

TRATADO ELEMENTAL

DE

# ECONOMÍA POLÍTICA

POR

MIGUEL CRUCHAGA

TERCERA EDICIÓN CORREGIDA

PRECEDIDA DE UN

PRÓLOGO

POR

GUILLERMO SUBERCASEAUX

MADRID

EDITORIAL REUS (S. A.)

PRECIADOS, 6

CENTRO DE ENSEÑANZA

PRECIADOS, 1.—APARTADO 12.250

1928

II



Talleres Tipográficos de la «Editorial Reus» (S. A.)  
Ronda de Atocha, 15 dup. (2.690-M)

## PRÓLOGO

**Miguel Cruchaga, economista.**

El Profesor francés J. G. Courcelle Seneuil, iniciador, en 1856, del curso de Economía Política de la Universidad de Chile, dejó numerosos discípulos entre los elementos más cultos de nuestros círculos universitarios. Uno de los más distinguidos entre éstos fué, sin duda, Miguel Cruchaga Montt.

Antes de la venida de Courcelle Seneuil, la enseñanza de la Economía Política en Chile se reducía, según dice Juan Bello, a unos cuantos capítulos de la obra de Juan Bautista Say «que el Profesor explicaba mal y sus discípulos aprendían peor».

En 1864, habiendo terminado su contrata el Profesor Courcelle Seneuil, fué designado Profesor de Economía Política de la Universidad

de Chile, en la escuela de Derecho, única cátedra del ramo que entonces existía en el país, Miguel Cruchaga, que, como he dicho, era uno de los más aventajados discípulos del maestro francés. Publicó entonces su *Tratado Elemental de Economía Política* (segunda edición. Santiago, Imp. *El Independiente*, 1870), obra que tuvo mucha influencia en la juventud estudiantosa de aquella época, y que sirvió de texto de enseñanza del ramo en la Universidad de Chile. Publicó también el Profesor Cruchaga una traducción al castellano del *Manual de Moral y Economía Política*, de J. Rapet.

En 1878 dió Cruchaga a la publicidad el primer volumen de su obra titulada *Estudio sobre la Organización Económica y la Hacienda Pública de Chile* (Santiago, Imp. de *Los Tiempos*, 1878), interesante trabajo en que trata del espíritu de la legislación económica de la época colonial y de las ideas que sirvieron de base a nuestra legislación nacional. Contiene también esta obra diversos informes, representaciones y memorias de carácter económico de los últimos tiempos de la dominación española. En 1880 publicó el segundo volumen de esta obra

dedicado casi exclusivamente a las industrias extractivas y muy en especial a la historia y espíritu de la legislación minera.

En 1886 fundó Cruchaga, con la colaboración de Félix Vicuña, la *Revista Económica*, publicación mensual que contó entre sus redactores a los hombres más dados a los estudios económicos en aquella época, como Zorobabel Rodríguez, Luis Aldunate Carrera, Melchor Concha y Toro, Francisco Valdés Vergara, Marcial González, etc., etc.

La ciencia económica, nacida en Europa en los albores de la evolución liberal del siglo XVIII, fué trasplantada a Chile con toda su ideología ultra-individualista, tan característica de la ciencia social de aquella época, y con todo el rigorismo de la llamada Escuela Clásica de Economía Política.

La «élite» intelectual de Chile y en especial la juventud universitaria que cursaba Economía Política abrazó de lleno el credo liberal de la escuela clásica. Y Miguel Cruchaga, juntamente con Zorobabel Rodríguez, por su ilustración, por su talento y por su influencia como Profesores universitarios, pueden ser considerados



como los más caracterizados continuadores de la obra de Courcelle Seneuil.

Los ideales del liberalismo individualista y librecambista encontraron eco simpático en América, en los primeros tiempos de su vida independiente. Y esto se explica, no sólo como un producto de la influencia de las ideas ultra-liberales de los economistas europeos, no sólo como una mera trasplantación de la ideología extranjera, sino también como una reacción contra el antiguo y desprestigiado sistema intervencionista y prohibicionista del Gobierno español de la época colonial; y por otras circunstancias económicas, políticas y sociales más o menos comunes a todas las Repúblicas latino-americanas de aquella época.

Fuera de algunos tejidos ordinarios hechos a mano y de uno que otro producto análogo, no había en el país industrias manufactureras. La producción nacional consistía casi exclusivamente en productos agrícolas que servían para el consumo nacional, y cuyo sobrante se exportaba, cuando era posible hacerlo; y en productos de la minería, que se exportaban totalmente. Todo lo manufacturado se importaba

del extranjero; y, por consiguiente, las personas de cierta cultura no podían prescindir, en sus consumos ordinarios, de la adquisición de artículos elaborados en el extranjero. Hasta los muebles de madera de las casas acomodadas eran importados de Europa. La agricultura y la minería necesitaban también importar herramientas y útiles para la producción.

Un distinguido escritor argentino decía en 1858:

«La aduana proteccionista es opuesta al progreso de la población porque hace vivir mal, comer mal pan, beber mal vino, vestir ropa mal hecha, usar muebles grotescos, todo en obsequio de la industria local, que permanece siempre atrasada.»

Por otra parte, la carencia de capitales de los primeros tiempos de la vida independiente, la ninguna preparación técnica de los nacionales para convertirse en industriales, la inseguridad política y administrativa de aquellos tiempos y la escasez de población, hacían que las condiciones de nuestra vida económica, como sucedía también en las demás Repúblicas del Continente, fueran muy poco a propósito para



pensar en el desarrollo de la industria manufacturera.

El primer período de la vida independiente de las Repúblicas latino-americanas fué bastante turbulento. Las instituciones republicanas y democráticas que se habían adoptado no correspondían ni al grado de cultura ni a los hábitos y costumbres de la población de entonces. Sólo en 1830 termina en Chile este período, que algunos de nuestros historiadores han calificado de anárquico, y se inicia la vida republicana regular. En otras Repúblicas del Continente, este primer período de perturbaciones e inseguridad dura mucho más.

El proteccionismo aduanero habría parecido en aquellos tiempos, en la mayor parte de los casos, como un inútil y perjudicial encarecimiento de la vida, como una elevación de los costos de la producción y una imitación de la antigua y desprestigiada política mercantilista. Solamente habrían podido pensar en la protección industrial aquellos estadistas que hubieran querido anticiparse a los acontecimientos; pero, como las circunstancias se presentaban tan poco propicias, tales ideas no habrían tenido mayor eco.

Miguel Cruchaga era un espíritu profundamente penetrado de esta ideología que en Chile, debido a la influencia de la cátedra de Economía Política, echó raíces más profundas y duraderas que en otras partes de América. En efecto, el optimismo liberal, en el orden económico, se perpetuó más entre nosotros que en las demás Repúblicas americanas.

En el prólogo del primer número de la *Revista Económica*, que apareció en Noviembre de 1886, dice Cruchaga lo siguiente:

«En ciencia social y económica hemos sido siempre fieles servidores de una misma escuela: la de la libertad.

»Fué ella la que sirvió de guía al hábil Ministro Rengifo para echar las bases de la organización económica de Chile.

»Ella ha sido también la de cuantos hemos fundado o servido la cátedra respectiva en nuestra Universidad.

»Bajo su bandera hemos conseguido triunfar y experimentado reveses—gozado o sufrido—.

»No le volveremos la espalda ni la rendiremos, que antes estamos dispuestos más bien a sostenerla a todo trance y clavarla.

»En política y en economía no concebimos ni estimamos otro sistema que el de la libertad, tan contrario al de protección, desigual a quien quiera que sea como al régimen comunista o de arreglos de artificio.»

Estas elocuentes frases con que Cruchaga propone las soluciones de libertad para todas las cuestiones económicas y sociales, recuerdan las de Federico Bastiat cuando, dirigiéndose a la juventud francesa, decía en el prólogo de sus *Harmonies Economiques*, refiriéndose a esta misma clase de problemas: «Les intérêts sont harmoniques, donc la solution est tout entière dans le mot: Liberté».

Poco a poco ha venido desvaneciéndose la fe en los postulados de este liberalismo, y contados son los que todavía sustentan el famoso principio del «laissez passer laissez faire». Pero quedan siempre en pie, para gloria científica de los economistas liberales del pasado, además de otros importantes conocimientos debidos a ellos, la confirmación de la crítica que hicieron del régimen de comunidad propuesto por el socialismo, que denunciaron como opuesto a los intereses de la producción y del progreso por



carecer del estímulo que significa en la vida económica el interés privado.

El autor de estas líneas, que como Profesor de Economía Política en la misma cátedra que sirvió el Profesor Cruchaga, no ha participado de este optimismo liberal individualista, como seguramente habría sucedido al propio Profesor Cruchaga si hubiera venido al mundo cincuenta años después, rinde, sin embargo, homenaje a la memoria del distinguido maestro que supo esforzarse en la difusión de los conocimientos económicos de su época; y rinde también homenaje a la memoria del ciudadano patriota y del estadista honrado que conformó siempre sus actos a los ideales de bien público que tan sinceramente sustentaba.

GUILLERMO SUBERCASEAUX.

Santiago de Chile, 1928.

# TRATADO ELEMENTAL

DE

# ECONOMIA POLITICA

## NOCIONES PRELIMINARES

- I. De la tendencia de los estudios económicos.—II. Definición de la Economía Política.—III. Del objeto de esta ciencia; del movimiento y del ideal económico.—IV. De los diversos nombres que se han dado a esta ciencia.—V. De la principal división de los estudios económicos.—VI. De la importancia de la Economía Política.—VII. De la relación de la Economía Política con las demás ciencias y del método propio para exponer sus doctrinas.—VIII. De la división de esta obra.

### I

Con el nombre de *Economía* se designaba en la antigüedad el arte de administrar los bienes de la familia. Reducíase entonces a la exposición de algunas reglas ordenadas con el fin de obtener el aumento de la fortuna individual mediante el ahorro, el orden y la buena dirección de la casa. Así los estudios hechos en esa época con relación

a la riqueza no salían de los límites de un mero arte ni tenían mayor importancia que el conjunto de reglas o consejos conocido hoy con el nombre de *Economía Doméstica*.

En los últimos siglos, cuando la tendencia de este arte no se encaminaba a organizar el sistema de impuestos, o, en general, la hacienda pública de un país, se dirigía sólo a incrementar la riqueza de la nación por medio de disposiciones legislativas o de administración. Generalizada la opinión de que el progreso de un país debía ocasionar una decadencia equivalente en otro, los escritores se esforzaban por indicar varios procedimientos que, en su sentir, tendían a la creación de la riqueza. Aconsejaban unos que se prestara atención a la agricultura; otros, que se dieran a los productos nacionales salidas forzadas, excluyendo en todo caso a los extranjeros; muchos, que se atendiera más a la industria manufacturera o comercial; y todos que se procurara atraer, aun a costa de medidas extremas, la mayor cantidad posible de metales preciosos, los cuales constituían para ellos la riqueza por excelencia, si no la única. Muy diversos eran los medios propuestos; pero todos partían de una misma base, la necesidad de una organización de la industria debida a los gobiernos; y tendían a un mismo fin: el acrecentamiento inmediato de la riqueza nacional por medio de cierta organización que se estimaba la más adecuada.

Para formular procedimientos que incrementaran la riqueza nacional, era menester ante todo estudiar los objetos que se quería reglamentar y someterlos a planes determinados; para organizar convenientemente la industria y la actividad de los



individuos, era menester apreciarlas y observarlas. De las combinaciones artificiales, en su mayor parte caprichosas, se pasó, naturalmente, al estudio de los hechos, y se observó que, así como en las demás relaciones del hombre con la materia, hay en la industria ciertas leyes constantes y naturales que el hombre no puede destruir ni olvidar, si no quiere que la fuerza de los hechos se sobreponga a su voluntad. Vióse también que ese orden natural, a más de necesario, era muy superior a todas las combinaciones artificiales anteriores, por bien meditadas que parecieran; y la tendencia de los estudios cambió, apartándose de los propósitos de reglamentación artificial, para dedicarse más a la exposición de los hechos observados y de las leyes naturales descubiertas. Se reconoció que las relaciones del hombre con la materia no estaban abandonadas al acaso; que, bajo el aspecto exterior de un desarreglo aparente, había un orden completo; que, en vez de alterar ese orden con procedimientos arbitrarios, se debían respetar esas leyes naturales que no era posible contrarrestar; y que la obra de quien deseara contraerse a estos estudios no podía ser otra que el investigar y exponer esas reglas para deducir de ellas mismas las consecuencias y aplicaciones a que racionalmente se prestaran.

## II

Observados los acontecimientos naturales bajo el influjo de las ideas anteriores desde fines del siglo pasado, ha llegado a adquirir verdadera importancia este ramo de las ciencias sociales a que

hoy se da el nombre de *Economía Política* y que podría definirse «el estudio de las causas generales que influyen en que los hombres puedan apropiarse más o menos y con más o menos facilidad la materia a la satisfacción de sus necesidades, y de los medios que tienden a facilitar o aumentar esta apropiación».

Algunos escritores han definido la *Economía Política*: «la ciencia de la riqueza»; otros, procurando concretar más la base del estudio, la han llamado «la ciencia de la industria».

La primera definición ofrece el grave inconveniente de no dar una idea clara del objeto a que se dirigen las investigaciones económicas, pues no determina bajo qué punto de vista se estudia la riqueza, y hace suponer que más se trata de conocer la estadística de los productos que de investigar el origen, el desarrollo y el poder de las fuerzas productoras. Parece que tratara de olvidar al hombre para ocuparse sólo de la materia.

La última, sugerida por la inexactitud de la primera, imprime sin duda a los estudios un carácter más determinado: pero no alcanza a dar una idea clara y completa de lo que debe comprender la ciencia. Admitida esta noción, las investigaciones habrían de contraerse a la producción, prescindiendo de las demás relaciones del hombre con la materia.

### III

De nuestra definición resulta que el objeto de los estudios económicos es el estado de riqueza de los individuos y de la sociedad, o, lo que es lo

mismo, el estudio de las causas generales que influyen en que el hombre pueda apropiarse más o menos y con más o menos facilidad la materia a la satisfacción de sus necesidades. Admitida esta base, se comprende fácilmente que, para tener una idea clara de los principios económicos, es necesario observar una por una las causas generales que pueden modificar la acción del hombre sobre la materia, considerándola en todos los órdenes de relaciones, en la producción, en la distribución y en la destrucción de las riquezas.

Junto con el estado de riqueza, estudiamos el movimiento económico de los individuos y de la sociedad que es la *serie incesante de los diversos estados de riqueza por que pasan*, obteniendo, ya más productos con menor trabajo o en menor tiempo, ya menor cantidad de productos o con más trabajo. Así el ideal económico es el satisfacer la mayor suma de necesidades a costa del menor trabajo posible. Tal es también el principio fundamental que debe tenerse en mira en los estudios posteriores, y que toman en cuenta todas las ciencias que se ocupan, ya de fuerzas materiales, como la mecánica, ya en general, de todos los elementos de producción, como la Economía Política.

#### IV

Diversos nombres se han dado a la ciencia cuyo estudio emprendemos. Algunos la han llamado *Phisiocracia* o ciencia del orden natural; otros *Economía Social* (1) o *Industrial* (2); pero el más

(1) Say, Quesnay.

(2) Blanqui.



antiguo y más generalmente conocido es el de *Economía Política* (1), que equivale a *ley de los bienes de la familia política o de la nación*. Este nombre indica con alguna exactitud el objeto de la ciencia y está consagrado por un largo uso. Por lo demás, lo que importa no es tanto que la etimología corresponda a las materias de que la ciencia se ocupa, cuanto que se determinen claramente su objeto, su extensión, sus principios y su verdadera importancia.

## V

Siendo el arte una colección de preceptos prácticos cuyo cumplimiento permite hacer con ventaja una cosa cualquiera, y la ciencia el conocimiento de algunas verdades deducidas de la observación de un objeto (2), la Economía Política, que al principio fué un mero arte, participa ahora de un doble carácter. Como ciencia, observa, expone y estudia el estado de riqueza cual antes se ha definido; como arte, dirige y da reglas para mejorar este estado de riqueza de los individuos o de la sociedad o, lo que es lo mismo, para aumentar o facilitar la apropiación de la materia. De aquí resulta la división natural de los estudios en dos partes diversas, una teórica y otra práctica, la primera exclusivamente de exposición y obser-

(1) El primer libro en que se encuentra este nombre fué impreso en 1615 por Antonio de Montchretien y lleva por título *Tratado de Economía Política*.

(2) Destutt de Tracy, *Elementos de Ideología*. Parte II. Introducción.

vación, la segunda de aplicación de las verdades observadas y conocidas.

## VI

No obstante que el conocimiento de las ventajas de un estudio no puede alcanzarse por completo sino después que ese estudio se ha hecho, no será inútil indicar a la ligera cuál es la que reconocemos en la Economía Política. Esta exposición servirá principalmente para llamar la atención hacia el conjunto de las materias de que esta ciencia trata; para indicar en bosquejo, pero de una manera clara, su extensión y sus límites naturales; para manifestar, en fin, que con su enseñanza no se va persiguiendo el propósito de encontrar el sistema de enriquecer a las sociedades por un procedimiento especial, sino simplemente el de explicar el orden natural que gobierna las relaciones del hombre con la materia y los medios generales, deducidos de la observación del mismo orden, que pueden emplearse en beneficio de la sociedad.

Reconocemos desde luego que el mejor orden posible es el que existe naturalmente y explicamos cuáles son los elementos de producción o las fuerzas que a ella contribuyen y las ventajas o inconvenientes que ocasiona la destrucción de los objetos, según el resultado de esta misma destrucción. La observación de estos elementos de producción y de los hechos relacionados con las riquezas, nos revela que hay un orden natural necesario y que en vano se procurará sustituir con ventaja una combinación cualquiera a esa organización que emana de la naturaleza misma. Vemos

así que todos los esfuerzos hechos hasta ahora y cuantos pudieran hacerse en busca de un medio artificial de enriquecimiento, jamás podrán producir provecho alguno: y que lejos de eso no llegarán a otro fin que al de desorganizar las sociedades apartándolas de la verdad. De la misma manera, estudiando cómo se transmiten y distribuyen los objetos, se comprende que vale más, en beneficio de las sociedades, dejar que funcione libremente el interés individual que someter el movimiento económico a una organización dictada por la autoridad. De aquí la primera ventaja del estudio de la Economía Política: la formación del criterio para el manejo de los intereses sociales y de los intereses particulares, a fin de establecer un verdadero punto de partida para la apreciación de las opiniones, de las leyes y de las costumbres.

Con la teoría y el conocimiento exacto de las leyes económicas, se obtienen, a más de aquella primordial y comprensiva ventaja, muchas otras que de ella se derivan, ya se considere al individuo en cuanto a las funciones particulares y privadas, ya en cuanto a las generales y públicas. Del estudio de los elementos de producción se deducen las reglas que deben observarse para hacer progresar a la sociedad, fortificando y desarrollando esos elementos; de los principios del consumo, las reglas que deban observarse para que ese consumo no perjudique al progreso económico; de las leyes de la distribución, el conocimiento de los obstáculos que limitan el progreso individual, la apreciación de los móviles más poderosos para procurar ese progreso, la necesidad de minorar los obstáculos reduciendo las atribuciones de la autoridad a solo



aquello que es necesario. Por último, dedúcese también de este estudio los principios que deben observarse para que la remuneración de las funciones pagada por el impuesto y los fondos públicos sea menos gravosa a los particulares.

## VII

Antes de terminar la exposición de estas consideraciones generales que indican las materias a que se contraen los estudios económicos, designan sus límites y permiten apreciar su importancia, conviene determinar la relación de la Economía Política con las demás ciencias y el método que es más propio para la exposición de sus doctrinas.

La Economía Política, como ciencia, estudia el estado de riqueza o las causas generales de la más o menos extensa apropiación de la materia a la satisfacción de las necesidades humanas. No procede, a la manera de la *Estadística*, a dar cuenta de los productos y de los resultados obtenidos; ni, a semejanza de la *Tecnología*, indica los procedimientos de la fabricación. Solo considera la materia en sus relaciones con el hombre, en cuanto le es útil para la satisfacción de sus deseos, o en cuanto es un elemento que le permite preparar los objetos que han de satisfacerlos. Sus investigaciones se dirijen al individuo y a la sociedad; y figura, por consiguiente, entre las ciencias como uno de los ramos de la social con la *Moral* y con la *Legislación*, pero sin confundirse con ellas. Mientras la *Moral* enseña lo que es justo y debe hacerse y la *Legislación* lo que, a la vez de justo, es aplicable en todos los órdenes de relaciones del

hombre, la Economía Política sólo indica lo que sucede con relación a la riqueza y las reglas que conviene adoptar para mejorar la condición material de los individuos y de las sociedades. Estas tres ciencias se relacionan entre sí estrechamente y, prestándose recíproco apoyo, forman el conjunto de la ciencia social.

Puede decirse que la Economía Política no tiene un método propio; pero si se la considera separadamente como ciencia y como arte, se acepta para la organización de los principios el método de inducción y para la fijación de las reglas o del arte el de deducción. Los principios que constituyen la ciencia no son, en efecto, más que el resultado de observaciones continuas, la generalización de las nociones deducidas de los hechos; mientras que las reglas prácticas consisten en la aplicación de esos principios a los diversos casos o materias examinados. Cualquiera que sea el método, se ha menester en este estudio más que en muchos otros de una atención seria y desprevénida, ya para la formación de la teoría, ya para su acertada aplicación.

### VIII

Para la mayor claridad de la exposición, dividiremos esta obra en dos partes (1): en la primera trataremos de la teoría, y en la segunda de algu-

(1) He seguido en mucha parte el orden general de exposición adoptado por el distinguido profesor D. Juan Gustavo Courville Seneuil en su *Tratado Teórico y Práctico de Economía Política*, a mi juicio uno de los más metódicos de cuantos hasta hoy se han impreso.

nas de las principales aplicaciones a que la teoría se presta. Esta clasificación corresponde a la idea que hemos dado de la Economía Política, cuando hemos dicho que, como ciencia y arte, expone principios y deduce de ellos aplicaciones prácticas.

En la parte teórica, la más importante sin duda, estudiaremos la producción, el consumo y la distribución de las riquezas. Si bien en el orden lógico la distribución precede al consumo, conviene más para la facilidad de comprensión estudiar las leyes de aquélla, después de conocida la teoría de éste.

En la parte práctica indicaremos algunos de los principales problemas de aplicación a que da origen el ejercicio de las funciones de la autoridad y de las atribuciones de los particulares.

Guiados por los principios fundamentales, pequeños en número, pero considerables por su influencia, estudiaremos cuáles son las materias que conviene más encomendar al interés individual, cuáles las que forzosamente han de estar a cargo de la autoridad y cuáles las reglas que en uno u otro caso deban observarse con relación a los puntos primordiales para desarrollar los intereses económicos. Formarán, por consiguiente, parte de estos estudios el examen de la detención de las bases de los impuestos, la organización de los empréstitos y de los bancos y la fabricación de la moneda en cuanto influye sobre el movimiento general de los cambios.

En la parte teórica nos contraeremos a la observación de los hechos y a la exposición de principios absolutos; en la parte práctica, a la aplicación de los principios. De esta manera podrá adquirirse, juntamente con el conocimiento de la teoría, un sistema capaz de guiar en las numerosas aplicaciones a que estos principios se prestan.



# LIBRO PRIMERO

## DE LA PRODUCCION Y DEL CONSUMO

### CAPITULO PRIMERO

#### IDEA GENERAL DEL MOVIMIENTO ECONOMICO Y DEFINICIONES

- I. De las necesidades económicas.—II. Del trabajo, del arte y de los servicios económicos.—III. De las riquezas.—IV. De la utilidad como elemento constitutivo de las riquezas.—V. De la producción, del producto y del consumo.—VI. Del capital.—VII. Del estado de riqueza.—VIII. Definición y clasificación de las industrias.—IX. Idea del plan del libro 1.

#### I

Cualquiera que sea la organización del individuo, siente forzosamente el influjo de las necesidades. Numerosas o reducidas, más o menos fuertes y pronunciadas, le siguen por todas partes, constituyen un fenómeno elemental de su naturaleza y comprenden la serie indefinida de todos sus deseos. No consideramos, sin embargo, aquí todas las necesidades sino exclusivamente las que llevan el nombre de económicas, y que «son los deseos que tienen por objeto la posesión y goce de una parte cualquiera de la materia».

Bien pudieran clasificarse las necesidades económicas en dos órdenes distintos, incluyendo en el primero las que corresponden a exigencias cuya satisfacción es imprescindible para sustentar la vida, y en el segundo las que corresponden a objetos que la hacen cómoda o agradable. Pero ni esta clasificación, ni las demás que se han hecho, conducen al establecimiento de la teoría. Lo que importa conocer es la influencia que ejercen sobre el movimiento económico, y para ello conviene fijar algunos hechos que alcanza la más común observación:

1.º La existencia de las necesidades es un hecho necesario. Violentas en algunos, moderadas en otros, acompañan siempre al hombre hasta el punto de ser imposible suponer uno en quien no obren con más o menos energía.

2.º Las necesidades tienen un *mínimum* que no se puede dejar de satisfacer sin pérdida de la vida, pero no tienen ningún *máximum* conocido. Contendidas en su desarrollo por el hábito de represión, adquieren mayor elasticidad y extensión a medida que en mayor cantidad son satisfechas. El que ha experimentado las ventajas del goce siente muy vivos y poderosos estímulos, estímulos de una extensión indefinida, como las aspiraciones del alma.

3.º Las necesidades son constantes. Satisfecha hoy la que experimentamos, sentímosla de nuevo y quizás con más fuerza un momento después. Entre los estímulos o necesidades y las satisfacciones o goces hay un movimiento incesante que jamás llega a paralizarse.

4.º La represión de la necesidad hace experimentar un sufrimiento, así como su satisfacción

ocasiona el correspondiente goce. No queda más que la elección entre el sufrimiento y los medios de llenar las necesidades que se sienten; y esto en cuanto no se trate de necesidades de primer orden, pues respecto de éstas es forzoso aceptar el segundo extremo con el fin de conservarse.

Observando el orden natural de las relaciones del hombre con la materia, que es la base del estudio, en vez de las combinaciones artificiales propuestas por algunos, dedúcese de lo anterior que las necesidades son el móvil que impulsa a encontrar los medios de satisfacción y que este móvil es el más poderoso que pudiera imaginarse, ya que por la naturaleza misma es necesario, susceptible de desarrollo y sin *máximum* conocido, de tal manera que más crece mientras más se satisface.

Al atribuir a la palabra *necesidad* el sentido que hemos indicado, nos apartamos del significado que de ordinario se le da. Designanse comúnmente con ese nombre los apetitos habituales del cuerpo o los deseos que, atendida la situación de quien lo experimenta, se consideran justos y legítimos. La Economía Política no da a la necesidad un significado tan lato como el primero ni tan restringido como el segundo. Sólo toma nota de las necesidades cuando tienen por objeto la posesión o el goce de la materia, no acepta calificación sobre su legitimidad y las estudia en cuanto son el móvil natural que impulsa al individuo y a las sociedades a procurarse los medios de satisfacerlas.

## II

Colocado el que experimenta una necesidad en



la situación de optar entre el sufrimiento que ocasiona la privación de ella o el empleo de medios adecuados para satisfacerla, puede elegir entre estos dos extremos, cuando no se trata de necesidades de primer orden. Si prefiere lo último, ejecuta un acto o una serie de actos que se designan comúnmente con el nombre de *trabajo*.

El trabajo puede ser de varias clases, según el fin a que se aplica, ya que en general no es otra cosa que el esfuerzo voluntario por medio del cual se manifiesta la actividad humana; pero la Economía Política se ocupa únicamente del trabajo económico o industrial, o lo que es lo mismo, del «esfuerzo que el hombre aplica a los objetos materiales para apropiarlos a la satisfacción de sus necesidades, trasportándolos, trasformándolos o conservándolos».

De lo dicho se deduce que de las diversas manifestaciones de la actividad humana, solo tomamos en consideración las que más o menos inmediatamente se relacionan con la materia para adecuarla a la satisfacción de las necesidades y que, como indicaremos después, tienen por fin la producción. Pero esto sólo debe entenderse en cuanto se trata de la preparación de los productos; pues si se trata de la distribución de esos objetos, es evidente que entonces nos ocupamos del trabajo en todas sus formas para indicar la remuneración que debe tener. Así, mientras estudiamos lo que propiamente tiene el nombre de producción, solo consideramos el trabajo en cuanto es capaz de producir; y al tratar de la distribución de los objetos entre los diversos individuos, exponemos las leyes generales que rigen esa distribución para retribuir todos los esfuerzos, cualquiera que sea su naturaleza.

Reservando para más tarde manifestar las diversas formas del trabajo económico o industrial, puede asegurarse desde luego que, si bien el trabajo es el único medio de procurarse los objetos para la satisfacción de las necesidades, no es por sí mismo agradable. Es el resultado a que se llega mediante el impulso que da el deseo más o menos vivamente sentido; y puede ser empleado con mayor o menor energía, lo que decide del progreso o atraso de las sociedades; pero siempre es desagradable para quien lo ejecuta. Solo se trabaja en virtud de la necesidad imperiosa que a ello nos apremia, y es inútil demostrar este aserto que encuentra en todos la confirmación de la propia experiencia.

No manifestaríamos esta cualidad innegable del trabajo económico si no llegáramos por medio de ella a alguna consecuencia de no pequeño alcance. Podría creerse que el carácter forzoso de la necesidad y lo desagradable del trabajo, único medio de satisfacer aquélla, hacen más difícil la condición del individuo. Pero esa tendencia al descanso, en vez de ser por sí misma y en todo caso un mal es por el contrario, atendido el carácter de las necesidades, el estímulo más poderosos que mueve al hombre a buscar los medios más adecuados para satisfacer fácilmente sus deseos. Si por una parte las necesidades le asedian y por otra el trabajo le es desagradable, muy natural es que tome como punto de partida el encontrar los medios de satisfacerlas con el menor trabajo posible, principio fundamental en esta ciencia como en todas las que, como ella, tienen por objeto el estudio de fuerzas, ya de producción, ya simplemente mecánicas.

Del conocimiento o aun del presentimiento de este principio ha nacido el *arte* que económicamente puede definirse «el ideal según el cual el hombre aplica sus esfuerzos a la materia». Su objeto es aumentar el poder del trabajo, y esto se consigue procurando aumentar el resultado de una cantidad de trabajo u obtener el mismo resultado con un esfuerzo menor.

El trabajo se manifiesta por medio de los *servicios* que esencialmente no son otra cosa que el trabajo mismo. Para la mayor comodidad en el uso de los términos se ha empleado en los estudios económicos esta palabra significando con ella «los diversos actos de los individuos que tienen por objeto satisfacer deseos humanos». Del mismo modo que el trabajo, los servicios pueden ser *industriales* o no *industriales*, según se apliquen o no a los objetos materiales, a fin de adecuarlos a la satisfacción de las necesidades. Se dividen también en servicios que se incorporan en la materia, como los del carpintero o de los artesanos en general; servicios que se incorporan en uno o más individuos determinados, o que aprovechan a uno o más individuos determinados como los del médico; y servicios que no se incorporan en la materia ni en uno o más individuos determinados, como los de un magistrado.

De los primeros nos ocupamos latamente en estos estudios; de los otros dos sólo en cuanto a su remuneración y en cuanto influyen más o menos sobre la producción.

### III

Cuando el hombre, estimulado por la necesidad,



se decide al trabajo, forma las *riquezas*, esto es «los objetos materiales, útiles para la satisfacción de sus necesidades y apropiados».

Tres cualidades esenciales deben, según esto, tener los objetos para que económicamente se llamen *riqueza* a saber: la utilidad, la materialidad y la apropiación.

Es fácil reconocer que sin estas condiciones no podría llenarse el fin que al formar aquellas se tiene en mira. Si este fin es el de satisfacer las necesidades que se experimentan, es claro que no pueden ser riquezas los objetos que, por carecer de *utilidad*, no llenan los deseos de ningún individuo.

Debe también el objeto poner la *materialidad*, porque de otra manera no podría servir inmediatamente para satisfacer necesidad alguna. Las cualidades morales, la inteligencia, el genio, la habilidad para ejecutar una o muchas operaciones son sin duda elementos preciosos para aumentar las riquezas; pero no son la riqueza misma sino causas de riqueza. No podrían servir para la satisfacción inmediata y pueden desaparecer antes de producir; lo que no quiere decir que desconozcamos su grande importancia, pues, si bien solo consideramos como riquezas los objetos que podrían figurar en un inventario, reconocemos también que generalmente vale más para las sociedades poseer elementos de producción que riquezas ya formadas, si faltan los elementos para la producción posterior.

La tercera cualidad de las riquezas, necesaria por la misma causa que las anteriores, es la *apropiación* en el sentido mas lato de esta palabra, la apropiación por el individuo, por la familia



por la tribu o por la sociedad. Son, por consiguiente, riquezas, todos los objetos que forman la fortuna de las familias, los fundos de las comunidades, los puertos y territorios de las naciones. Cuando la apropiación sobre los objetos va unida a las otras dos cualidades, éstos toman el nombre de riquezas; cuando la apropiación desaparece, pierden ese carácter porque, aun cuando conserven su cualidad de útiles, están fuera del alcance de los que los necesitan.

Desde que exigimos la apropiación de los objetos para darles el carácter de riquezas, es claro que no reconocemos la clasificación que comúnmente se ha hecho de ellas en *naturales* y *artificiales*. Se han designado con el nombre de *riquezas naturales* «los objetos que la Naturaleza ofrece espontáneamente al hombre y pueden satisfacer sus necesidades sin preparación alguna», como los frutos de los árboles de indígenas; y reservado el de *artificiales*, para «aquéllos que adquieren la utilidad en virtud de los esfuerzos del individuo». Desde que los objetos solo son riquezas después de la apropiación, es indudable que siempre hay en ellas algún trabajo, por pequeño que sea.

Mas no debe entenderse que el trabajo sea la única fuente de la riqueza. Según se indicará después, concurren en la producción dos elementos diversos: la materia en general y la acción del hombre; y lejos de desconocer la importancia del primer elemento, nos apresuramos a observar que la acción del trabajo es tanto menor cuanto mayor es la acción de la naturaleza. (1). En la sustitu-

(1) Véase a Bastiat, *Armonías Económicas*, pág. 71 y siguientes.

ción de los esfuerzos costosos del trabajo por los servicios gratuitos de las fuerzas naturales, está el secreto del adelantamiento industrial.

#### IV

De las tres condiciones constitutivas de la riqueza, la que merece mayor atención es la *utilidad*, que es «la cualidad que tienen algunos objetos de servir para la satisfacción de las necesidades». En efecto, la materialidad es una condición permanente que no necesita apreciación, y la apropiación un simple hecho. La utilidad, por el contrario, es susceptible de aumento y de disminución y es lo que se toma en consideración para medir la importancia de las riquezas. Estas sirven, no en cuanto contienen más o menos materia, sino en cuanto tienen más o menos utilidad, en cuanto pueden satisfacer mayor número de necesidades. Un quintal de hierro en bruto sirve, por ejemplo, mucho menos que un kilogramo de resortes y estos últimos constituyen por consiguiente más riqueza.

Siendo la utilidad una relación entre el sujeto que siente la necesidad, y el objeto que tiene la cualidad de satisfacerla, la utilidad puede variar de dos maneras; por un cambio en el sujeto o por un cambio en el objeto. Cuando el cambio proviene de una variación de opinión del sujeto, permaneciendo el mismo el objeto, el cambio se llama *subjetivo*. Así sucede respecto de la utilidad de un traje nuevo cuando, por una variación de la moda, disminuye la estimación que de él hace su propie-

tario. Cuando, subsistiendo igual la opinión del individuo, la variación procede del objeto, como en el caso de destrucción del mismo traje, el cambio se llama *objetivo*.

Esta clasificación teórica de las variaciones que experimenta la utilidad, da a conocer el origen de esas mismas variaciones y permite apreciarlas con entera exactitud. Debe, sin embargo, prevenirse que en la práctica las destrucciones de utilidad que proceden de un cambio de opinión del sujeto, no son de grande importancia, ya se trate de objetos de corta duración, ya de los que la tienen más dilatada.

Efectivamente, si se habla de vestidos y objetos de corta duración, la destrucción del objeto mismo precede generalmente al cambio de opinión que con relación a él puede experimentarse; y en cuanto a los objetos mas duraderos, como máquinas y otros análogos, las variaciones en los procedimientos industriales, que pueden aconsejar el uso de otros nuevos, comúnmente no se extienden y generalizan, sino después de un término más o menos dilatado en que aquéllos, por el trascurso del tiempo y del uso, se deterioran e inutilizan. En todo caso, estos cambios no son tan frecuentes y rápidos que pueden inutilizar una gran suma de utilidades; y, por otra parte, al mismo tiempo que algo destruyen, fomentan y facilitan la producción, como que no se hacen por capricho, sino para obtener el mismo resultado con menor trabajo, o mayor resultado con el mismo esfuerzo.

El sentido que damos a la palabra *utilidad* es diverso del que comúnmente se le atribuye. Llámase generalmente utilidad, la ganancia o provecho de un negocio cualquiera. Llámase también



cosa útil, la que sirve para satisfacer un deseo que se califica como legítimo.

De la misma manera que, al ocuparnos de la necesidad, indicamos que la Economía no trataba de investigar el juicio que sobre los deseos pudiera emitir otra persona distinta de la que los experimenta, respecto de la utilidad, tampoco atiende a opinión extraña. La necesidad se considera como el estímulo que impulsa al trabajo; y la utilidad como la cualidad de ciertos objetos para llenar esos deseos, cualesquiera que ellos sean, siempre que tengan por objeto el goce de la materia.

## V

Cuando se aplica el trabajo a la materia para hacerla útil, se ejecuta un acto al que se da el nombre de *producción*. La producción es «la creación de utilidad, o el aumento de la que hay en un objeto», y *producto* «el objeto a que el trabajo ha dado utilidad o en que ha aumentado la que antes tenía».

La producción no es creación de materia, pues el hombre no puede aumentar en un átomo la que existe; es creación de utilidad; y así hay producción en el trabajo del agricultor que cultiva la tierra y obtiene de ella riquezas, en el del artesano que las elabora y en el del comerciante que las pone al alcance de quien las necesita. Todos ellos dan utilidad a los objetos, por cuanto los hacen servir para la satisfacción de las multiplicadas y diversas necesidades humanas.

Una vez producidas las riquezas, pueden apli-



carse al fin para que se forman, cual es la satisfacción de las necesidades. Entonces se ejecuta un acto que tiene el nombre de *consumo*. Este es «la destrucción total o parcial de la utilidad que un objeto contiene», no la destrucción de materia, puesto que, de la misma manera que no es posible para el hombre crearla, tampoco le es posible destruirla.

Si bien es cierto que el fin que se tiene en mira al producir es el consumo, raros son los casos en que se destruye sin demora toda la utilidad que se ha formado. El productor concibe fácilmente que le es sobremanera provechoso no estar siempre expuesto a las incertidumbres de lo porvenir; que vale más no dejar abandonada por completo la satisfacción de sus necesidades a los esfuerzos de un trabajo posterior, reservando algo de lo ya producido para procurarse esa satisfacción; que es también mucho más fácil obtener mayor resultado con menor esfuerzo, cuando se cuenta con otros medios de producción que el trabajo solo, esto es, con instrumentos, con provisiones acumuladas de antemano. De aquí la idea de hacer «reservas de riquezas, obra de un trabajo anterior y destinadas a la satisfacción de las necesidades futuras», reservas a que se da el nombre de *capital*.

Según esto, el capital es en cierto modo sinónimo de riquezas: pero solo se da este nombre a las que tienen por fin las necesidades futuras, y pueden aumentar ya por un aumento de la producción, permaneciendo igual el consumo, ya por una disminución del consumo, subsistiendo igual la producción, ya en fin, por un cambio en la producción y en el consumo que sea más favorable a la primera.

La mayor parte de los autores han definido el capital «la suma de riquezas destinadas a la producción posterior» (1), de lo cual resulta que un objeto debe o no tener el nombre de capital, según sea el fin a que se le destina, esto es, a la reproducción o a un consumo más próximo. La primera noción del capital parece mas exacta; descansa sobre una base más fija y está exenta de todo género de apreciaciones. No insistiremos, sin embargo, en esta materia que es de mera clasificación; y nos bastará notar, con el fin de prevenir errores, que muchos han reservado el nombre de capital, únicamente a las riquezas destinadas a la producción, a lo que pudiera llamarse *capital reproductivo*.

Otro significado tiene también la palabra *capital* y es el que se le atribuye en el comercio. Llámase entonces *capital*, una cantidad de utilidad que se desea encontrar igual al cabo de cierto tiempo o de una serie de operaciones (2), aun cuando cambien los objetos en que se tiene empleada. Así, al establecerse una casa de comercio, se dice que los socios introducen en la negociación diez mil pesos de capital, que puede consistir en documentos, en edificios o en mercaderías; y se entiende que el capital ha aumentado o disminuído, cuando aumenta o disminuye la cantidad de utilidades que se posee, cualesquiera que sean las especies en que se encuentre. El capital en este caso, es sólo una noción de contabilidad; no se toma en ninguna acepción teórica.

La definición que hemos dado del capital ma-

(1) Milli, Bastiat, Destut de Tracy, Rossi, etc.

(2) Courcelle Seneuil.

nifiesta que es completamente inexacta la idea de los que lo hacen sinónimo de *numerario*. Capitales son todos los objetos que tienen utilidad y emanan de un trabajo anterior, los edificios, los instrumentos, los canales, las mercaderías de toda especie, y aún la tierra misma, que conserva sus fuerzas productoras mediante el trabajo que para ello se emplea. Todos estos objetos, que forman la masa del capital, son el resultado de fuerzas anteriores y de la previsión que los conserva y reproduce, son la diferencia entre las utilidades producidas y las utilidades consumidas, de manera que el capital puede aumentar, según se ha dicho, por un aumento en la producción, subsistiendo igual el consumo, por una disminución del consumo, siendo igual la producción, o por una variación en estos dos términos que sea mayor en la cantidad producida.

El capital es un elemento esencial de la producción. Antes de empezar a producir, antes de haber adquirido medianamente las fuerzas que para ello necesita, el hombre ha sido alimentado, vestido, cuidado durante largos años, y ha consumido capitales que le ponen en aptitud de formarlos a su vez. La debilidad de la infancia no puede salvarse sino mediante el capital propio o ajeno; y la necesidad e importancia de este elemento se presiente y conoce desde los primeros pasos de la vida. Pero sus beneficios no están reducidos a esto solo.

Para las sociedades atrasadas en que apenas se alcanza una producción miserable, la existencia del capital es una necesidad primordial. En ellas se encuentran vestidos, provisiones, armas, instrumentos, en fin, que sirven para ayudar al salvaje





en la satisfacción de las necesidades posteriores.

En las sociedades civilizadas la necesidad es más imperiosa todavía; y esto es natural, desde que el desarrollo de los capitales es antecedente preciso de la misma civilización. Sin el capital no puede realizarse ningún adelanto en la industria, ninguna aplicación de un invento nuevo, ningún progreso social: él ennoblece las necesidades; disminuye los esfuerzos, domina a la naturaleza; convierte la moralidad en hábito (1); desenvuelve la sociabilidad y trae consigo la igualdad.

Para suministrar acerca del capital conocimientos más precisos, y manifiestar lo erróneo de la idea últimamente emitida de la producción sin capital, vamos a exponer ciertos principios que la ciencia tiene ya establecidos sobre él.

1. *La existencia del capital revela por sí misma la sustitución en gran parte de los esfuerzos costosos del trabajo por los esfuerzos gratuitos de la naturaleza, y hace fácil la satisfacción de las necesidades humanas.*

Un ejemplo manifestará claramente la exactitud e importancia de este principio.

En una tribu salvaje y sin capitales, uno desea adquirir dos varas de género para vestido. Necesario será que principie por plantar y cultivar, sin elemento alguno, el lino; que trabaje mientras éste crece, para poder subsistir; que lo recoja después con grandes esfuerzos; que lo prepare, en seguida, sin el auxilio de ningún instrumento, y, por último, que fabrique el tejido, uniendo una por una las numerosas hebras que habrán de componerlo, cada una de las cuales ha costado el em-

(1) Bastiat, *Armonías*.



pleo de tal tiempo y de tal empeño, que la imaginación se admira al comparar esa producción primitiva con la que, por el empleo de otros medios, conocemos hoy en las sociedades modernas. Bien se comprende que el producto más insignificante debe ser la obra de un costoso esfuerzo, y que, si el salvaje quisiera obtener ese mismo producto por el cambio, habría de dar una compensación crecida correspondiente al trabajo de que pretendía libertarse.

En las sociedades modernas, un simple obrero adquiere con la cuarta parte de su salario de un día, el mismo producto antes tan costoso, y lo obtiene mediante la intervención del capital. Con diez o veinte centavos, paga todos los esfuerzos que se han empleado en esa producción, y los productores quedan suficientemente remunerados.

El agricultor, con el auxilio de instrumentos, obtiene una gran cantidad de lino, que puede vender a bajo precio, porque solo debe y puede hacerse pagar su trabajo y no los elementos gratuitos de producción que hay en la naturaleza.

El fabricante, por el empleo de una máquina o de un capital, aprovecha las fuerzas de la corriente del agua o de la presión del vapor. Produce mucho, y no puede hacerse pagar sino su propio esfuerzo y el interés de sus capitales, más no las fuerzas gratuitas que tanto han contribuido a su producción.

El acarreador aprovecha con las velas de un buque el valioso impulso del viento, impulso que no podría dar ninguna combinación de los trabajos del hombre. Transporta con facilidad, y debe transportar por una remuneración que sólo compense sus esfuerzos propios, porque no puede hacerse

pagar lo que es gratuito, lo que cualquiera está autorizado para tomar, como que es del dominio de todos.

Por esto es que el obrero adquiere y remunera a tan poca costa los esfuerzos de tantos. La existencia del lino manifiesta que, por la intervención del capital, de los instrumentos, se ha aprovechado el elemento llamado vegetación; la existencia del género ya preparado revela que, con la máquina se ha aprovechado la fuerza del agua o del vapor: la existencia del mismo género en el lugar a que se ha transportado indica que, con el buque en que se hizo el transporte, se han tomado gratuitamente las fuerzas de la presión.

Esta sustitución de esfuerzos costosos del trabajo humano por los gratuitos de la Naturaleza, que se realiza por la intervención del capital, hace cada día más fácil la satisfacción de las necesidades.

2. *El capital al dejar en disponibilidad algún trabajo, deja también en disponibilidad una cantidad de remuneración correspondiente.*

Podría decirse que si la función mas importante del capital es aprovechar las fuerzas naturales y sustituir éstas al trabajo humano (1), debe perjudicar necesariamente a la clase obrera. Pero la verdad es, por el contrario, que esa sustitución es siempre favorable; porque deja disponible una cantidad de remuneración. Si un obrero pagaba antes un peso por un objeto, y después por el empleo del capital, por una invención, el costo y el trabajo disminuyen en la mitad, le queda de sobrante la mitad de lo que antes pagaba.

(1) Bastiat, *Armonías*.

3.—*La industria está limitada por el capital (1).*

Esto casi no necesita demostración, es más bien una idea que todos expresamos en la conversación diaria y que se adquiere sin estudio. En efecto, es muy común oír *no puedo dar más ensanche a mis negocios por falta de capital; no puedo establecer en mi propiedad un cultivo más adelantado, por no tener para ello capital.*

Lo que es cierto respecto del individuo y de las empresas particulares, lo es también respecto de la sociedad y de la industria en general. La industria no puede desarrollarse, sino en cuanto haya provisiones para el alimento de los obreros, edificios para que habiten, recursos para aplicar las invenciones y el trabajo, máquinas que faciliten la producción, capitales en una palabra. Ellos determinan en todo caso el límite para el desarrollo de la industria, límite que puede variar como los capitales mismos; pero que nunca dejará de existir porque es racional que exista.

Esta verdad tan sencilla, tan frecuente en la conversación, ha sido casi siempre desconocida en los negocios públicos, o no ha sido estudiada lo bastante para apreciar sus naturales consecuencias. De otra manera no se concebiría que los gobiernos hayan pretendido extender la industria, sin crear capitales. Conocida la proposición de que tratamos, habrían calculado que la prohibición de internar u otras medidas análogas sólo pueden desarrollar una industria tomando los capitales de otra, resultado casi siempre perjudicial. Si la primera industria vivía de antemano, existía por necesidad o porque los individuos estaban pre-

(1) Stuart Mill, *Principios de Economía Política*.



parados para ella. Si la última sólo nace al amparo del gobierno, no puede ser tan favorable como la que nace del libre y bien entendido interés de los particulares, quienes procuran siempre obtener el mayor resultado posible con el menor esfuerzo.

4. *El capital se mantiene no tanto por la conservación como por la reproducción constante.*

Este principio nos explica también la naturaleza del capital y de sus funciones. Es por otra parte de fácil demostración, pues para comprenderlo basta observar los hechos que acontecen a nuestra vista. La mayor parte de los capitales que hoy tenemos han sido formados durante el último año, y así debe necesariamente suceder, porque, con excepción de las tierras, los edificios y algunos otros objetos de mayor duración, los más se destruyen prontamente y no sería fácil conservarlos en la misma forma que al principio tuvieron.

La conservación y aumento se verifican de otra manera. Los capitales que se destinan al consumo sirven para alimentar las fuerzas y la vitalidad del trabajo, y ese trabajo alimentado por el capital es el que nueva e incesantemente los forma.

Hay, pues, un cambio incesante de las riquezas y capitales con fuerzas de producción y de éstas en capitales: movimiento en que los capitales se trasforman más o menos rápidamente, pero en que siempre se trasforman.

Esta noción de la transformación más o menos rápida, es lo que da origen a la división que después haremos de los capitales en *fijos* y *circulantes*.

Para completar sucintamente la exposición de las bases del estudio, definiremos algunas otras palabras que se usan con frecuencia en el lenguaje económico. Cuando se trata de conocer el resultado



de una empresa cualquiera se llama *capital* la cantidad de utilidad introducida; *producto bruto*, la cantidad de utilidad producida; *gastos de producción*, la cantidad de utilidad consumida. Se dice que la empresa *ha obtenido sus gastos* cuando, hechos los costos de producción, el capital que hay es igual al que se introdujo; que hay *ganancia* cuando el capital existente es mayor que el primero, y que hay *pérdida* cuando el capital es menor.

En resumen, el móvil de la industria es la necesidad. El deseo de satisfacerla por el goce que acompaña a la satisfacción estimula al trabajo. Este, aplicado a la materia le da utilidad, que es el fin a que aspira la producción de las riquezas. Formadas éstas, pueden satisfacer las necesidades que fueron la causa de su formación, y viene entonces el consumo. Entre la producción y el consumo las riquezas forman el capital, auxiliar necesario y poderoso de la producción posterior.

## VI

Hemos dicho que, al estudiar la Economía Política las causas generales de la más o menos extensa y fácil apropiación de la materia, estudia necesariamente el estado de riqueza de los individuos y de las sociedades. Vamos ahora a definir este estado; y al hacerlo, no sólo sugeriremos ideas exactas de estas nociones elementales sino que destruiremos por su base muchos sistemas de organización artificial.

Compréndese sin dificultad que el fin que se tiene en mira al producir es el de satisfacer el ma-

yor número de necesidades y que uno se estima más o menos rico, según sea mayor o menor el número e importancia de las necesidades que puede llenar. Para apreciar, pues, el estado de riqueza, lo primero es conocer las comodidades, los goces que pueden obtenerse.

No bastaría esto, sin embargo, para hacer una apreciación exacta. No se encontrarán en igual estado de riqueza dos individuos que satisfagan necesidades como uno, si el primero tiene que emplear un trabajo como veinte, mientras que el segundo emplea uno como diez. Este último emplea menos esfuerzos y, si quiere aprovechar ese sobrante de trabajo, puede satisfacer nuevos deseos. Resulta de aquí que el trabajo es un elemento que se debe tomar en consideración y que es superior el estado de riqueza cuando, para llenar igual cantidad de necesidades, basta el empleo de menor esfuerzo.

Vemos así que el estado de riqueza no es más que «la aptitud en que se encuentran el individuo o la sociedad de satisfacer más o menos necesidades con mayor o menor trabajo»: que el estado de riqueza se mejora, o por un aumento del número de necesidades que se pueden satisfacer o por la disminución del trabajo, y que el ideal sería la situación en que se pudieran satisfacer todas las necesidades imaginables, sin el empleo de ningún esfuerzo. Vemos también que para comparar el estado relativo de riqueza de los individuos o de los países, no basta conocer la estadística de los productos. Es preciso estudiar la relación entre los goces y el trabajo que cuestan, tarea difícil y para la cual se requieren exquisito tino de apreciación y muy imparcial criterio.

## VII

La *industria humana* de que la Economía Política tanto se ocupa, es el «conjunto de los esfuerzos de la actividad voluntaria del hombre dirigidos a apropiarse la materia a la satisfacción de las necesidades» (1).

De las numerosas y variadas clasificaciones que se han hecho de las industrias, la más exacta y comprensiva es la de Dunoyer, completada por varios economistas (2). Tomando como base para la clasificación la diferencia en las aplicaciones del trabajo a la materia para darle utilidad, se han dividido los trabajos industriales en cinco grandes clases, a saber:

1.<sup>a</sup> *Industrias extractivas*.—Estas son «las que se limitan a extraer mecánicamente del seno de las aguas, del aire o de la tierra, materias a que no dan preparación alguna». Compréndense en estas industrias, la caza, la pesca, la minería y la recolección de frutos espontáneos de la tierra o del agua; y la importancia de ellas puede calcularse por el gran número de individuos a que dan ocupación y por la necesidad que de estas materias primeras se tiene en las demás industrias.

(1) Esta palabra *industria* es una traducción literal de la latina *industria* que se compone de estas otras, *intus struere*, construir en. Manifiesta por consiguiente la idea de acción y de acción inteligente. Véase sobre todo lo que con la industria se relaciona, la célebre obra de Dunoyer, *De la libertad del trabajo*, lo más completo y meditado que sobre esta materia se ha escrito.

(2) Garnier, *Elementos de Economía Política*. Courcelle Seneuil.



2.<sup>a</sup> *Industria de transportes*.—Son «las que tienen por objeto transportar los productos de un lugar a otro, poniéndolos a disposición de las personas que los necesitan y aumentando así su utilidad». Estas industrias comprenden la navegación, el acarreo por tierra, la distribución en los almacenes, etc.

3.<sup>a</sup> *Industrias manufactureras*.—Son «las que modifican los productos en sí mismos, haciéndolos sufrir transformaciones por el empleo de fuerzas químicas o mecánicas». Las industrias comprendidas en esta clase son tan numerosas que, para hacer de ellas una enumeración medianamente completa, sería preciso tener muy vastos conocimientos de lo que en todos los países sucede, pues que en cada uno de ellos las hay distintas.

4.<sup>a</sup> *Industria agrícola*.—Es «la que hace sufrir a los objetos transformaciones por el empleo de fuerzas mecánicas o químicas combinadas con el agente natural que se llama *vida*, animal o vegetal». El labrador abre la tierra por medio de sus fuerzas mecánicas; pero las semillas nada producirían sino por la acción de la vida vegetal. El que cria animales trabaja también, pero nada podría obtener sin la vida animal.

5.<sup>a</sup> *Industria comercial*.—Es «la que aumenta la utilidad de los objetos, poniéndolos al alcance de los consumidores, ya porque los traslada de un lugar a otro, ya porque los conserva de una época para otra».

Esta industria, aun considerada sólo en cuanto a la traslación de los objetos de un lugar a otro, se diferencia de la de transportes en que el porteador nada tiene que ver con la ganancia o pérdida que se tenga en el artículo, ganancia o pérdida

que afecta siempre al comerciante. La industria comercial no es ni primitiva ni necesaria. Necesita de productos formados ya por otra y puede existir o no, según el sistema de distribución que domine en la sociedad. Si no hay libertad para los cambios, si la distribución se realiza por la autoridad, como en las antiguas tribus, la industria comercial no tiene razón de ser.

El *comercio* puede ser de distribución o de especulación. El primero es «el que tiene por objeto aumentar la utilidad de los productos por medio del transporte de un punto a otro». El segundo es «el que tiende a aumentar la utilidad por la conservación de los objetos de una época para otra».

Divídese también el comercio en *exterior*, que es «el que se hace entre naciones», e *interior*, que es «el que tiene lugar dentro de los límites de un país»; en comercio *por mayor* y *por menor*, en comercio *de comisión* y *por cuenta propia*; en comercio *marítimo* y *terrestre*, palabras todas que no necesitan de definición. Se conoce, por último, cierto comercio con el nombre de comercio *de cabotaje*, que es «el que se verifica entre los puertos de una misma nación».

## IX

Dada ya la definición de las palabras más usadas, explicaremos, en primer lugar en este libro, cuáles son los elementos de la producción.

Expondremos, en seguida, cómo se verifican los cambios en la población y la ley a que ellos obedecen.

Veremos después la influencia que esos cam-

bios tienen en el estado de riqueza de las sociedades. Al efecto expondremos las dos leyes económicas conocidas con los nombres de *ley de la renta* y *ley de las salidas*.

Concluiremos con la clasificación de los consumos y manifestaremos los efectos que tienen, según su naturaleza, con relación al poder productivo.

## CAPITULO II

### DE LOS ELEMENTOS DE PRODUCCIÓN

- I. Cuáles son los elementos de la producción.—II. Importancia de la *materia* como elemento de la producción.—III. De la actividad humana, del arte y del trabajo propiamente dicho.
- IV. Del trabajo muscular y del de ahorro.—V. De las ventajas de las invenciones industriales.—VI. Del sistema de cooperación.—VII. De las combinaciones sociales.—VIII. Resumen.

#### I

A la producción o creación de utilidad concurren no más ni menos que dos elementos: la materia y la actividad industrial del hombre, el sujeto y el objeto. No puede concebirse producción en que haya más de estas dos fuerzas productoras; ni operación alguna en que la materia obre por sí sola, inerte como es; o en que la actividad industrial pueda hacer algo útil sin aplicarse a un objeto cualquiera. De la combinación más o menos acertada de estos dos elementos, es de lo que resulta el adelanto o el retroceso del estado de ri-



queza de los individuos y de las sociedades. La producción será tanto mayor, cuanto más poderosos sean los elementos que en ella se emplean; y disminuirá, si aquellos decaen. La cantidad de productos por consiguiente está en relación directa con los elementos de producción. Si un individuo, considerado en el aislamiento y con gran cantidad de objetos sobre los cuales pudiera aplicar su actividad, trabajara como cuatro, obtendría productos como cuatro; y si duplicara sus esfuerzos, duplicaría también su producción. Lo mismo sucede en la sociedad si la consideramos como una masa invariable. Y así vamos a considerarla por ahora, dejando para más tarde estudiar las modificaciones que en esta relación del producto con las fuerzas productoras introduce un cambio en la población.

Explicaremos estos elementos, haciendo, en cuanto al segundo de ellos, la actividad industrial, las clasificaciones a que se presta.

## II

Al indicar que el primero de los elementos de producción es *la materia*, tomamos esta palabra en el sentido mas lato posible. Comprendemos en ella todo lo que, fuera del hombre, hay en el universo: la tierra, el agua, el aire y los demás elementos naturales que en ellos se contienen y sobre los cuales recaen los esfuerzos del individuo.

La influencia de la materia sobre la producción, más bien ha sido exagerada que desconocida. Y ciertamente es bien fácil apreciar esa notable

influencia con sólo estimarla en algunos puntos de vista.

1.º Nótase desde luego que ella determina en el hombre muy variadas necesidades de habitación, de vestido, de alimentación, según sean los diversos climas. El habitante de la zona tórrida apenas si necesita de ligero traje y de escaso abrigo, mientras que el lapón o el habitante de la Siberia no puede preservarse sin atender con cuidado a la satisfacción de estas necesidades. Lo mismo sucede en cuanto a la alimentación. El clima viene así a influir poderosamente en la dirección de las necesidades, haciéndolas tan variadas como variados son los diversos territorios que el hombre ocupa. Y de esta influencia es imposible prescindir por completo, cualesquiera que sean los esfuerzos que se empleen.

2.º El clima y la naturaleza no sólo determinan el curso de las necesidades, influyen también sobre los medios de satisfacerlas, sobre los productos. En los fríos climas del norte la producción de la agricultura es muy escasa, y los habitantes tienen que dedicarse a la caza y a la pesca para completar sus pobres medios de alimentación. En los países que algo se acercan a la zona tórrida, los productos van adquiriendo más fácil vida, y en el Ecuador esos mismos productos nacen con pródiga rapidez y escaso esfuerzo del trabajo. En algunos territorios se producen con facilidad los minerales que sirven para la explotación de la tierra; en otros, el trigo, para alimentar el trabajo; en todos, en fin, productos más o menos rápidos, más o menos variados, que constituyen a cada país en un productor de artículos especiales, como para echar las bases del recíproco comercio.

y hacer que se obtenga, por la variedad de productos, la armonía de la especie humana.

3.º No es menos importante el influjo que el clima ejerce sobre la conservación de las riquezas. Si es fácil conservarlas por mucho tiempo en los países fríos, la destrucción de las mismas es rápida en los cálidos. De aquí también hábitos muy arraigados de orden y de economía en los primeros, en que la naturaleza ayuda a la previsión humana; y hábitos de consumo en los últimos, en que, para una destrucción incesante, se cuenta con fuerzas reparadoras.

4.º Pero lo que más importancia tiene en la explotación de la materia son las leyes físicas y químicas que la gobiernan, leyes de tan notables resultados que el conocimiento y aplicación de ellas va amenguando de una manera extraordinaria los esfuerzos y sacrificios del trabajo. La fuerza de una caída de agua, por ejemplo, reemplaza con éxito la de muchos individuos; la de una máquina de vapor transporta mercaderías que no podrían conducir centenares de hombres. La importancia de estas fuerzas gratuitas de la naturaleza es perfectamente conocida en las artes, y puede decirse que el secreto del adelanto industrial consiste en sustituir éstas a los esfuerzos costosos y débiles del trabajo corporal. La existencia de estas fuerzas naturales en mayor o menor cantidad y el conocimiento que de ellas se tenga, deciden, pues, en gran parte del más o menos rápido progreso de los pueblos y de la sociedad en general.

Lo dicho manifiesta con bastante claridad la importancia de la materia como elemento de producción. Ella, en efecto, determina las necesidades, influye, según los lugares, en la naturaleza de los



productos y en la cantidad de ellos, facilita o dificulta la conservación; y por medio de sus fuerzas físicas y químicas, aumenta los productos, sustituyendo esas fuerzas gratuitas a las costosas del hombre. En consecuencia, «entre dos países que en todos los demás puntos de vista se encuentren en condiciones iguales, tendrá mayor poder productivo aquél que, con relación al arte industrial común, tenga territorio más fértil y mejor clima» (1).

Si bien no puede desconocerse la influencia de la materia sobre la producción, no debe tampoco exagerarse, como algunos lo han hecho; y por eso es que, al establecer el axioma anterior, hemos cuidado de manifestar que debe tomarse en cuenta el arte industrial. El hombre puede, en efecto, vencer las dificultades que la naturaleza le presenta, aun cuando sea con esfuerzos vigorosos e incesantes; y ejemplos hay muy notables de países que, poseyendo un árido territorio y una naturaleza ingrata, se encuentran ahora convertidos en los lugares más productores e industrioses, mediante la actividad humana. El mal clima, la pobreza del territorio, son obstáculos poderosos, si se quiere, pero no insuperables

### III

El segundo de los elementos de producción, la actividad industrial, es el que más especialmente

(1) Courcelle Seneuil.—Est. mismo autor establece proposiciones análogas respecto a los demás elementos de producción, lo que prevenimos para evitar otras citas.

debe ser estudiado, porque es el más susceptible de modificaciones y de desarrollo. La materia, considerada en sí misma, es invariable. Si contribuye más o menos al movimiento económico, es por el empleo de la actividad humana, por la acción inteligente del hombre. Por esto prestaremos una atención especial al segundo de los elementos expresados y estudiaremos la actividad industrial en las diversas formas en que se manifiesta.

Nótanse en este segundo elemento dos partes u operaciones diversas y sucesivas. Lo primero es concebir una idea, un procedimiento para realizar el objeto que se desea: lo segundo, la aplicación de la idea misma que se ha formado. De aquí resulta la división natural de la actividad humana en *arte y trabajo, propiamente dicho*. Es el primero, «el ideal que se tiene en vista para hacer un objeto cualquiera»; y el segundo, «la aplicación efectiva de los esfuerzos del hombre a la materia para hacerla útil». Esta división de la actividad industrial en sus dos operaciones constitutivas, nos manifiesta que la producción puede recibir aumento, ya por una mejora en el arte que nos permita obtener un resultado mayor, por un empleo más inteligente del trabajo, ya por un aumento del trabajo mismo; por una invención, por ejemplo, que facilite la aplicación del vapor, de la electricidad o de cualquiera otra fuerza natural para el acarreo de las riquezas o por un aumento del número de los trabajadores empleados en el mismo acarreo.

No es, sin embargo, indiferente que el aumento de producción provenga de una mejora en el arte o de una mejor aplicación del trabajo; y esta verdad es de fácil apreciación, si se comparan las con-

diciones naturales del arte y del trabajo, propiamente dicho.

1.º Es cierto que la invención o formación del arte es costosa, que mientras se adquiere una idea para la producción, se hacen sacrificios y esfuerzos que deben ser remunerados. El naturalista, que ha investigado las leyes de la electricidad; el mecánico, que ha aplicado a la maquinaria, la fuerza del vapor, han necesitado vivir mientras tanto, y consumir riquezas que les pusieran en aptitud de continuar su invención. Pero desde que ésta se ha formado, su uso no tiene costo alguno, es por su naturaleza gratuito, y entonces todo el esfuerzo del hombre se limita a la conservación de la idea adquirida.

El trabajo propiamente dicho, por el contrario, es siempre costoso. Hecho hoy el sacrificio de un esfuerzo considerable en una operación cualquiera, se tiene que hacer un sacrificio igual o mayor en el día siguiente y repetirse estos esfuerzos y sacrificios de una manera incesante. Si el arte es por su naturaleza gratuito, el trabajo, propiamente dicho, es y será siempre costoso.

2.º Tiene asimismo el arte una ventaja estimable, y es que puede trasmitirse a todos por la tradición, por la imitación, y pasar así de una época a otra y de uno a otro lugar, sin que las ventajas que de él haya obtenido el primero que lo empleó, tengan menoscabo alguno por el uso que del mismo arte hagan cuantos encuentren conveniencia en emplearlo. El arte es así comunicable y común. La aplicación del vapor hecha en Estados Unidos o en Inglaterra, ha continuado dando a la industria de esos países ganancias positivas, y las da también a todas las otras naciones en que la misma invención se aplica.



El trabajo propiamente dicho, cualesquiera que sean los progresos que en él se hagan, no puede ser empleado ni en dos épocas diversas ni sobre dos objetos distintos. En general, el esfuerzo de un carpintero, de un artesano se aplica determinadamente a la materia en que se incorpora; y un mismo trabajo, no puede ser empleado a la vez sino en un sólo objeto. Mientras que el arte es de generalización fácil, sin que nada pierda de su importancia, el trabajo, propiamente dicho, por su propia naturaleza, está ligado a una operación determinada.

3.º El arte no tiene límites precisos. En un momento dado, llegará únicamente al punto en que los conocimientos actuales de la sociedad lo dejen en paralización. Un día, un año después, esos límites serán olvidados; y, lo que antes se consideró imposible, llegará a ser una verdad de uso general. Si es cierto que la inteligencia reconoce límites en su desarrollo, también lo es que en materia de adelantamientos industriales, esos límites se ha ido ensanchando día a día.

El trabajo propiamente dicho, tiene un término preciso, mas allá del cual es imposible conservarlo. Puede suponerse que un trabajador y la sociedad en general empleen en el trabajo toda la intensidad de esfuerzo en la mayor duración de tiempo que el cuerpo humano soporte: mas nunca podrá imaginarse que pueda mantenerse y prosperar, si excede esos límites de intensidad y duración que son, por desgracia, casi fijos.

De la comparación anterior aparece muy en claro, que no es indiferente para el movimiento económico de la sociedad, que el aumento de producto se deba al mayor empleo de trabajo propiamente

dicho o a la mejora en el arte industrial. Según la razón y según la historia, los pueblos que, sin descuidar el trabajo, buscan su adelantamiento en los progresos del arte, son los que llenan mejor todas sus necesidades. Aquéllos, por el contrario, que han cifrado sus esperanzas en la aplicación de un trabajo incesante y que han descuidado el arte, sólo alcanzan una civilización mediana y goces mediocres. Para la combinación de estos dos ramos de la actividad industrial debe haber un sistema ordenado, en que se dé preferencia al desarrollo del arte gratuito, extenso y sin límites definidos, porque es el que, sin duda, influye más en el progreso económico.

La invención no tiene en estos estudios el significado que de ordinario se le da. Llámase vulgarmente *invención*, un descubrimiento nuevo o una mejora de lo existente. En Economía Política se estima como invención no sólo esto, sino la aplicación y generalización de lo ya conocido. Los países pueden prosperar en el arte aun cuando no se hagan descubrimiento ignorados, con tal que se apliquen las nociones industriales conocidas en otros países o en otros lugares.

Para observar un método riguroso, vamos a dar una idea sucinta del trabajo propiamente dicho y a estudiar en seguida el arte industrial en los tres órdenes principales de su manifestación: 1.º, en las relaciones del hombre con la materia, para aprovechar las leyes que la gobiernan y las fuerzas naturales que contiene, o lo que es lo mismo, en cuanto a las invenciones mecánicas, físicas y químicas; 2.º, en el sistema de cooperación industrial o arreglos del trabajo que permiten obtener un resultado más satisfactorio por la unión

o separación de operaciones, según para ese resultado convenga; 3.º, en las combinaciones sociales, o sea en cuanto a la influencia que las leyes, las opiniones y las costumbres de los diversos lugares ejercen sobre el trabajo, ya estimulando la producción, ya poniéndola trabas que entorpecen su marcha y hacen que el individuo se retraiga de un empleo constante de todos sus esfuerzos.

#### IV

Se ha dividido el trabajo propiamente dicho en des clases diversas: *trabajo muscular* y *trabajo de ahorro*, y en realidad esta clasificación corresponde exactamente a la observación de los hechos. El trabajo muscular es «la aplicación de los esfuerzos del cuerpo humano a la materia para darle una utilidad que no tiene o para aumentar la que en ella hay», y trabajo de ahorro, «la abstención del consumo». Mientras que por el empleo del primero se forman las riquezas, por la aplicación del segundo se conservan y aumentan. La primera es una operación material; la segunda, un trabajo moral en que solo tiene parte la inteligencia.

*Trabajo muscular.*—Al tratar de esta materia, no nos ocuparemos de la diversidad de fuerzas que hay en el hombre, según los climas, la organización y los hábitos. Estos son puntos relacionados, es verdad, íntimamente con los estudios económicos, pero que no pueden tener cabida en un texto elemental. Sólo llamamos la atención hacia ellos en general porque, siendo la Economía Política el estudio de las causas que influyen en la más o menos extensa y fácil apropiación de la materia



a la satisfacción de las necesidades, el que quiera buscar los medios para que un país progrese, no debe perseguir sistemas artificiales, sino estudiar los elementos de producción. En este aspecto, las leyes de higiene que tienden a mejorar la constitución del individuo, la policía de salubridad que le conserva, las costumbres de mayor o menor trabajo, la aplicación de fuerzas vigorosas a operaciones fáciles, la existencia de un número desproporcionado de días festivos, y en resumen, todo lo que tiende a aumentar o disminuir el trabajo muscular, son otros tantos estudios útiles y los únicos que en este orden podrían hacerse con fruto para mejorar el estado industrial de un país.

Exponiendo aquí la teoría, basta indicar el tipo a que puede aspirarse; pues conocido éste, es fácil apreciar las consecuencias y calcular el giro que ha de darse a los procedimientos prácticos.

El trabajo muscular tiene necesariamente un *máximum* de intensidad, mas allá del cual es imposible su conservación. La intensidad de fuerzas del individuo tiene un límite; así, por ejemplo, nadie pretendería exigir de un hombre que levantara por sí solo un peso de diez o más quintales. En este punto de vista, el término de la aspiración debe reducirse al empleo de la mayor intensidad de fuerzas.

Pero de nada sirve estimar esa intensidad, si no se la pone en relación con el tiempo. Puede suceder que un individuo haga esfuerzos considerables en un momento dado. Su operación no sería con todo provechosa, si careciera de voluntad para repetir esos esfuerzos o si quedara en la imposibilidad de reproducirlos. Se obtiene mejor resultado con un trabajo sostenido constantemente por

muchas horas, que con un trabajo interrumpido, por excesivo que sea.

Si, pues, se han de tomar en consideración estos dos elementos, debe establecerse como una teoría deducida de la observación de los hechos que «el máximo de trabajo consiste en su mayor intensidad en cuanto ella puede mantenerse por el mayor tiempo posible, sin menoscabo de las fuerzas para operaciones sucesivas». Tal es el fin que debe tenerse en mira; tal el principio de que deben emanar las reglas que se dicten o las opiniones que se emitan acerca del trabajo muscular.

*Trabajo de ahorro.*—Si alguien pudiera dudar de que el ahorro es verdaderamente productivo, le bastaría fijarse en su objeto para abandonar esa duda. Siendo la producción, la creación o aumento de utilidad, será siempre provechoso el esfuerzo moral que la conserve, y lo será tanto más cuanto mayor sea la utilidad conservada. El trabajo de ahorro, que consiste en un esfuerzo moral, se mide así por sus resultados.

Ese esfuerzo moral es un verdadero trabajo, más difícil aún que el corporal. Para dedicarse a éste, el hombre siente el impulso material de las necesidades; está urgido por ellas; y, sin un grande esfuerzo de su inteligencia, comprende fácilmente que, si no se dedica al trabajo, no puede obtener su conservación. Obedece en este caso a la dura ley de la necesidad; y por eso los pueblos salvajes, los que apenas han dado un paso en la carrera de la civilización, trabajan siquiera para llenar las necesidades más materiales. En el ahorro, no existe ese impulso tan poderoso, y en vez de él tiene el individuo que luchar con el imperio de la necesidad que le lleva al consumo. El móvil que

produce necesariamente el trabajo muscular es contrario por de pronto al de ahorro: y se necesita de previsión, de hábitos de orden, de un principio de civilización para vencer aquel impulso e inclinarse al ahorro que viene a tener sus ventajas en tiempos posteriores. Si esta sencilla observación no manifestara por sí sola la dificultad de ese esfuerzo moral, lo comprobaría la práctica de la vida y la historia de todos los pueblos.

Y, sin embargo, es necesario que ese esfuerzo se haga, porque es el precedente de todo adelanto industrial. Sin capitales acumulados de antemano, no hay otro recurso que un trabajo muscular incesante para llenar las necesidades de la vida. Sin esos capitales, no se puede progresar en el arte industrial, no se pueden tener sabios que inventen, ni mecánicos que apliquen, ni máquinas que trabajen, ni edificios que sirvan a la industria, ni progreso general. La civilización comienza cuando principia el ahorro.

En resumen, comparando dos países, en cuanto al trabajo muscular y al trabajo de ahorro, y, suponiéndolos en igualdad de condiciones bajo otros aspectos, tendrá mayor poder productivo aquél que en el trabajo muscular emplee la mayor intensidad que sea compatible con su mayor duración, y en el cual, establecida la confianza, que es la base primordial del trabajo de ahorro, dé éste mayores resultados.

## V

Hemos dicho que el arte puede considerarse en primer lugar en las relaciones del hombre con la



materia, o sea en las invenciones mecánicas, físicas y químicas; y, al indicar ahora esta idea, no haremos más que llamar de nuevo la atención hacia las ventajas que, para la producción, resultan de sustituir las fuerzas gratuitas de la naturaleza a las costosas del trabajo muscular.

Mientras el hombre sólo tiene muy escasos productos que apenas le bastan para satisfacer las necesidades primordiales de la vida, mientras sus esfuerzos están contraídos a obtener los alimentos y vestidos que le conservan, todo adelantamiento industrial es imposible; pero cuando, ayudado por una previsión mas vigorosa, ha logrado separar de sus productos, por medio del ahorro, algo que le sirva para necesidades futuras, entonces puede ya buscar en las invenciones algun auxilio para sus esfuerzos venideros. Dedicándose a observar la naturaleza con mayor esmero, encuetra en ella elementos poderosos de una producción superior; busca instrumentos y los prepara; estudia las leyes físicas y las aprovecha; concibe la ventaja de aumentar sus esfuerzos por medio de las máquinas y las fabrica. Este progreso es lento, pero una vez que comienza, difícilmente se debilita.

En la agricultura, por ejemplo, se trabaja la tierra en el principio sin auxilio de ningún instrumento, y es claro que los resultados debían de ser muy mediocres. Se concibió, en seguida, que si las fuerzas humanas eran auxiliadas por algún instrumento, por grosero que fuese, la producción sería mayor. Se empleó entonces, para abrir la tierra, un palo cualquiera (1); y se vió que este sencillo instru-

(1) Hace trece años, el uso de este instrumento era muy

mento, impulsado por la fuerza del hombre, traía algún progreso. Se empleó el arado, y las cosechas continuaron en aumento. Se aplicó en seguida al arado una fuerza superior a la del hombre; y, mejorando gradualmente estos instrumentos, se ha llegado a aplicarles la fuerza del vapor. El trabajador, que en el principio obtenía muy escasos productos a costa de sacrificios penosos, tiene ahora un producto cien veces mayor, sin necesidad de tomarse ese trabajo enteramente material y conservando tiempo disponible para cultivar su inteligencia.

En la industria de transportes marítimos, se ha verificado igual o mayor progreso. Hacíase éste en el principio en troncos de á boles preparados al efecto, y se necesitaba de un esfuerzo constante y sostenido para ejecutar la operación más sencilla. Diez o más trabajadores apenas podían conducir un ligero peso. Aprovechóse después el conocimiento que se iba adquiriendo para hacer embarcaciones algo mayores. Al impulso dado con las manos, sucede el de los remos; a éste, el del viento; y a éste, por fin, el del vapor. Mientras en las primeras embarcaciones, veinte hombres no podían conducir mas de cien quintales con un trabajo constante de hora a hora, el mismo número en un buque a vapor conduce hoy cuarenta o sesenta mil, sin otro esfuerzo que la dirección inteligente con que los conductores dominan los elementos de la Naturaleza.

El mismo resultado se tiene en los transportes

general en Chiloé. El Gobierno, para extender el uso del arado, estuvo asignando por algunos años premios a los que tuviesen mejores cosechas.

terrestres. El hombre, al principio, lleva con esfuerzo treinta y seis kilogramos por día a una distancia de veinte kilometros (1). Aprovecha, en seguida, los animales de carga, y en uno de ellos puede conducir ocho veces lo que antes transportaba. Utiliza después animales todavía más fuertes; y, conduciendo, por ejemplo, cuatro camellos, transporta sesenta y cuatro mil kilogramos a un kilometro, cuando al principio un hombre apenas podía llevar a igual distancia setecientos veinte. Se llega por fin a la invención de los ferrocarriles; y un maquinista, dando impulso a la fuerza del vapor, transporta seis mil quintales métricos.

En estos ejemplos y en muchos otros que pudieran indicarse, se ven fácilmente los considerables progresos hechos por el hombre en la producción, mediante la mejora en el arte industrial. La causa primera de este progreso es sin duda el ahorro que ha permitido la fabricación de instrumentos, de máquinas perfeccionadas. La segunda es el adelanto mismo, por el cual el hombre aprovecha las fuerzas de la Naturaleza reemplazando con ellas un costoso trabajo. Se vé así cuán útil es estimular y generalizar las invenciones, así como favorecer el progreso del ahorro que conserva los capitales. Por medio de éstos, las invenciones se convierten en hechos; y se construyen instrumentos y máquinas, útiles sencillos los primeros, más o menos complicados los últimos.

La importancia de las máquinas que nadie ha podido desconocer desde el punto de vista de la producción, se comprueba fácilmente con ligeras

(1) Courcelle Seneuil.



observaciones, que son a la vez una clasificación de las ventajas que tienen en la producción.

1.º «Hacen posibles muchos resultados que sin ellas estarían fuera del alcance del hombre». Los instrumentos de acero y las máquinas, le permiten, por ejemplo, cortar y trabajar ciertos metales que de otra manera resistirían a sus esfuerzos.

2.º «Aumentan en una cantidad prodigiosa los esfuerzos de la fuerza muscular del hombre». Una máquina a vapor dirigida por un maquinista tiene la fuerza de doce mil quinientos hombres durante veinticuatro horas, sin descanso.

3.º «Economizan al hombre su tiempo y el empleo de sus fuerzas». Las máquinas de imprenta son una prueba evidente de esta verdad.

4.º «Permiten obtener mayor utilidad de los mismos objetos materiales» (1). De un tronco de nuestros árboles del sur, a veces solo se saca una tabla, preparándola, como en muchos lugares se hace, con el hacha. Con una máquina de aserrar, se utiliza toda la madera.

En consecuencia, entre dos países que estén en igualdad de condiciones en otros puntos de vista, tendrá un estado superior de riqueza el que haya hecho más progresos en las invenciones industriales y en la aplicación de ellas.

## VI

Por importante que sea para el progreso económico el arte en las relaciones del hombre con la

(1) Babbage.

materia, poco fruto producirían las invenciones si no se aprovechara la combinación de los esfuerzos de los diversos individuos entre sí, que es lo que en Economía Política se llama *sistema de cooperación*.

Desde los primeros tiempos se ha reconocido que, sin la cooperación, no hay progreso que esperar, o éste es lento y difícil. Un hombre, se decía, cuyo trabajo esté limitado a una tarea será en esto sobresaliente (1). El individuo, decía otro autor, que solo ejerce una función determinada, trabaja mejor y con más prontitud (2). Pero cuando se han venido a tener sobre la cooperación ideas más determinadas y claras, ha sido después que A. Smith dedicó a esta materia estudios prolijos que le han hecho, si no propiamente el inventor, a lo menos el observador inteligente de las ventajas que de la cooperación resultan.

En varios ejemplos que han repetido casi todos los economistas y que no vemos importancia alguna en modificar, se manifiestan con claridad los resultados estimables de la cooperación. «La fabricación de los alfileres, dice Adam Smith, no sólo forma un oficio particular, sino que comprende un gran número de ramas, la mayor parte de las cuales constituyen un oficio por separado. Un obrero saca el hilo, otro lo arregla, el tercero lo corta, el cuarto hace la punta, el quinto se emplea en preparar el extremo que debe recibir la cabeza, y esta misma cabeza es obra de dos o tres operaciones. En fin, el trabajo de hacer una aguja está dividido en diez y ocho operaciones diversas,

(1) Jenofonte, *Ciropedia*, lib. 8.º, cap. 2.º

(2) Aristóteles, *Política*, lib. 2.º, cap. 9.º

las cuales, en ciertas fábricas, son ejecutadas con otros tantos hombres, si bien en otras un mismo obrero hace dos o tres. He visto, agrega, una pequeña manufactura de esta clase que sólo emplea diez obreros, y en que por consiguiente algunos de ellos estaban encargados de más de una operación. Podían hacer entre ellos casi doce libras de alfileres por día, y, como cada libra contiene más de cuatro mil alfileres de dimensión media, esos diez obreros trabajan más de cuarenta y ocho mil alfileres en un día, o cuatro mil ochocientos cada uno. Si todos hubiesen trabajado aparte y con independiencia y si no hubieran estado habituados a este trabajo particular, seguramente cada uno de ellos no habría hecho veinte alfileres, y tal vez ni uno solo». Las fuerzas del trabajo del hombre se aumentan así, por la cooperación, de uno a doscientos cuarenta.

A propósito de los naipes, J. B. Say refiere haber visto una fábrica en que la fabricación se dividía en setenta operaciones, y treinta obreros producían quince mil quinientas cartas, o sea quinientas cada obrero. Se puede establecer agrega, que si cada uno de estos obreros estuviera obligado a hacer todas la operaciones por sí solo, aun suponiéndolo ejercitado en su arte, no concluiría quizá dos cartas en un día, y por consiguiente los treinta obreros, en vez de quince mil quinientas cartas, solo harían sesenta. En este caso, la cooperación había aumentado la fuerza del trabajo de uno a doscientos cincuenta y ocho.

En la fabricación de las agujas, observa Garnier (1), se ejecutan ciento veinte operaciones, y

(1) *Elementos de Economía Política.*



no es raro ver fábricas que produzcan cien mil por día con muy pocos hombres.

La fabricación de un reloj (1) se divide en ciento dos operaciones, cada una de las cuales forma un arte completo. Si un hombre solo quisiera trabajar un reloj, emplearía un año, y haría un gasto de cuatrocientos pesos mientras que ciento dos personas, trabajando en unión, fabrican ciento cada una en un año, y pueden venderlos a cuatro pesos.

La cooperación se extiende asimismo a los trabajos de la inteligencia. Un ejemplo lo manifestará con claridad. Proni se había encargado de arreglar tablas trigonométricas para la nueva división centesimal del globo, a las cuales debía agregarse otra tabla de logaritmos de los números uno a doscientos mil, y consideraba naturalmente que este trabajo había de durar más de un siglo, aun cuando se asociara con hábiles cooperadores. En las vidrieras de una librería, vió el título de la obra de Adam Smith; y, leyendo sus observaciones sobre la división del trabajo, concibió la idea de organizar distintas secciones que funcionaran a la vez, para llegar al resultado a que aspiraba. Formó una sección de cinco o seis sabios, para el arreglo de fórmulas nuevas; otra, de siete u ocho, para que pusieran las fórmulas en cifras; y otra muy numerosa, para que calcularan, haciéndose por separado en ella las sumas, las sustracciones, las multiplicaciones y las divisiones. Es notable que los nueve décimos de los que trabajaron en obra tan importante no sabían en

(1) Villiaumé, *Economía Política*.

aritmética, más que una de las cuatro primeras reglas. El resultado fué que, con este procedimiento y con muy escaso costo, se concluyó en pocos años una obra que contiene diez y siete grandes volúmenes, en folio, de cifras.

Si aún quisieran buscarse más ejemplos para comprobar las ventajas de la cooperación, podría citarse el principal de todos, el que se halla al alcance de cuantos quieran observar la cooperación universal. Países hay en que muchos hombres se dedican tan sólo a la producción de minerales; lugares en que algunos sólo se emplean en hacer la centésima parte de un reloj; naciones enteras que, para llenar sus necesidades primordiales, cuentan con el producto de sus manufacturas; otras, por fin, que proveen a las primeras de alimento y reciben de ellas los artículos manufacturados de consumo. Una libra de hierro en bruto, que vale cinco centavos, puede pasar en ciertas industrias por quinientas manos y adquirir, convertida en resortes de reloj, un valor de trescientos mil pesos. Y lo que sucede en las artes acontece también en las ciencias, puesto que, si éstas han prosperado, sus progresos se deben principalmente a que la cooperación ha permitido contraerse a unos a las ciencias morales, a otros a las positivas; y que, separando todavía cada uno de estos grandes ramos en subdivisiones menores, ha concentrado los esfuerzos de la atención y hecho adquirir nociones especiales para enriquecer después con ellas la ciencia común.

*Definición y división.*—En vista de los ejemplos anteriores, es fácil comprender que la cooperación no es otra cosa que «la unión de esfuerzos de dos o más individuos para obtener un resultado común

y simultáneamente distintos resultados». Divídese en *sencilla* y *compleja*.

La primera es aquella «en que se trata de obtener un mismo resultado con igual trabajo de dos o más individuos». El acto de levantar un peso entre varios hombres por medio de una polea, la conducción de un carro por dos o más individuos, el trabajo de varios en un buque para largar las velas, etc., son otros tantos ejemplos de esta clase de cooperación.

La cooperación compleja, consiste «en la combinación de los esfuerzos de dos o más para alcanzar simultáneamente dos resultados diversos o para alcanzar un resultado común, por medio de distintos trabajos sucesivos». Cuatro individuos tratan de atravesar un río, y mientras dos de ellos reman para caminar, los otros dos pescan para que todos coman. Este es un ejemplo de la primera clase de cooperación compleja. Lo que hemos dicho sobre la unión de esfuerzos en el conjunto de la industria, puede servir como ejemplo de la segunda clase de esta misma cooperación.

*Su fundamento.*—Para que la cooperación tenga lugar, no basta que los individuos conozcan sus ventajas. La condición primera es la confianza, ya que sin ella nadie se resolvería a ocuparse exclusivamente de un trabajo especial, sino que todos habrían de atender por sí a sus diversas necesidades. Aun en la cooperación simple, un obrero no marcharía con tranquilidad, si no estuviera seguro de que al levantar, por ejemplo, un peso, los demás habrían de ayudarle con iguales esfuerzos. Pero en donde más se nota la necesidad de la confianza, como base de la cooperación, es en la compleja. Nadie tomaría como ocupación única



de su vida el hacer durante toda ella nada más que cabezas de alfileres, si no estuviera cierto de que, mientras él dedica sus cuidados a esta operación, otros se encargarán de prepararle sus alimentos. Los pueblos donde faltara la confianza, habrían de producir por sí mismos todo lo necesario para la vida; y en los lugares áridos, por ejemplo, en que se producen los abonos de la tierra o los minerales, se habría de cultivar el trigo y se habrían de alimentar los animales de consumo. La cooperación entonces no existiría, y sin ella habría de venir el retroceso industrial. Por fortuna, esta confianza está basada en el interés recíproco; y, como sucede en todas las relaciones del hombre con la materia, el interés bien entendido viene a ser la causa de la armonía social.

*Unión y división de esfuerzos.*—Los primeros autores que dedicaron sus estudios a la observación de estos hechos fijaron principalmente su atención en las ventajas de la división del trabajo, y de aquí ha resultado que se diera este nombre a los que hoy conocemos con más propiedad con el de *cooperación*. Decimos que es más propio este nombre, porque, para arreglar de una manera conveniente la combinación de los distintos esfuerzos, debe tenerse en cuenta que no siempre es útil dividir el trabajo, pues casos hay en que conviene más unir operaciones, para alcanzar un resultado mayor. El punto hacia el cual deben dirigirse los estudios, es el obtener el mayor resultado posible con el menor trabajo; y así serán preferibles la división o la unión, según el resultado que se obtenga. Sin duda que, hablando de una manera absoluta, sería siempre provechoso que cada individuo se contrajera a una operación especial, y ese sería

el tipo a que debiera aspirarse; pero en la práctica, la división de las operaciones encuentra ciertos límites relativos. Por ello sólo podemos dar como regla absoluta, que se atienda a obtener la mayor producción. En la industria agrícola, por ejemplo, hay ciertos días en que el labrador no puede salir al campo a ejecutar su trabajo, y entonces sería conveniente que, a su especialidad, uniera los conocimientos de alguna industria doméstica, porque de otra manera, esa misma especialidad traería una pérdida de fuerzas. En general, mientras se pueda dividir, la división es útil, como se manifestará explicando las causas a que ordinariamente se atribuyen los buenos efectos que produce.

*Causas.*—Las causas a que se atribuye el aumento de fuerza productiva, que resulta de la cooperación compleja, por medio de la división de las operaciones, son las siguientes:

1.<sup>a</sup> El hábito de ejecutar constantemente una misma operación, da una habilidad especial para ella al espíritu y al cuerpo. El que está acostumbrado desde muchos años a hacer una operación sencilla, toma siempre la posición mas conveniente y aprovecha, por medio de la educación de sus músculos, mucho tiempo que pierden los que no tienen ese hábito. Adam Smith (1) observa que un obrero que no tenga la costumbre de hacer clavos, por inteligente que sea, apenas podrá fabricar doscientos o trescientos por día, y que él ha visto jóvenes obreros, ocupados exclusivamente de este oficio, que producían diariamente dos mil trescientos. Mill (2),

(1) *Riqueza de las naciones.*

(2) *Principios de Economía Política.*

indica que en la fabricación de los alfileres, el niño encargado de fijar las cabezas, repite esta operación cien veces por minuto, durante muchas horas.

2.<sup>a</sup> Por la división del trabajo, se evita la pérdida de tiempo en pasar de una ocupación a otra y en cambiar de útiles.

3.<sup>a</sup> La sencillez de cada oficio hace que se necesite un aprendizaje menos largo, y evita la pérdida de materiales en el mismo aprendizaje.

4.<sup>a</sup> Los útiles se emplean más constantemente, lo que influye en el costo de producción.

5.<sup>a</sup> Obligado el obrero a trabajar siempre en una misma operación y contraídos sus esfuerzos a un objeto muy determinado, hay mayor facilidad para que haga invenciones. La mayor parte de las máquinas empleadas en la fabricación, deben su origen a los obreros que, según la observación de Smith, aplican naturalmente sus pensamientos a buscar los medios más fáciles de llenar la tarea que les está encomendada. En las primeras máquinas a vapor, por ejemplo, se tenía la costumbre de emplear un niño, cuya ocupación única consistía en abrir en momentos convenientes el conducto por medio del cual se inyectaba el agua fría en el vapor. Uno de ellos, mortificado por la necesidad de jugar con sus camaradas, observó que, atando de cierta manera un cordón al conducto, se abría y se cerraba sin que él tuviera trabajo alguno. Así se inventó uno de los perfeccionamientos mas ingeniosos de las máquinas a vapor.

6.<sup>a</sup> Pero la causa principal de los resultados que da la división del trabajo, consiste en que puede cada individuo dedicarse a aquella ocupación que



sea más conforme a su carácter y a su inteligencia. Si la división no existiera, los hombres de un verdadero genio para las ciencias, deberían forzosamente ocuparse en los trabajos materiales más sencillos, y es seguro que harían mal ese trabajo insignificante, cuando, mediante la división, podrían ilustrar y dirigir con sus estudios muchas de las operaciones de la industria. Para todos los que algo conozcan la influencia que en el aumento o disminución de los esfuerzos, tienen la capacidad especial, el carácter y las inclinaciones, no se necesita insistir mucho sobre estas verdades. Más bien que un principio que necesite de demostración, es un sentimiento de la inteligencia misma. Sin esa división, no habría progresos en las ciencias ni en las artes, ni desenvolvimiento en los goces del espíritu; y, confundidos todos los individuos en una suerte común, cada uno de ellos habría de atender por sí solo a satisfacer todas sus necesidades, sin que se aprovecharan las ventajas de la capacidad especial, que han traído a las sociedades a la situación en que hoy las vemos.

Para que pueda estimarse, por medio de cifras, la importancia que esta división tiene, aun en la industria más sencilla, recordaremos en dos palabras algunos hechos. En la fabricación de los alfileres, por ejemplo, el salario de los obreros varía desde ocho centavos hasta un peso cuarenta centavos. Si, en vez de dividir el trabajo en diez operaciones diversas, el trabajo entero se confiara a un operario, que necesariamente debía ser inteligente para la fabricación en todas esas operaciones, vendría a desempeñar un trabajo que, medido por el salario, sería veinte veces inferior al que podría ejecutar. En la fabricación de las

agujas, esta diferencia sería mayor, puesto que, variando los salarios desde doce centavos hasta cinco pesos, se ejecutaría por el obrero inteligente un trabajo cuarenta veces inferior al que él podría hacer (1). Si en industria poco importante, como ésta, se notan diferencias tan considerables en la aptitud, que para cada operación se necesita, ¡hasta dónde podrían llegar esas diferencias, si en vez de comparar sencillos trabajos de obreros, comparamos los de Newton o de Fulton con los de un niño que gana ocho centavos por día!

*Industrias en que la división tiene mayor o menor cabida.*—Si nuestras explicaciones anteriores han sido claras, se comprenderá que la división de operaciones no puede tener una extensión igual en todas las industrias, sino que varía en ellas. La industria manufacturera, es, sin duda, la que más se presta a esa división, así como la agrícola presenta obstáculos casi insuperables para que la división del trabajo pueda tener una grande extensión. Por esto es que, recomendando la división en cuanto sea posible, insistimos aquí sobre la idea anteriormente emitida de que, para cooperar, hay casos, si bien excepcionales, en que es preciso unir operaciones, para aprovechar toda la intensidad de las fuerzas del productor. Esta observación es fácil de apreciar una vez conocidos los límites que la división del trabajo tiene. Pasados éstos, la división es ya imposible, y por necesidad hay que unir dos o más operaciones en un mismo individuo.

*Límites.*—Los que tiene la división del trabajo

(1) Babbage, *Economía de las manufacturas*.

son tres: 1.º, el arte; 2.º, las salidas; 3.º, los capitales.

Por grande que sea la aspiración de dividir el trabajo, es indudable que esa división encontrará un límite preciso en el arte que en la sociedad exista en un momento dado. Sin conocimientos anteriores, sin ideas de industria, no se habría podido exigir en los primeros tiempos que los salvajes de un desierto unieran sus esfuerzos para fabricar, como en el día, artículos manufacturados, cuya existencia les era desconocida. Si para atravesar un río ejecutaban un acto de cooperación, éste era ya un progreso emanado de un principio del arte industrial; pero, aun en ese estado de adelanto relativo, no podría exigirse más división de esfuerzos que la que sus conocimientos en el arte les hicieran estimar como ventajas. Si, avanzando los tiempos, dos o más de ellos llegaran a reunirse para trabajar en un telar artículos para sus vestidos, éste sería también otro progreso mayor; pero entonces, como antes, sería inútil pretender una división de operaciones semejante a la que se tiene en las sociedades modernas. Lo mismo sucede en éstas. El arte es un límite de la división, límite que día a día va dejando un campo mas vasto, pero que existe.

La escasez de salida es también otro obstáculo que se opone a la división de las operaciones. Nadie trabaja para perder, nadie produce un objeto en mayor cantidad que la necesaria para el consumo; y así, por ejemplo, en la fabricación de los alfileres de que hemos hablado, si el empresario no pudiese expender los cuarenta y ocho mil que, en tiempo de Smith, producía una fábrica con diez hombres, se vería obligado a reducir este nú-



mero y hacer por consiguiente que cada individuo, en vez de una operación, ejecutara dos o más. Este límite de las salidas es también variable. De aquí viene para los píses manufactureros la conveniencia de tener vastos mercados, que extienden la división del trabajo y son una causa poderosa de su adelanto industrial.

La escasez de capitales es otro límite. Habiendo manifestado ya, al tratar del capital, que la industria está limitada por él, nos referimos en esta parte a lo que entonces dijimos.

*Objeciones.*—No sería completa esta exposición de las observaciones relativas a la cooperación, si, después de haber manifestado las ventajas de la división del trabajo, no indicáramos también las objeciones que algunos han hecho a propósito de ella, para manifestar que los trabajadores en particular algo sufren y que no obtienen en la misma proporción las ventajas que la sociedad alcanza. Estas objeciones pueden reducirse a dos principales.

Con la división del trabajo, se ha dicho, el obrero se convierte en un instrumento o en una máquina. El salvaje que lucha con los elementos, el labrador que cultiva el campo, son por lo menos seres que piensan, pero el obrero que en su vida no hace otra cosa que una cabeza de alfiler o la punta de una aguja, pierde la conciencia de sus fuerzas, su inteligencia y su moralidad.

El obrero, se agrega, que, mediante la división del trabajo, ejecuta sólo una operación sencilla y no sabe otra cosa, está completamente a disposición del empresario que le da empleo, y por un accidente cualquiera, por mala voluntad, por capricho, puede verse privado de su ocupación,

sin que le sea fácil emplearse de otra manera o poner algún contrapeso a la influencia del empresario sobre su salario y sobre su suerte.

A ser ciertas estas objeciones, sin duda serían de importancia, puesto que habría degeneración moral en las facultades de un hombre, si el único empleo de ellas consistiera en una operación semejante. Pero la verdad es que esa misma división, que contrae el trabajo a una operación sencilla, le deja cierta tranquilidad de espíritu para ocuparse de ideas más elevadas, y que, fuera del taller, todo su tiempo, todas sus facultades se pueden aplicar a sus relaciones morales. La división le permite también adquirir un salario proporcionado a su capacidad y obtener a poco costo los objetos de su consumo, libros para ilustrarse y útiles para la comodidad de su vida. Si por algunas horas ejecuta, es verdad, una operación en que, por el hábito, no necesita emplear grandes fuerzas de inteligencia, esto, que favorece el progreso general, hace más fácil sus consumos y sus goces. Un obrero moderno puede obtener mayores comodidades que el jefe absoluto de una tribu salvaje. Si quiere olvidar el ejercicio de sus facultades morales, si no quiere aprovechar las ventajas de la cooperación para cultivar su inteligencia, el resultado se deberá a sus vicios, no a la división de las operaciones, que le coloca en aptitud de seguir un camino diverso. Y si lo que aflige al obrero, es la pequeñez del salario, viene este resultado de los excesos de la población, no de la división del trabajo, que, según hemos visto, facilita las condiciones del consumo.

La misma clase de observaciones puede hacerse a propósito de la segunda objeción, y es de

notar además que la suerte de los empresarios y de los obreros es propiamente solidaria, y que, aun cuando la división no exista en grande escala, sólo están exentos de fácil reemplazo los obreros escogidos que tienen una inteligencia especial. Precisamente la división de operaciones trae este resultado. Desde que el obrero ha adquirido ya el hábito de hacer una operación cualquiera, el interés del mismo empresario consiste en aprovechar sus servicios.

Si la obra de mano no tiene una considerable remuneración, si los obreros se encuentran en cierta dependencia, esto se debe al gran número que de ellos hay, no a la especialidad de los trabajos. Pretender la concentración de operaciones en favor del obrero, es hacer un mal a éste y a la sociedad. Hemos visto ya que las dificultades que pudieran ofrecerse se deben resolver en favor de los consumidores, categoría a la cual pertenecen los obreros mismos. Si ejecutan un trabajo con remuneración pequeña, en cambio y por el mismo principio, obtienen a poco costo los multiplicados objetos de su consumo.

Podemos decir en consecuencia, que entre dos sociedades que, en los demás puntos de vista, se encuentren en igualdad de condiciones, tendrá mayor poder productivo aquélla en que el sistema de cooperación esté mejor organizado.

## VII

Al progreso económico no son en manera alguna indiferentes las combinaciones sociales, esto es, las opiniones, las costumbres y las leyes que do-



minan en la sociedad y constituyen un sistema especial en cada pueblo. Si, como después veremos, la organización social influye de una manera poderosa en la distribución de las riquezas, su importancia no es menor respecto a la producción. Puede notarse la exactitud de esta observación comparando dos sociedades en que dominen opiniones, costumbres y leyes diversas.

En efecto, si en un país la opinión es favorable al desarrollo industrial; si las familias se empeñan en la educación práctica; si la condición de los industriales se tiene en estimación y respeto; si se abandonan antiguas ideas que han dominado en muchas sociedades, según las cuales se considera que los servicios de la industria son incompatibles con los caracteres de la nobleza; si todos los oficios con que se atiende a las necesidades de la vida, se reputan estimables y no viles y bajos, es indudable que este país tendrá mejores condiciones de progreso que otro en que las opiniones sean contrarias al desarrollo industrial. En el primer caso, el adelanto marcha apoyado por la opinión; en el segundo, avanza con dificultad, puesto que tiene que vencer, a más de los obstáculos naturales que encuentra todo esfuerzo, los obstáculos poderosos de la opinión.

Lo mismo sucede con las costumbres. Si en un país se tiene el hábito de respetar como obligaciones sagradas los contratos que se celebran, y en otro, éstos fácilmente se olvidan; si en el primero se paga con oportunidad en los plazos convenidos, y en el segundo, esa época se considera como indiferente; si en el primero la opinión condena todo abuso de la confianza ajena, y en el último, éste encuentra amparo en la indiferen-

cia de la sociedad o apoyo punible en la desidia de los encargados de la justicia, sin duda que en el primero de estos países será más fácil y rápido el progreso industrial.

Y lo que acontece con las opiniones y costumbres, resulta más naturalmente todavía de las leyes. Un pueblo en que éstas hagan respetar el derecho de propiedad; en que la organización social debida a las leyes, dé libertad al trabajo y no arrebate a la industria sino lo indispensable para las cargas públicas; en que tenga el cuidado de encomendar a los gobiernos únicamente las funciones necesarias; en que los procedimientos judiciales den una justicia efectiva y pronta; en que las atribuciones de gobernantes y gobernados estén arregladas de una manera evidente, para que ni los primeros abusen de la autoridad, ni los últimos la contraríen sin causa, estará a no dudarlo en condiciones más favorables al progreso industrial que otro en que la propiedad no sea respetada por la ley y en que domine lo arbitrario.

La historia nos comprueba la importancia del influjo que sobre la producción tienen las leyes bien o mal calculadas. En los países de raza sajona, por ejemplo, en que se ha establecido, como un principio primordial que los gobiernos tengan la menor intervención compatible con una administración ordenada, la industria ha hecho progresos casi incomprensibles, sobre todo en los países recién organizados. Muy distinta suerte ha cabido a los pueblos que, sometidos al imperio de las leyes musulmanas, no ofrecen al industrial, ni garantías para la propiedad ni estímulos para el progreso. Dominados por autoridades despó-

ticas, las riquezas de sus habitantes están a disposición de los que mandan y sometidas a su capricho exclusivo. Natural es, por consiguiente, que el trabajo no se desarrolle, que las industrias no prosperen, y que el único ahorro consista en ciertas mercaderías de gran valor, fáciles de ocultar y que, por su naturaleza, pueden ser preservadas de la rapacidad de los gobiernos. La industria, que vive al amparo de sólidas garantías, mal puede prosperar con leyes que la contraríen y obliguen al industrial a ocultar operaciones, que tanto necesitan de la cooperación de diversos esfuerzos, de la luz y de la exhibición pública.

Desde este punto de vista, los estudios que se relacionan con la organización social tienen estrecha unión con la Economía. No nos ocupamos, sin embargo, determinadamente de ellos, porque forman parte de las ciencias especiales de administración o política. Nos basta llamar la atención a este encadenamiento entre las ciencias, recordando que, tanto con la Economía Política como en la política pura y en los estudios de administración, debe haber una aspiración común, para organizar las sociedades en el sentido de la armonía entre las diversas atribuciones. El día en que cada uno de los hombres, guiado por su propio interés, fuese para consigo mismo y para con los demás el más exacto cumplidor y el más fiel guardián de las leyes, se habría realizado el mayor progreso industrial o material a que nos es dado aspirar. Mientras más moralidad haya en el individuo, menos se necesita de los gobiernos. Esta aspiración es, sin embargo, casi irrealizable, y lo que podemos desear es que se vaya reduciendo día a día la distancia que de su realización nos separa.



A una organización más ordenada de la sociedad, a mejores costumbres, a opiniones sensatas y a justas y libres leyes correspondrá siempre un mayor poder productivo; y, entre dos países que, desde los demás puntos de vista, se encuentren en igualdad de condiciones, tendrá una superioridad efectiva el que haya hecho con mayor prudencia sus arreglos sociales.

## VIII

En resumen, los elementos de producción son la materia y la actividad industrial del hombre, el sujeto y el objeto. Estos dos elementos son indispensables; y, así como no puede haber producción sin la acción inteligente del hombre, tampoco puede haberla sin materia a que esa acción se aplique. No puede establecerse entre estos dos elementos grado de preferencia, desde que ambos son necesarios. Pero es más digno de detenidos estudios el segundo de ellos, ya que es el que contribuye a modificar la materia.

En la actividad industrial, encontramos dos operaciones diversas: la concepción de la idea o el arte, y la aplicación de la misma idea, el trabajo propiamente dicho.

Ese arte se estudia, en sus diversas manifestaciones, en las relaciones del hombre con la materia, en la cooperación en la industria y en los arreglos sociales, que pudiéramos llamar cooperación social.

El trabajo propiamente dicho se estudia también en sus dos formas, en cuanto crea la utilidad

o en cuanto simplemente la conserva, como trabajo muscular y como trabajo de ahorro.

El conjunto de estas distintas fuerzas es lo que constituye el poder productivo.

Claro es, por consiguiente, que este poder puede ser igual en sus resultados finales, siendo diversas las fuerzas que lo componen. Así hay países en que se produce la cantidad veinte con una intervención de las invenciones y máquinas que pudiéramos representar por cuatro, y con un trabajo manual, que pudiéramos estimar como ocho, mientras que hay otros en que se emplean lo más posible las máquinas y se usa con escasez del trabajo manual. Estas combinaciones de las distintas fuerzas que componen el poder productivo, corresponden a otros tantos estados de riqueza por los cuales van pasando los individuos y la sociedad.

Concluiremos estas observaciones con una general. Para estimar comparativamente el estado de riqueza de dos o más individuos, de dos o más países, no bastan ni los datos que acerca de los productos suministra la estadística ni el conocimiento de la cantidad de capitales que unos y otros poseen. Estos, que forman parte del elemento materia, son sin duda, un agente precioso de producción; pero lo más importante, aquello a que más especialmente deben contraerse los estudios, son la fuerza para la producción venidera. Ejemplos muy notables hay de países que han sufrido serias devastaciones, que han repuesto con facilidad sus capitales, porque conservaban su arte industrial. Los pueblos en que, por el contrario, ha habido pérdida de fuerzas productoras, no vuelven con facilidad a su estado anterior.

## CAPITULO III

## DEL MOVIMIENTO DE LA POBLACIÓN

- I. Opiniones antiguas acerca de los medios de promover la prosperidad pública.—II. Ideas modernas.—III. Doctrina de Malthus sobre los movimientos de la población.—IV. Antecedentes de la ley de la población.—V. Fórmula de la ley de la población.—VI. Examen de las objeciones formuladas contra esta ley.—VI. Algunas consecuencias de esta misma ley.—VIII. De la miseria y del pauperismo.

## I

Durante muchos siglos, la opinión dominante, ha consistido en creer que en donde se halla una población numerosa, reside también la fuerza, y, que, por consiguiente, para hacer prosperar un país, debía aceptarse todo género de medidas administrativas que tendieran al aumento de la población.

Pocos países hay en Europa, de que no pudieran citarse numerosos ejemplos de reglamentos dictados en este sentido. Se encuentran entre los romanos, en que los censores recomendaban el matrimonio, y en que la consideración pública guardaba proporción con el número de la familia; y en casi todos los países modernos, en los cuales se han dado pensiones, ordinariamente a los que tenían diez hijos, y mayores aún a los que tenían doce o más.

Durante mucho tiempo, no se ha estudiado el movimiento de la población; se ha procurado sólo



aumentarla, sin fijarse en que nada importa, para el adelanto de las sociedades, una gran población, si ésta se encuentra privada de los objetos indispensables para el sostenimiento de la vida.

Cierto es que una gran población manifiesta en la generalidad de los casos una gran producción; pero se comete un notable error al fijarse únicamente en el número de habitantes, para procurar aumentarlo sin medida.

La tendencia de los estudios en este caso, es mal dirigida, puesto que se fija en circunstancias accidentales y no en las causas efectivas que influyen en el desarrollo de la población.

Lo que importa apreciar son estas causas, a fin de tener así antecedentes que puedan dirigirnos en el estudio de los movimientos de población. La dificultad no consiste en formar un gran número de niños, sino en mantenerlos. Fácil es lo primero; pero una procreación numerosa, en vez de un bien, sería un sacrificio, si los nuevos seres solo vinieran a luz para morir y no pudieran mantener su lugar entre los que llegan a la razón y a la vida de la inteligencia. Los antiguos reglamentos tenían, pues, una tendencia ciega; trataban de aumentar el número de nacidos, sin que se hubiera meditado una vez sola acerca del destino que se les reservaba. La tendencia de nuestros estudios ha de ser diversa; y, obrando racionalmente, debemos indicar todas las condiciones que se deben tener en mira en esta materia, las causas positivas que influyen naturalmente en el desarrollo y en el retroceso de la población. Con estas ideas, no se corre el peligro de fomentar una población que no pueda mantenerse y de estimular,

sin criterio alguno, el nacimiento de seres condenados a la miseria y a la muerte.

## II

Desde que se han comenzado a estudiar las relaciones del hombre con la materia y a zanjar las bases de la Economía Política, se ha dedicado a los movimientos de población una atención preferente. Quesnay indicaba que debía atenderse menos al aumento de población que al aumento de entradas. Stewart decía que un pueblo tiene tanta inclinación a reproducirse como un árbol a crecer, pero que, para vivir, se necesita de alimentos, y que ellos son el término del aumento de la población. Otro autor (1), fijando más todavía las ideas, expresaba que la procreación de la especie humana parece ser ilimitada, mientras que, por el contrario, sus alimentos tienen límite. Concluía en consecuencia que en cuanto la procreación no alcanza los límites del alimento, la especie humana es susceptible de multiplicación.

## III

El que ha fijado con entera precisión las ideas en cuanto a los movimientos de población, es Malthus, quien, después de investigaciones prolijas acerca de la población en distintos países y en

(1) Herrenschwand, citado por Gay.

diversas épocas, ha establecido dos proposiciones fundamentales:

1.<sup>a</sup> Si ningún obstáculo contrariase el desarrollo de la población, ésta crecería incesantemente, según una progresión geométrica:

2.<sup>a</sup> Los medios de subsistencia no pueden aumentar, sino en progresión aritmética. En otros términos, suponiendo una duplicación al cabo de 25 años, la población crecería, como

$\overbrace{1}$	$\overbrace{2}$	$\overbrace{4}$	$\overbrace{8}$	$\overbrace{16}$
en 25 años,	en 50 años,	en 75 años,	en 100 años,	en 125 años

mientras que los alimentos no aumentarían, sino como

1      2      3      4      5

Así, desde el tercer término, se notaría una diferencia en contra de los alimentos, que iría en un aumento incesante.

Sin que nosotros reconozcamos en estas proposiciones todo el rigor de una operación matemática, creemos, sin embargo, que ellas son un punto de partida muy importante, para apreciar con claridad los movimientos de población. Manifiestan también la tendencia de la población a crecer de una manera indefinida y la de los alimentos a desarrollarse con mayor dificultad.

La demostración de la primera de estas dos proposiciones se encuentra no sólo en la especie humana, sino en todas las especies animales y vegetales. Un solo grano de maíz, produce dos mil granos: dos arrenques cubrirían materialmente el mar en diez años, aun cuando el mar ocupara toda la tierra. Y si esta progresión no es tan nota-



ble en el hombre, es indudable, sin embargo, que se encuentra en relación con la proposición sentada. Suponiendo que el hombre pueda reproducirse únicamente a los veinte años y que la mujer sólo procrea hasta los cuarenta, un matrimonio se encuentra apto para la reproducción durante veinte años. Dedúzcase de este tiempo lo que se quiera, y siempre se podría calcular que habría diez hijos. Calcúlense, sin embargo, solo seis, y, siguiendo igual proporción, que es sin duda muy reducida, llegaríamos a la triplicación cada veinte años. Esto justifica con exceso la teoría de Malthus, comprobada además históricamente en los países en que la población no ha encontrado obstáculos en su desarrollo. En los Estados Unidos la población se ha cuadruplicado en cincuenta años. Los hebreos que entraron a Egipto no eran más que ciento cuarenta, y dos siglos después había seiscientos mil en estado de llevar las armas. Un hombre y una mujer, náufragos en 1590 en la isla de los Panes, se habían multiplicado hasta el número de doce mil individuos, al cabo de no muchos años en que los holandeses la descubrieron (1).

La segunda de las proposiciones, es también verdadera, puesto que, para que no lo fuera, sería indispensable que no hubiera ningún obstáculo en el aumento de los artículos de consumo, como el trigo o la carne, por ejemplo. Pero la tierra que los produce es limitada, y sus productos deben serlo también.

Resulta de la unión de estas dos proposiciones que hay una relación necesaria entre el número de hombres y la cantidad de alimentos. Si la es-

(1) Say.

pecie humana no sigue en consecuencia la ley de desarrollo indefinido a que podría alcanzar, según su propia naturaleza; si, en vez de verificarse la duplicación en diez o veinte años, ésta sólo se realiza en algunos países, en doscientos o trescientos, es porque hay obstáculos independientes, de su facultad de procreación que hacen la multiplicación lenta o imposible. Estos obstáculos se dividen en dos clases: *preventivos* y *represivos*.

Los *obstáculos preventivos* son los que «impiden el nacimiento»; y pueden reducirse, según Malthus, a dos enteramente opuestos, un vicio y una virtud: la *prostitución*, que destruye la fecundidad, y la *previsión moral* que la pone en armonía con los recursos de la sociedad. Entran en la primera clase de estos obstáculos preventivos, la promiscuidad, la poligamia y otros; en la segunda, el celibato reflexivo, los matrimonios tardíos y la prudencia en el matrimonio.

Los *obstáculos represivos* son los que hacen perecer a los hombres antes del término ordinario: el mal alimento, la insuficiencia de vestidos, la insalubridad de ciertos lugares que el hombre se ve precisado a habitar, en una palabra, el vicio y la miseria.

#### IV

Con lo expuesto es fácil comprender cuáles son los antecedentes que se deben tomar en cuenta para reducir el principio de la población a una fórmula precisa. Desde luego se puede notar que hay una relación necesaria entre el número de

hombres y la cantidad de alimentos y que es imposible concebir que un hombre viva sin tenerlo indispensable para su consumo. Si en una sociedad hay, por ejemplo, una cantidad de alimentos que se pudiera representar por diez, y, para la vida de cada individuo, se necesitara de la décima parte, sería indudable que no podrían vivir sino diez. Supóngase que hubiera quince individuos, en virtud de cinco nuevos nacimientos. O estos cinco últimos no tenían parte en la alimentación, o el alimento se distribuía en menor cantidad que la necesaria, y en uno y en otro caso habrían forzosamente de perecer en el número preciso para ajustar el de los individuos al de los alimentos. Según la triste expresión de Malthus, en el banquete de la vida, no puede tener un lugar, sino el que tiene preparado o puede prepararse el plato para su consumo. Vemos así que, para fijar la fórmula de la población, debemos tomar en cuenta la cantidad de alimentos.

No todos consumen, sin embargo, una cantidad igual, no todos consumen tampoco sólo alimentos. Hay familias que viven en la opulencia, mientras otros están en la estrechez. Hay hombres que consumen únicamente pan o carne, al paso que otros hacen uso de riquezas variadas, para satisfacer las exigencias más extrañas de un gusto delicado. Por consiguiente, debemos tomar en consideración, a más de los alimentos, todos los productos en general, todas las entradas. Debemos fijarnos también en las desigualdades de consumo, y observar por último cuál es para cada individuo el *mínimum* indispensable de riquezas que necesita.

Conocida la relación entre estos tres términos: entradas, desigualdades de consumo y *mínimum*



de consumo, se establece la fórmula precisa de la ley de la población. Nadie puede vivir sin consumir lo que forma el consumo de otro; y la vida es imposible sin llenar las necesidades primordiales.

## V

Establecidos estos precedentes, puede reducirse a una fórmula la ley que dirige los movimientos de población.

El primero de los términos que debe tomarse en consideración es la suma de las riquezas, y para hablar con mayor precisión, la suma de las entradas. Si bien los capitales debidos a un trabajo anterior pueden servir en un momento dado para llenar las necesidades que se experimentan, el consumo que de ellos se hiciera sería transitorio. Pronto se agotarían; o con la disminución de ellos, disminuiría también la suma de las entradas.

El segundo elemento son las desigualdades de consumo, desigualdades que, respecto de cada individuo, de cada familia, pueden ser mayores o menores, pero que en todo caso deben deducirse de la suma de las entradas, para obtener la cantidad de éstas que sirva para distribuirla entre los que tienen únicamente lo necesario, el mínimum de consumo.

El último término es el mínimum de consumo. Si bien es verdad que, rigurosamente hablando, por mínimum de consumo debe entenderse aquella cantidad de entradas que es indispensable para la conservación de la vida, lo es también que en la práctica hay dos clases de mínimum de consumo, uno absoluto, el que hemos definido, otro

relativo y variable. Este es «el que, según la opinión y los hábitos dominantes en un lugar o en una época dados, se estima como la parte menor de riqueza que han de tener la familia o el individuo».

Tomando en consideración la suma de las entradas y disminuyendo de ellas la suma de las desigualdades de consumo, tendremos como resultado la cantidad que ha de servir para atender al *mínimum* de consumo y fijar la población. Podemos así decir que «la cifra necesaria de la población es igual al cociente que resulte de dividir por el *mínimum* de consumo la suma de las entradas menos las desigualdades del consumo».

Según esto, la cifra de la población puede aumentar por un aumento de la suma de entradas, por una disminución en las desigualdades de consumo o por una disminución en el *mínimum* relativo de consumo. La cifra de la población puede, por el contrario, disminuir por una disminución en la suma de las entradas, por un aumento en las desigualdades de consumo o por un aumento en el *mínimum* relativo de consumo. Ahora, si tomamos en consideración el *mínimum* absoluto de consumo, esto es, lo indispensable para la conservación de la vida, las variaciones sólo pueden proceder de modificación en la suma de las entradas y en las desigualdades de consumo.

Tomando como punto de partida este *mínimum* de consumo irreductible, se pueden explicar numéricamente las variaciones anteriores. Si la suma de las entradas es de 100, el *mínimum* irreductible de 10, y no hay desigualdades de consumo, la cifra necesaria de la población será 10, que es el resultado de 100, suma de entradas, dividido por 10, *mínimum* de consumo.

Si, en este mismo caso, hay un individuo que consume 20, o lo que es igual 10 sobre el consumo común, la cifra de la población será igual a 9, resultado de 100, suma de entradas, menos 10, desigualdad de consumo, dividido por 10, mínimum de consumo.

Si, quedando igual la suma de las desigualdades de consumo, aumentaran en 10 las entradas, la cifra de la población sería entonces, 10 que es el cociente que resulta de dividir por el mínimum de consumo (10) la suma de las entradas (110) menos las desigualdades del consumo (10).

Por último, si en este caso quedara igual la suma de entradas y las desigualdades de consumo llegaran a 40, la cifra de la población sería de siete hombres, que es el resultado de 110, suma de las entradas, menos 40, desigualdades del consumo, dividido por 10 mínimum del consumo.

Sin repetir los ejemplos, se comprende que las variaciones en la cifra de la población no pueden tener lugar sino por un cambio en los términos de que hemos hablado. Cualquiera que sea la situación que se estudie, cualquiera la variación que se observe, ésta ha de influir forzosamente sobre uno de los tres términos de la proposición. En el estado de adelanto del arte industrial o en el retroceso del mismo arte, las variaciones afectarán la suma de las entradas o la suma de las desigualdades de consumo, en proporciones más o menos considerables. Puede suceder que haya a la vez variaciones en más de uno de los términos; pero en todo caso será cierta y aplicable la fórmula que antes expresamos, y ella nos dará la *cifra necesaria* de la población.

Decimos que ese resultado es *necesario*, porque,



así como no puede suponerse que haya individuos que vivan sin consumir, tampoco se puede suponer que haya un aumento de producción, sin que se emplee en hacer vivir nuevos hombres o en aumentar las desigualdades de consumo de los que existan. Durante cierto tiempo ese aumento de entradas puede consagrarse a la capitalización; mas esto no excede de límites determinados, de excepciones pasajeras que dejan siempre en pie el principio general.

No es, sin embargo, indiferente que las variaciones en la cifra de la población deban su origen a la modificación en uno o en otro de los términos. Puede indicarse con seguridad que es sobre todo preferible para la sociedad que el aumento de población proceda de un aumento de entradas; que es un poco menos ventajosa la variación cuando resulta de una disminución en las desigualdades de consumo; y, por último, que el aumento debido a una variación en el mínimum de consumo o es perjudicial, si se trata de un mínimum relativo que propiamente no merece el nombre de mínimum, o es totalmente imposible, si se toma como punto de partida un mínimum absoluto.

El principio que domina los movimientos de población es, como se ve, un principio de limitación, un obstáculo para el desarrollo indefinido de la especie humana. Como lo observa Malthus, la Providencia parece haber cuidado mucho de las especies y poco de los individuos. Cualquiera que sea la clase de seres animados de que se trate, la vemos dotada de tal fecundidad, de poder de multiplicación tan extraordinario, que el destino de la especie está sin duda asegurado, mientras que el de los individuos es precario, pues to-

dos sus gérmenes de reproducción no pueden estar en posesión de la vida y es preciso que carezcan de ella o que mueran de un modo prematuro».

El único medio de salvar los efectos de esta ley de limitación es aumentar las entradas por el progreso del arte industrial o por la mejora general de los elementos de producción; por manera que sería muy errónea toda medida que, en un país colocado en situación ordinaria, se dictara con el fin de aumentar la población sin tasa. La tendencia de las medidas y de los estudios debe dirigirse al aumento de las entradas, que, realizado este aumento, el de la población viene por sí solo. Por fortuna, la superioridad creciente de las facultades de los individuos va creando en cada generación un exceso de riqueza sobre las que antes había; y este progreso, unido a la influencia de la previsión moral, hace que los pueblos no se multipliquen sin medida, sino que guarden el límite necesario de las entradas.

Merced a estos hábitos de previsión y de orden, no se encuentran hoy las poblaciones tan expuestas como en otros tiempos a los graves males que experimentaban por una cosecha escasa o por una calamidad cualquiera. La ley de limitación que resulta del principio de la población tal como la hemos explicado, tiene un contrapeso en el principio de perfectibilidad humana, mediante el cual se verifica el progreso industrial que pone a las sociedades a salvo de serios peligros.

De todas maneras, el principio de la población es enteramente exacto, y su demostración ha venido a revelar la tendencia que debe darse a los estudios y a la acción de los individuos. Siempre será cierto que la única causa estable de un au-

mento de población, será un mayor poder productivo; que si este aumento de producción no tiene lugar, la variación en el número de los individuos podrá sólo verificarse por la disminución en las desigualdades del consumo; y que, si se llega a reducir el *mínimum absoluto*, esa reducción será fatal a los que la experimenten.

## VI

Un principio como el de la población debía naturalmente encontrar numerosos contradictores; porque es muy común la tendencia de destruir o rechazar todo lo que en algo se oponga al deseo de progreso y aumento indefinido en la humanidad.

Las objeciones principales formuladas contra este principio, las más repetidas, a no dudarlo, son dos: una de hecho y otra que pudiéramos llamar de deseo. Todas ellas, sin embargo, no hacen mas que corroborar la exactitud del principio aceptado hoy por todos los economistas.

La prueba, se ha dicho, de que el poder de reproducción no es indefinido en el hombre, es que en muchos países la población se mantiene estacionaria. Si la ley de progresión fuese verdadera, si la población duplicara cada veinticinco años, no se observaría que para esta duplicación se necesitan quinientos cincuenta y cinco años en Turquía, doscientos veintisiete en Suiza, ciento treinta y ocho en Francia y ciento seis en España.

Esta observación de hecho, en vez de contrariar, justifica la teoría expuesta. Lo que hemos indicado no es que la población se reproduzca en la práctica indefinidamente, sino que puede reproducirse,



atendida la facultad de procreación, y siempre que no encuentre obstáculos que contraríen su desarrollo. Si se observa que esa reproducción no se realiza en la escala en que sería posible, eso es, sin duda, porque encuentra obstáculos. Esto es precisamente lo que se ha establecido. La facultad de procreación está contenida en su marcha por el límite de las entradas. La objeción corrobora el principio.

Y si con ella ha querido manifestarse que la progresión, posible en teoría, no lo es en la práctica en ningún caso, el principio de la población está a salvo de este cargo. Para indicar que la población podía duplicarse en veinticinco años, se ha tomado en cuenta no sólo la posibilidad sino también la realidad. No hay en este cálculo exageración alguna, desde que se ha observado en los Estados Unidos que la población ha duplicado en menos de ese tiempo, y desde que puede citarse, como lo hemos citado, otro ejemplo en que la duplicación tuvo lugar en un plazo todavía menor. De las setenta parejas de hebreos que entraron a Egipto, resultó en dos siglos, según el censo hecho por Moisés, una población de más de dos millones, puesto que había más de seiscientos mil hombres de veintiún años de edad. La duplicación se verificó entonces en el término de catorce años. Mal puede por consiguiente decirse que no es posible lo que es real.

Otra objeción, si es que merece tal nombre, hecha contra el principio de la población, consiste en manifestar la parte penosa que él contiene y la aspiración de que no exista. «Hay lugar para todos en la tierra, se ha dicho, y es bastante fecunda para proveer con abundancia a todas las

necesidades. El autor del Universo no ha hecho al hombre de peor condición que a los animales. ¿No están todos convidados al rico banquete de la naturaleza?» (1).

Decimos que esto es más bien una aspiración que una objeción. De desear sería, sin duda, que, para el desarrollo indefinido de la especie humana, no hubiera limitaciones de ningún género; que la producción, fácil y variada, siguiera en su desarrollo el desenvolvimiento de los hombres; que a una multiplicación incesante, correspondiera una producción también incesante y poderosa. Por desgracia, no es así, y sería absurdo establecer como una verdad lo que sólo puede ser un deseo. Si esa aspiración fuese estimada como un principio, se evitaría el ejercicio de la previsión moral en el seno del matrimonio, y se llamaría a la vida a cuantos la facultad de generación permitiera. El hambre, la miseria y la muerte, serían en este caso la demostración práctica de la ilusión de ese deseo y de la verdad de la teoría de la población, la cual, por más que muchos quieran presentarla bajo un aspecto sombrío, es la que en realidad salva a las poblaciones de males innumerables, haciéndoles ver el resultado de una multiplicación imprudente. El principio de la población se halla tan lejos de merecer una condenación de la moral, tan lejos de desarrollar malos hábitos, como lejanos estarán siempre de la misma acusación el hábito de prudencia que necesariamente introduce, la castidad que fomenta y la independencia de posición que naturalmente aconseja.

(1) Lamennais.

## VII

Para completar, en cuanto es posible en un texto elemental, los estudios relativos al principio de la población, daremos cuenta de algunas observaciones que a propósito de él se han hecho.

¿Qué influencia tiene la introducción de máquinas respecto a la población? Sobre esta materia se han emitido muy diversas y contrarias ideas; pero, conocido el principio de la población, es fácil apreciar ésta y cualquiera otra dificultad que se presente. Sabemos ya que las invenciones son benéficas en sus resultados. La introducción de un instrumento, de una máquina cualquiera, no se hace por capricho, sino por conveniencia. Así será siempre cierto que esa introducción influirá de una manera favorable en el aumento de las entradas y que por consiguiente favorecerá el aumento de la población.

Puede suceder, sin embargo, que ese aumento de entradas no se distribuya entre todos los individuos, puede suceder que sólo corresponde a uno, y en tal caso, puede tener muy diversos destinos: o emplearse en el aumento de los hombres, o simplemente en aumentar las desigualdades de consumo. La introducción de máquinas, favorable siempre en cuanto a las entradas, facilita de esta manera el aumento de la población; pero, como ese aumento de entradas es susceptible de distintas aplicaciones, servirá o no para facilitar ese aumento, según el destino que se le dé. En consecuencia habrá posibilidad de realizar el aumento y esta posibilidad se convertirá o no en un



hecho, según el deseo de los que gocen de esa producción superior.

Los gastos de lujo ¿son favorables al aumento de la población? En opinión de muchos, los gastos del rico hacen vivir al pobre, y son, por tanto, útiles, de tal manera que, sin ellos, la población no podría prosperar. Un ejemplo manifestará que esta opinión, muy común y aceptada, no puede sostener un examen serio. «Supongamos la existencia de una sociedad compuesta de cien individuos, que solo conocen una necesidad, el hambre, y que la satisfacen por el consumo de un solo producto, el trigo. Esta sociedad tiene una entrada de 1.000, el consumo de cada uno es de 10, e igual el poder de trabajo de cada individuo. Una invención aumenta el poder productivo de uno de esos individuos, y en vez de producir 10 como antes, produce 40. La entrada total sube de 1.000 a 1.030, y la sociedad podría alimentar a tres individuos más, aun cuando no trabajasen, o aumentar simplemente el consumo de sus miembros.

«Si el productor de 40 quiere aumentar su consumo, llamará tres individuos a su servicio y les ocupará, ya en el cuidado de su persona directamente, ya en fabricar para su uso los objetos que más desee. En el año siguiente, el producto total de la sociedad en alimentos, aumentado en 30 por la invención, se encontrará disminuído en 30 por el nuevo empleo dado a los tres individuos, y será el mismo que antes. No habrá otro cambio que la situación del productor, quien, en vez de consumir el producto del trabajo de uno, consume el producto de cuatro. ¿Podría decirse que hace vivir a los tres individuos que emplea en su servicio? Indudablemente no, puesto que los tres

vivían antes y podrían continuar viviendo, ocupados en el mismo trabajo que tenían de antemano» (1).

No sucedería lo mismo, si ese aumento de entradas fuera destinado a la capitalización. Suponiendo que se emplee en mejoras agrícolas o en instrumentos, se tendrá en el año posterior, un nuevo aumento, que será el interés del ahorro hecho antes, y en tal caso ese progreso de las entradas va sirviendo para el desarrollo de la población.

Otra observación relativa al principio que hemos explicado es que hay cierta relación entre las poblaciones de las ciudades y el desarrollo del arte industrial en el cultivo de los campos.

Supongamos un pueblo que no tenga comercio exterior. ¿Podrá haber en él poblaciones aglomeradas que se ocupen en las manufacturas? Sólo en cuanto lo permiten los productos agrícolas sobrantes de los individuos que cultivan la tierra. Una población densa ocupada en las manufacturas o en el comercio, revela, por consiguiente, que el arte industrial agrícola se encuentra tan desarrollado que los agricultores pueden producir, no sólo para llenar sus necesidades, sino para atender al consumo de las poblaciones que no se ocupan directamente de la agricultura. El comercio exterior y el desarrollo agrícola son las únicas condiciones de vida de las ciudades.

(1) Courcelle Seneuil.

## VIII

Como estudio complementario del principio de la población, deben estimarse los efectos de la miseria y del pauperismo. Hemos visto que en la práctica el *mínimum absoluto* de consumo en raras ocasiones existe, puesto que los hombres procuran siempre obtener algo más que lo indispensable para la conservación de la vida; pero sucede a veces que se llega a ese *mínimum absoluto*.

En tal caso puede decirse que comienza la miseria.

Al individuo que se encuentra en situación semejante, una enfermedad, un contratiempo cualquiera le colocan en una posición penosa en que no puede procurarse por sí mismo los medios para atender a su consumo y en que necesita, en consecuencia, quedar bajo el amparo de la caridad pública o privada.

Sucede también en ciertos países que este mal es más grave todavía. No hay que lamentar sólo la miseria de algunos individuos. Ella afecta a numerosas familias, a grandes masas de población que, viviendo siempre en ese estado de prostración, van perdiendo sus ideas de moral, sus principios de dignidad. Olvidados éstos, no recuerdan ya la responsabilidad que tienen al constituir la familia y se multiplican sin medida, dando a luz seres que, por el ejemplo y por el hábito, continúan en el mismo sistema y forman así en la sociedad masas excepcionales que pierden las



ideas de trabajo, y están sujetas en su existencia al amparo o al abandono de la sociedad.

Entonces se dice que existe el pauperismo, esto es, la miseria de grandes masas de la sociedad establecida de una manera permanente. Nos basta por ahora dar estas ligeras ideas.

En la parte práctica, si bien no podemos entrar en explicaciones detenidas acerca de esta materia, que ha ocupado a tantos escritores, indicaremos por lo menos de una manera sucinta las conclusiones de sus estudios.

No procuraremos deducir del principio de la población consecuencias morales, reglas de aplicación práctica. Esto sale de los límites propiamente dichos de la teoría económica, que sólo expone los principios deducidos de la observación de los hechos. Basta explicar el principio mismo para que, apreciando sus necesarios resultados, pueda cada cual hacer las deducciones a que se presta y estimar las medidas que con relación a esta materia se proponen. Por más vasta que sea, hay en ella un principio natural y sencillo. Existe una relación entre el número de hombres y la cantidad de riquezas. Claro es que, si no pernicioso a lo menos inútil, será toda observación que no tienda a poner en armonía la población y las entradas. Aquí, como en cualquiera otra parte de los estudios económicos, debemos establecer que la condición precisa del progreso, la única fuente estable de un aumento en la población en condiciones convenientes es la mejora del poder productivo.

## CAPITULO IV

DE LAS LEYES DE LA RENTA TERRITORIAL Y DE  
LAS SALIDAS

- I. Introducción al estudio de las leyes de la renta territorial y de las salidas.—II. De la ley de la renta territorial: sus antecedentes: su fórmula: causas del aumento o disminución de la renta territorial: objeciones contra esta ley.—III. De la ley de las salidas: sus antecedentes: su fórmula: doctrina de Say.—IV. Tendencia común de estas dos leyes.

## I

Al establecer las relaciones entre el producto y el poder productivo, suponiendo una población invariable, hemos dicho que la producción está en una relación directa con el poder productivo. En la hipótesis de que en un territorio, como el de Chile, hubiera diez individuos, sería indudable que, si ellos trabajaran como cuatro, obtendrían un producto como cuatro, y que, si duplicaran sus esfuerzos, duplicarían también su producción. Los productos se medirían entonces por la fuerza que a la producción se aplicara. Sin embargo, esta suposición no se realiza en la práctica. La población aumenta o disminuye; y es necesario, por consiguiente, investigar qué efectos producen esos movimientos de población sobre la relación entre el poder productivo y el producto, si le son favorables o contrarios. En otros términos, conviene averiguar si el aumento de población hace más

fácil o más difícil la producción, más fácil o más difícil el consumo.

La Economía Política no puede establecer en esta materia una regla absoluta; porque el aumento de la población tiene resultados diversos, según la industria de que se trate. En las industrias extractivas y en la agrícola, el aumento de la población puede producir un resultado desfavorable y hacer que la producción sea más costosa, a menos que con ese aumento de población coincida una mejora en el arte industrial. En la industria manufacturera, en la de transportes y en la comercial, el aumento de población facilita la producción y el consumo. Desde que se llega a estos resultados diversos, según las distintas industrias, no puede darse una regla absoluta y vale más establecer los antecedentes, explicando esos dos hechos conocidos con los nombres de *leyes de la renta territorial y de las salidas*.

## II

### LEY DE LA RENTA TERRITORIAL

Guiados por el deseo de que se comprenda con facilidad el principio llamado *ley de la renta*, vamos a exponer, por medio de un ejemplo, los antecedentes que han servido para formularlo.

Cien individuos llegan como decubridores al lugar en que se echan las bases de la ciudad de Santiago, y movidos por la necesidad de procurarse los alimentos indispensables para su consumo principian a cultivar los terrenos necesarios.



Natural es que, por el deseo de obtener el mayor resultado posible a costa del menor esfuerzo, cultiven desde luego los terrenos que, a su proximidad al lugar en que están agrupados, reúnan la fertilidad. Abitros para elegir, tomarán por cierto sin coacción alguna y a impulso de su solo interés esos terrenos más fértiles. La producción de una fanega de trigo se hará con un trabajo representado por dos, o, si se quiere estimar ese costo por el dinero necesario para pagar el trabajo, con el gasto de un peso.

En vez de tener cien individuos, la población alcanza después a una cifra de diez mil. Será indudable en este caso que la cantidad de terreno que antes bastaba para el alimento de cien individuos, no será ya suficiente para producir los alimentos de diez mil. En la necesidad en que éstos se encuentran de cultivar nuevas tierras, pueden elegir las que haya disponibles, pero, ocupadas como están ya las más cercanas al centro de consumo y las más fértiles, la elección solo puede recaer o sobre tierras de igual fertilidad a las primeras, colocadas a mayor distancia, o sobre terrenos cercanos y de una fertilidad menor. En uno y otro caso el producto es menor con relación a igual trabajo.

Si se ocupan tierras más lejanas, el agrucultor tiene que hacer gastos de transporte; y la población que consume los productos debe necesariamente pagar esos gastos, puesto que nadie trabaja para perder, y por otra parte, suponemos que esa producción es indispensable para la alimentación de los diez mil habitantes. En este caso, el costo de la fanega de trigo, que en el primero era de un peso, será de igual cantidad aumentada con el

costo de transporte, de un peso cincuenta centavos, por ejemplo.

En la segunda hipótesis, esto es, si se cultivan tierras menos fértiles, es asimismo indudable que la fanega de trigo, que en el primer terreno se obtenía con un trabajo representado por dos o con un costo en dinero expresado por un peso, no se podrá tener con el mismo trabajo, porque la tierra más fértil produce necesariamente con más facilidad y con menos trabajo que la tierra menos fértil. Si suponemos que el trabajo para una fanega de trigo es de tres en vez de dos, o lo que es lo mismo de un peso cincuenta centavos por fanega, en vez de un peso, la población que necesita de los alimentos producidos por estas nuevas tierras tendrá que adquirir el trigo por su verdadero costo, que es de un peso cincuenta centavos. Pagará este costo no sólo por los productos nuevos, por el trigo producido en las tierras menos fértiles y más lejanas, sino también por el trigo obtenido en las tierras cultivadas primitivamente, porque, siendo necesarios esos últimos productos y teniendo un costo de un peso cincuenta centavos que los consumidores deben remunerar para que el trabajo continúe, el productor en las primeras tierras puede aprovechar esa diferencia.

En vez de tener diez mil individuos, la población llega a cien mil. Será necesario entonces trabajar tierras todavía más lejanas o menos fértiles aún que las de las dos clases anteriores. El costo crecerá naturalmente: y la población tendrá que pagar por cada fanega de trigo dos pesos o más, o lo que es lo mismo, para la producción de una fanega de trigo se necesitará de un trabajo doble

del que se empleaba en las tierras más fértiles y más cercanas.

Lo que acontece en la industria agrícola sucede también en las industrias extractivas. Explótanse primero las minas de mejores metales; hácese la pesca en los lugares más abundantes; tómanse los frutos espontáneos de los árboles en los bosques de mayor producción. Si una población más densa necesita después de mayor cantidad de estos productos, preciso será que emplee mayor trabajo para obtenerlos; y su consumo será necesariamente más difícil.

Si supusiéramos un territorio ilimitado, si siempre pudieran elegirse terrenos de igual fertilidad, sin duda que esta influencia del aumento de población no se haría sentir. Pero si se trata, como de ordinario sucede, de sociedades que ocupan un territorio limitado, en el cual para nuevos cultivos hay que tomar tierras de una fertilidad menor, será indudable que al aumento de población corresponderá un aumento de esfuerzos o de costos para obtener el mismo resultado que antes. Vemos así que el aumento de la población obliga a cada uno de los individuos a trabajar más para obtener los productos agrícolas de su consumo, o, si ellos no trabajan directamente en la agricultura o en las industrias extractivas, a pagar una cantidad mayor por estos productos. Según esa tendencia, el costo de los productos agrícolas debería ir en aumento y hacerse cada día más difícil el consumo de los individuos. El aumento de población sería perjudicial a la relación entre los productos y las fuerzas productoras.

¿Por qué, sin embargo, en las sociedades que han duplicado en población, no se observa una



duplicación en el costo de los productos de la agricultura? ¿Por qué, si es verdad que en algunos países ha aumentado ese costo, en otros se mantiene estacionario, a pesar del incremento de la población? Es por la intervención de un elemento de que, para dar mayor claridad a la materia, no hemos querido tratar hasta ahora, es por la influencia del arte industrial. Ese influjo desfavorable que el aumento de la población tiene en el aumento de los costos de producción, esa tendencia a dificultar el concurso están contrariados por el desarrollo del arte, como es fácil verlo en el mismo ejemplo que antes hemos explicado.

En la hipótesis de que, en vez de mil individuos, llegara a haber diez mil, dijimos que era preciso tomar tierras menos fértiles o menos cercanas, lo cual, supusimos, aumentaba el trabajo de dos a tres, o expresando ese costo en dinero, de un peso a un peso cincuenta centavos. Este resultado sería inevitable y fatal sin una mejora en el arte; pero con ella puede suceder que no se necesite cultivar otras tierras y aun puede llegar el caso de que el costo disminuya. Si en esas tierras explotadas con un instrumento grosero se emplea el arado, es muy probable que con igual trabajo que antes, en vez de una fanega se obtengan diez; si a ese arado imperfecto se sustituye otro mejorado, la producción será todavía mayor; si los sistemas de cultivo son reemplazados por el de barbechos, la producción aumentará todavía; y finalmente, si en vez de este sistema, se emplea el de los cultivos variados y se agrega el abono de la tierra, la producción llegará a una cantidad que al principio sería inconcebible. El progreso en el arte industrial tiene, pues, una tendencia contra-

ria a la del aumento de la población sobre el costo de los productos agrícolas; y ese costo crecerá o disminuirá según que los efectos de la mejora en el arte sobrepunen o no a los del aumento de la población. En el país en que los habitantes viven de la caza, se calcula que cada individuo necesita a lo menos diez y seis kilómetros cuadrados (1). Mediante los progresos de la agricultura, en un solo kilómetro viven cómodamente ochenta o más individuos. Puede decirse que el arte ha extendido el territorio en la proporción de uno a mil doscientos ochenta (2).

De estas dos tendencias, una favorable al desarrollo de la población, otra contraria, cuál prevalecerá? ¿el costo de la producción será cada día mayor por el aumento de la población, o predominará la benéfica influencia del arte? Difícil o imposible es prever lo que suceda, puesto que sería necesario prever el punto hasta donde lleguen las invenciones del hombre. Hay países en que los productos agrícolas son ahora más costosos que antes; otros en que sucede lo contrario; y otros finalmente en que, a pesar del aumento de población, el costo permanece estacionario por los progresos del arte.

De todas maneras pueden establecerse como evidentes los siguientes principios: 1.º, que en un territorio muy extenso y fértil en que hay facilidad para ocupar siempre terrenos de buena calidad, la influencia del aumento de la población no se hará sentir de una manera considerable sobre el costo de los productos agrícolas; 2.º, que

(1) Carlos Comte.

(2) Según el último censo de Inglaterra que conozco, la población era de 89 habitantes por kilómetro cuadrado.

en un territorio limitado, el aumento de la población tiende a aumentar ese costo, y 3.º, que los progresos del arte ponen límites a ese aumento de costo y a veces lo hacen bajar, mejorando la condición de los consumidores, o, lo que es igual, disminuyendo el trabajo que se empleaba antes en la adquisición de los productos de la agricultura y de las industrias extractivas.

Las observaciones anteriores nos sirven para definir la ley de la renta, que es «un principio económico en virtud del cual, en un territorio limitado, la población no puede aumentar, sin que aumenten las dificultades de su consumo de productos agrícolas o de las industrias extractivas, a menos que haya una mejora en el arte industrial».

Decimos, en primer lugar, que para la aplicación de estas observaciones, es necesario suponer la existencia de un territorio limitado, porque de otra manera no hay motivo alguno para que no se ocupen nuevas tierras que se encuentren en igualdad de condiciones. El propietario no puede exigir por sus productos lo que desea, puesto que en tal caso los consumidores encontrarían ventaja en cultivar nuevas tierras. Supuesto un territorio limitado, sólo podría exigirse la remuneración del trabajo efectivo que se empleara en la producción; y esto sería lo único que el consumidor estaría dispuesto a pagar, ya que podría producir directamente a costa de ese mismo trabajo. Pero suponiendo que el territorio se encontrara ocupado, sería indudable que el consumo de los productos a que nos hemos referido, limitados como son, se haría más difícil, a medida que la población aumentara. Esta tendencia solo podrá ser contrariada por el desarrollo del arte industrial.



De aquí se deduce la necesidad de estudiar, para adquirir una idea exacta de la renta territorial, las tres circunstancias de que hemos hablado: la extensión del territorio, las variaciones de la población y las modificaciones en el arte industrial. Por consiguiente, en los países en que se cuente con un extenso y fértil territorio, la influencia de la ley de la renta no puede oponer graves obstáculos al desarrollo de la población. Igual resultado se tendrá en aquellos pueblos en que el arte industrial prospere en una escala de mayor progreso que la del desarrollo de la población. La ley de la renta viene a ser por esta causa un móvil poderoso para que los hombres, si quieren multiplicarse, procuren facilitar por las invenciones y por el estudio los resultados de su trabajo.

Fácil será comprender también con esta explicación que hay una diferencia muy notable entre la *renta territorial* y lo que de ordinario se llama simplemente renta, así como lo será también conocer la base en que se fundan los arrendamientos. *Renta*, en general, es «la entrada de los individuos o de las sociedades, cualquiera que sea el origen de que provenga». Se mide ordinariamente con relación al tiempo, y así se dice *renta mensual*, *renta anual*, según se considere la entrada respecto a un mes o a un año. *Renta territorial* es «la diferencia en el costo de producción de dos o más tierras». El pago de arrendamiento está apoyado sobre esta base.

Un ejemplo manifestará con claridad en qué consiste la renta territorial considerada con relación a las otras rentas. Un individuo posee a inmediaciones de Santiago una cuadra de tierra, y ha invertido en ella para disecarla, cerrarla y

plantarla, la cantidad de cien pesos. Esta cuadra de tierra produce cincuenta fanegas de trigo con un trabajo que, estimado en dinero, se puede representar por cincuenta pesos, calculando sólo el trabajo muscular que se aplique a la producción. Otra cuadra de tierra de igual calidad a la primera se encuentra a deslinde de ella y no ha recibido preparación de ningún género; su propietario no ha gastado cantidad alguna para mejorarla. Esta segunda cuadra produce cuarenta y cinco fanegas de trigo, con un trabajo muscular que, estimado en dinero, es equivalente a cincuenta pesos. Finalmente, una tercera cuadra no tiene la misma fertilidad que las dos anteriores y solo produce veinticinco fanegas, con un trabajo muscular representado también por cincuenta pesos. Se puede notar que es indiferente para el individuo, puesto que en todo caso emplea una misma cantidad de trabajo o cultivar la tercera cuadra sin pagar arriendo alguno para cosechar veinticinco fanegas; o cultivar la segunda, tomando para sí las mismas veinticinco fanegas, y dando al propietario las veinte más que produce, las cuales constituyen su renta territorial; o, por último, cultivar la primera, dando al propietario veinticinco fanegas, las que compondrán su renta. Esta última renta se forma de dos partes, cinco fanegas que serían la remuneración del trabajo empleado en la tierra, renta común, y veinte fanegas, renta territorial. Esta diferencia entre las rentas no debe echarse en olvido, si se quiere tener una idea exacta acerca de la tierra.

Hemos visto que el aumento de la población influye de una manera poderosa en el aumento de la renta, a menos que haya una mejora equiva-

lente en el arte industrial. Desarrollando ahora esta idea, podemos decir que, respecto a los países productores, los progresos que se hagan en las industrias manufacturera y comercial influyen en el aumento de la renta de la tierra, mientras que los que se realizan en la industria agrícola, en las extractivas y en la de transportes tienen una tendencia directamente contraria.

En efecto, desde que la industria manufacturera prospere en un país, hay mayor necesidad de primeras materias, y esta necesidad trae el cultivo de nuevas tierras, aumentando la renta de las primeramente cultivadas. Lo mismo sucede una vez que el progreso de la industria comercial proporciona a los productos de un país nuevos lugares de expendio.

Por el contrario, las mejoras en el sistema de cultivo, el adelantamiento en las industrias de extracción y la mayor facilidad de los transportes, contribuyen necesariamente a la disminución de la renta, porque esos adelantos o hacen que no sea preciso cultivar nuevas tierras o colocan los productos de las últimas en una situación análoga a los que dan las primeras. La mejora en el sistema de abono o de barbechos, la introducción de cultivos variados permiten obtener de una misma cantidad de terreno mayor producto, haciendo innecesario el cultivo de otras tierras. El establecimiento de un ferrocarril, que disminuye el costo de transporte de dos a uno, hará también que los productos de tierras lejanas se puedan consumir a menos costo que antes, y contribuirá por consiguiente a que disminuya la renta territorial o la diferencia entre los diversos costos de la tierra.



No todas las mejoras que se hacen en la agricultura producen, sin embargo, un mismo resultado y conviene observar lo que en esto sucede para evitar errores prácticos. Hay dos clases de mejoras en la agricultura, unas que aumentan la cantidad de productos, y otras que permiten recoger y preparar esos mismos productos alimentados ya con la vida vegetal o animal. El sistema de cultivos variados aumenta la cantidad de cereales en una cosecha. La introducción de una máquina de trillar o de segar no aumenta la cantidad de productos, pero sí disminuye los costos de su recolección. Estas últimas mejoras dejan igual la renta en productos y disminuyen el producto bruto en dinero.

Una de las principales consecuencias que se desprenden de la ley de la renta es el fácil progreso de las colonias nuevamente organizadas. Los individuos que van a ellas salen de ordinario de sociedades en que el arte industrial se encuentra relativamente adelantado; y, aplicando ese arte a tierras extensas y feraces, obtienen una fácil producción agrícola con muy escaso trabajo. Pueden entonces dedicar sus esfuerzos a la producción de nuevos artículos y llenar con facilidad las diversas necesidades que experimentan. La población no encuentra en este caso entorpecimiento alguno en su desarrollo; la industria prospera; las manufacturas se forman bajo el amparo de una producción agrícola abundante; y crecen y se desarrollan las ciudades, que, según hemos visto anteriormente, guardan proporción con el progreso de la agricultura.

La ley de la renta, lo mismo que la de la población, ha dado lugar a varias observaciones, todas las cuales pueden refundirse en una general y

comprensiva que conviene considerar. Esta observación se dirige a las bases del derecho de propiedad, y ha dado origen a conclusiones muy diversas, según las distintas escuelas.

En la tierra, se ha dicho, en la producción agrícola, hay dos partes enteramente distintas: el trabajo de la naturaleza y el trabajo del hombre. Para la producción de una fanega de trigo, no hay duda que el propietario debe emplear fuerzas más o menos considerables; pero no debe dudarse tampoco que la parte principal es debida a la intervención de la Naturaleza, al aire, al agua, al calor y a la vida vegetal. Justo es, se agrega, que el propietario tenga una remuneración del trabajo efectivo que emplee, pero no lo es en manera alguna que se haga dueño de esos elementos gratuitos de producción, que deben ser comunes. Siendo limitada la tierra, los propietarios monopolizan elementos por su naturaleza gratuitos. En consecuencia, han dicho algunos, la propiedad es un privilegio, pero es necesaria y debe mantenerse. Los socialistas han agregado: la propiedad es un privilegio, pero es necesaria y debe mantenerse, exigiendo a los propietarios alguna compensación. Los comunistas han dicho a su vez: la propiedad es un privilegio, un robo, y debe destruirse (1).

Estas conclusiones tan diversas en sus resultados afectan profundamente el sistema de propiedad, si bien en lo general llegan a convenir en que es necesario mantenerla. Por fortuna, los antecedentes de que unos y otros parten no son exactos. Mientras haya un territorio que no sea limitado,

(1) Bastiat, *Armonías*,

cualquiera puede trabajar nuevas tierras. Mientras el arte industrial, que tantos progresos ha realizado, continúe en su desarrollo, puede decirse que no hay limitación de territorio, ya que uno escaso en extensión, da considerables productos, mediante el arte. El privilegio propiamente dicho no podría comenzar, por consiguiente, sino una vez ocupadas completamente todas las tierras y paralizado el arte industrial.

Pero debe observarse que tal privilegio en realidad no existe, que la propiedad raíz está sometida a las mismas condiciones de cualquiera propiedad mueble, por lo que toca a su adquisición. Esta es debida al esfuerzo que sobre la tierra se aplica y favorece el progreso de la sociedad.

En los trabajos de un agricultor hay dos operaciones distintas: la que se contrae a obtener los productos anuales y queda recompensada con estos mismos productos, y la que se aplica a mejoras permanentes en la misma propiedad. Estos últimos esfuerzos se incorporan en la tierra para producir sus resultados en largo tiempo. Por lo menos, el propietario, si no mejora, tiene el trabajo de conservación. ¿Quién tendrá derecho de tomar tierras mejoradas o a lo menos conservadas con largos y costosos esfuerzos? Sin duda que no habría equidad alguna en la apropiación por otro. La justicia aconseja el respeto de la propiedad. Aconséjalo también la conveniencia. La propiedad no es un privilegio y su organización se debe, no sólo a sus ventajas sino al derecho mismo. Tan falsa es, por consiguiente, la teoría, que sólo sufre su mantenimiento porque es conveniente, como la que encuentra en ella un privilegio y proclama su destrucción.



## III

Así como en la industria agrícola y en las extractivas, el aumento de la población es causa de que vaya también en aumento la renta territorial, a menos que se hagan progresos en el arte, así en las industrias manufacturera, comercial y de transporte, el mismo aumento de población tiende a hacer más fáciles y abundantes los consumos de los individuos. Si la primera observación nos conduce a establecer que el aumento de población tiene una influencia desfavorable, conocida en el principio llamado de *la renta territorial*, en cambio se contrapone a esta influencia la de los hechos que hemos indicado, y que contribuyen a formar otro principio conocido con el nombre de *ley de las salidas*.

Los antecedentes que sirven de base a esta ley pueden reducirse a dos hechos principales:

1.º Lo que más cuesta en la fabricación de los productos es fabricar el primero, esto es, el tipo de los diversos productos. Una vez hecho ese tipo, la multiplicación de los ejemplares puede hacerse con facilidad y a poco costo. Así, por ejemplo, conocida la imprenta, el mayor gasto para la preparación de un libro consiste en el de las planchas que sirven para tirar los ejemplares, pocos o muchos que se deseen. Si la edición comprende ocho o diez ejemplares, habrá que distribuir entre ellos el gasto total de la preparación. Aumentando el número de ejemplares a quinientos o a mil, se distribuirá este gasto entre todo este nú-

mero de ejemplares, y el costo de cada uno de ellos será por consiguiente mucho menor.

2.º Al tratar de la división del trabajo, hemos visto que uno de los límites que la contienen consiste en las salidas; que ningún empresario aumenta los ejemplares de un producto sino en la cantidad necesaria para llenar las necesidades que se experimenten, y que, en consecuencia, mientras menor sea el número de individuos que soliciten un objeto, menor será también la cantidad que se produzca de esos objetos y menor la división de operaciones de cada empresa. La división del trabajo cuyas ventajas hemos tenido ocasión de estimar, es así más o menos considerable, según sea la población.

Si, pues, el mayor costo en los productos está en la formación de los tipos y no en la multiplicación de los ejemplares, si por otra parte es indudable que las salidas son un límite necesario de la división del trabajo, es claro que un aumento de población influirá de una manera favorable en la relación entre el producto y el poder productivo. Aumentado el número de hombres que soliciten un artículo, se aumenta el de los ejemplares y se disminuye en consecuencia el costo de cada uno de esos ejemplares. Aumentada la población, se extiende la división de las operaciones y con ella las ventajas que de la misma división resultan. En consecuencia, si la renta territorial aumenta por el desarrollo de la población y si en tal caso a igual cantidad de trabajo no corresponde igual cantidad de productos; en cambio en las industrias manufacturera, comercial y de transporte el aumento de la población influye en que a igual cantidad de trabajo corresponda mayor canti-

dad de productos, o lo que es lo mismo, a que los consumos sean más fáciles y variados. Esto se notará con mayor claridad en las diversas industrias, por medio de ejemplos.

En la industria manufacturera puede citarse para demostración, el mismo ejemplo de las impresiones de que hemos hecho mención. En la impresión hay dos gastos diversos: lo que se llama gasto general, que se extiende lo mismo a uno que a mil ejemplares y lo que es gasto especial de cada uno de ellos. La organización de los tipos en las diversas planchas forma la parte principal de la primera clase de costos. Los gastos especiales de cada producto son el papel, la tinta, la tirada, etcétera. Si, por ejemplo, el gasto general en la composición es de mil pesos y la población sólo necesita, por su escaso número, de diez ejemplares, ese gasto general de mil pesos se distribuirá entre los diez ejemplares, y cada uno de ellos tendrá un costo de cien pesos, a más de los especiales de cada ejemplar. Si la población aumentara de un modo considerable y en vez de diez ejemplares se pidieran mil, ese gasto de composición sólo daría para cada uno de ellos el costo general de un peso. Y si supusiéramos que, en vez de mil se solicitaran diez mil, la parte de cada ejemplar en el costo general sería tan solo de diez centavos. Aquí suponemos que los gastos especiales no disminuyen; pero la verdad es que la influencia del aumento de la población sobre la disminución del costo de producción es todavía mayor. Los gastos especiales disminuyen también en virtud del mismo principio. Pidiéndose una cantidad mayor de papel, de tinta, de tipos, hay motivo para que en las empresas que producen esos artículos se obtenga



igual resultado. Se multiplican más los ejemplares de un mismo producto; y la tinta, el papel y los tipos, producidos en mayor abundancia y de consiguiente con menor costo, pueden ser adquiridos más fácilmente por las imprentas.

Lo que se observa en las impresiones se nota en todas las industrias manufactureras. Las fábricas de tejidos de todas clases, las de papeles pintados, la litografía, el grabado, todas las empresas manufactureras podrían servir como otros tantos ejemplos de este principio, ya que en todas ellas producen iguales resultados unas mismas causas: la multiplicación de ejemplares y la división del trabajo.

En la industria de transportes se notan las mismas o mayores ventajas con el aumento de la población. Si un camino, por ejemplo, entre Valparaíso y Santiago, cuesta mil pesos, y la población en uno y otro lugar no llega sino a cien individuos, es indudable que cada uno de ellos tiene que contribuir con diez pesos para formarlo y sostenerlo. Si la población aumenta y alcanza a mil individuos, el costo del mismo camino sólo será de un peso para cada uno de los habitantes. Y si la población de los lugares comunicados por el mismo camino sigue todavía en aumento, en la misma proporción irá disminuyendo el gasto individual. El aumento solo de la población viene de esta manera a ser causa de que se vaya facilitando el acarreo de los productos. Y, si bien se puede observar que el mayor tráfico contribuirá a que las vías de comunicación tengan una destrucción más rápida, la verdad es también que la proporción en que ellas se destruyen, está muy lejos de encontrarse en relación directa con el uso. La causa de

destrucción es más bien el tiempo que el uso.

Además, por el aumento solo de la población, disminuye la dificultad del transporte, desde que los individuos se acercan entre sí y los acarreos se hacen a menos distancia. Desaparecen los obstáculos que se oponen a la rápida circulación de los productos y a la comunicación de los hombres.

Iguales resultados se notan en la industria comercial. Con una población escasa, el comerciante necesita tener un surtido variado de especies, muchas de las cuales permanecen por largo tiempo sin expendio; compra poco de cada especie, porque no puede vender sino en pequeñas cantidades; compra caro, porque lo hace por menor, y vende necesariamente caro, porque nadie trabaja para perder. En una palabra, no se aprovechan las ventajas que resultan de la división de las operaciones. Por el contrario, si la población es numerosa, el comerciante puede contraerse a uno o a pocos artículos, adquirirlos con cuenta, mantener una circulación incesante, libertar su negociación del recargo de intereses y producir con facilidad y abundancia.

No se necesitan ejemplos especiales para manifestar la benéfica influencia que el aumento de la población tiene en la fácil y abundante producción. Esto se observa en todos los negocios, en la industria como en las ciencias y en las artes. Es más fácil a una población numerosa que a otra reducida tener buenas y elegantes ciudades, fábricas poderosas, vías expeditas de comunicación, telégrafo que trasmita con rapidez las noticias, teatros en que se recree el espíritu, sabios que inventen, libros que generalicen las ideas, civilización, en fin.

Concentrando en pocas palabras las ideas antes emitidas, se tiene una fórmula precisa de esta influencia del aumento de la población sobre los productos. La ley de las salidas puede definirse diciendo que «es un principio en virtud del cual, a medida que la población aumenta en un territorio dado, los trabajos de las manufacturas, los del comercio y los transportes son más fáciles, porque disminuyen las distancias, se multiplican los productos y se aumenta la división de las operaciones».

Aun cuando vayamos a anticipar en cierta manera doctrinas que están relacionadas más propiamente con la distribución de las riquezas, creemos conveniente indicar aquí en resumen las opiniones de Say acerca de las salidas. Como este autor es el que con mayor esmero ha examinado la influencia de las salidas sobre la producción, la exposición de sus ideas aclara perfectamente este punto y da a conocer la marcha de sus estudios y la diferencia de las opiniones dominantes en unos tiempos y en otros. Esa doctrina, que puede establecerse en muy pocas palabras, ha hecho una revolución profunda en las ideas.

Si la adquisición de los productos fuese gratuita, la salida de ellos sería sin límites, puesto que, como hemos manifestado ya al tratar de la ley de la población, ésta se desarrolla indefinidamente, cuando no encuentra obstáculos en su marcha. Si los hombres adquirieran sin trabajo alguno todos los productos, se apresurarían a hacer consumos incesantes y a satisfacer las más variadas necesidades. Todos los productos encontrarían consumidores, personas que voluntaria y gustosamente los recibirían. Pero como lo que falta no es la voluntad para consumir, es indudable que



lo que se opone a la extensión de las salidas, a la adquisición de los productos, es la necesidad que tienen los consumidores de pagar lo que adquieren.

Ahora bien, lo que sirve para pagar o adquirir los productos que se desean, son otros productos. Si bien en las sociedades modernas se paga con moneda, ésta sólo se estima por cuanto sirve para adquirir las riquezas que se necesitan. Es un mero intermediario entre los diversos objetos. Si, pues, el único obstáculo para la salida de los productos es la necesidad de pagarlos, y si ellos se pagan con otros productos, las salidas de unos artículos están limitadas por las existencias de los demás, o en otros términos, según la fórmula de Say, *los productos se compran con productos*, y en consecuencia *cada producto tiene más salidas o encuentra más compradores mientras mayor sea la producción de otros productos*.

De este natural y sencillo principio se deducen numerosas consecuencias prácticas. Nos ocuparemos de algunas de ellas.

La primera es que, mientras más numerosos son los productores y más multiplicados los productos, más fáciles, variadas y vastas son las salidas. Desde el mismo momento en que un producto está hecho, el productor si no lo consume personalmente, desea adquirir con él otro que le guste más o que necesite más urgentemente. Cada producto constituye una salida para los demás. Por esto una buena cosecha es favorable, no solo para los cultivadores, sino para todos los que tienen productos que el cultivador necesite,

La segunda consecuencia de este mismo principio es que cada individuo está interesado en la prosperidad de todos; que el adelanto de un género de

industria es favorable al adelanto de todas las demás; y que las naciones hacen un comercio más o menos ventajoso, mientras más prósperas y productoras son aquellas con quienes tienen relaciones. Un mercader colocado en una ciudad populosa hace un comercio más considerable que el que se halle establecido en una aldea de pocos habitantes. En el primer caso está rodeado de multitud de gentes que producen mucho y que compran también mucho con sus productos. En el segundo, aun cuando no tuviera competencia de ninguna clase, apenas podría hacer negocios reducidos, puesto que trata con gentes que sólo tienen productos escasos que darle en cambio. Nada se puede ganar con individuos y con pueblo que no tienen con qué comprar lo que han menester.

Esta sola idea manifiesta la notable mudanza que el principio de las salidas ha introducido en las opiniones. Antes de la investigación de este principio, era opinión general que no podía desearse la grandeza de un país, sin desear a la vez el mal para sus vecinos. Es claro, se decía, que un país no puede ganar sin que otro pierda (1). Era consecuencia general de esas opiniones el que los pueblos procuraran establecer leyes y reglamentos con el fin de dominarse unos a otros en la industria y de poner trabas al recíproco comercio. El principio de las salidas manifiesta que no háy ningún antagonismo ni entre los individuos ni entre los pueblos; y que, en vez de ser natural y lógico el sistema de la guerra y de la fuerza, guarda perfecta armonía con la naturaleza humana y

(1) *Diccionario fisológico*, artículo «Patria».

con la conveniencia, el de la paz que establece la fraternidad.

Otra consecuencia no menos importante de este principio, es que la internación de productos extranjeros en un territorio dado es favorable a la producción y a la venta de los artículos indígenas de ese territorio. Esta consecuencia resulta del hecho siempre evidente de que no se pueden adquirir productos sino con productos; y el conocimiento de esta verdad nos revela cuán erróneos son en la práctica los numerosos y variados sistemas que han procurado poner trabas a la importación, por el temor de que ella provocase una exportación de moneda, para compensar la diferencia entre la importación y la exportación. Sea que esa importación se pague con moneda, sea que se pague con productos de distinta naturaleza, en todo caso procura a la industria nacional salida para sus artículos y aliento para la producción posterior.

Finalmente, otra consecuencia importante del mismo principio es que los consumos que no alimentan las fuerzas para una producción venidera, no contribuyen en manera alguna al adelanto de un país. Estos consumos, que explicaremos con alguna detención más adelante, no tienen otro resultado que el de destruir los objetos sobre los cuales recaen, privando a otros productos de las salidas que tendrían, si aquéllos existieran.

Vemos así que este principio, tan sencillo como exacto, da lugar a consecuencias de grande importancia y que su desconocimiento ha sido causa de males innumerables, de verdaderos trastornos en la sociedad. El tiende a establecer, sobre la base de la conveniencia mútua, la armonía entre los individuos y la paz entre las naciones.



## IV

Las dos leyes que hemos explicado sobre la renta territorial y las salidas, producen, según hemos visto, resultados muy diversos en la relación entre los productos y el poder productivo.

La primera, que ejerce su principal influjo en la industria agrícola y en las extractivas, hace que a un aumento de población corresponda mayor trabajo para obtener igual cantidad de productos, a menos que con el aumento de la población coincida una mejora en el arte industrial. Es por consiguiente una ley de limitación.

La segunda, por el contrario, es una ley expansiva en virtud de la cual, la producción en las industrias manufacturera, comercial y de transporte, el adelanto en las ciencias y el aumento en los goces del espíritu, son más fáciles, a medida que la población se multiplica y condensa.

Difícil o imposible es determinar cuál de estas dos influencias ha de tener al fin un predominio absoluto, si bien en la práctica puede observarse que, con las ventajas que resultan de la ley de las salidas, ha coexistido una mejora en el arte industrial, constante hasta aquí, y que esta mejora ha salvado las dificultades de la mala influencia que el aumento de la población tiene en el costo de los productos agrícolas. La condición económica de los individuos en general es ahora mejor que antes. Se ha aumentado la facilidad del consumo y son ahora mayores las comodidades de la vida.

Puede, sí, establecerse que estas dos leyes tan diversas en su resultados vienen a ejercer una ten-

dencia común. El hombre, para libertarse del principio restrictivo de la renta territorial, se ve obligado a trabajar sin descanso en la mejora del arte. El hombre asimismo, procura vivir en estrecha unión con sus semejantes, acortar las distancias y organizar los esfuerzos en el sentido de una vasta cooperación, para aprovechar las ventajas de la ley de las salidas, ley que así como da vida y aliento a las sociedades que van en progreso, deja de producir sus buenos resultados respecto de aquéllas en que la población va en decadencia. Las dos leyes tienen por consiguiente una tendencia común: impulsar a los individuos al progreso constante en el arte industrial.

## CAPITULO V

### DEL CONSUMO

I. Definición del consumo: consideraciones generales sobre el mismo.—II. Divisiones del consumo en cuanto a su naturaleza.—III. Id. en cuanto a sus efectos.—IV. De los gastos de producción: sus clasificaciones.—V. De los consumos que tienen por objeto la crianza y educación de los hombres.

#### I

En el movimiento de las riquezas, hemos estudiado hasta aquí sólo la primera parte o la producción de ellas, para que sirvan a la satisfacción de las necesidades. Debemos estudiar asimismo la aplicación de las diversas riquezas al fin a que están destinadas, esto es, el *consumo*.

Este no es otra cosa, según ya lo hemos definido, que «la destrucción de utilidad», no la destrucción de materia.

En el movimiento económico, la producción y el consumo son las dos partes principales. La producción forma las riquezas, y es por tanto un elemento positivo, mientras que el consumo es propiamente lo que pudiera llamarse un elemento negativo. Decimos que estas dos partes del movimiento económico son las principales, porque en la distribución no se hace más que estudiar los cambios que experimentan las riquezas entre la producción, que es su origen, y el consumo, que es su fin.

En estas consideraciones generales relativas al consumo, es necesario que nos ocupemos de una observación muy comúnmente aceptada, que es, sin embargo, un verdadero error. Se ha dicho, que, siendo el consumo el fin que se tiene en mira al producir las riquezas, más se producirá mientras más se consuma, y en consecuencia, se aconseja la extensión de los consumos como un medio poderoso para estimular la producción.

De principios verdaderos, se deduce en este caso una consecuencia falsa. Es verdad que el fin que el hombre tiene en mira al producir es el consumo, la satisfacción de las necesidades que experimenta; es cierto que la necesidad es el móvil que impulsa al trabajo; pero de este principio no se deduce en manera alguna que se útil multiplicar los consumos para aumentar la producción. Conviene que las necesidades existan en grande escala, que sean muy poderosos los impulsos que llevan al hombre a la producción. Así será ésta más rápida y abundante. Mas entre la existencia



de móviles poderosos para la producción y la realización de grandes consumos, hay la diferencia que existe entre el impulso para producir y la destrucción de lo que se ha producido. Precisamente las riquezas formadas ya en virtud de un trabajo anterior y no consumidas todavía, forman el elemento poderoso de producción que hemos explicado con el nombre de capital. Importa, pues, mucho a las sociedades tener valiosos estímulos que las lleven al trabajo y conservar a la vez los capitales, por medio de la previsión y de los esfuerzos inteligentes del ahorro. La producción por el trabajo muscular ayudado por el arte y la conservación de capitales por el ahorro, son los dos grandes medios de progreso económico, sin que por esto desconozcamos que el fin que se tiene en mira al producir es el consumo.

Entre los intereses de los productores y los intereses de los consumidores hay una notable diferencia, un verdadero antagonismo. Es preciso, por consiguiente, examinar a cuál de estos dos intereses, debe darse preferencia en la oposición necesaria en que se encuentran. Sobre este punto, no ha habido ni puede haber duda; y ya Smith, en el origen de la ciencia, emitía la idea de que sólo se debía tomar en cuenta el interés del productor, en cuanto fuera preciso para favorecer el de los consumidores. Vamos a anotar aquí las observaciones que un autor moderno (1) ha hecho a propósito de esta materia y que manifiestan con bastante sencillez la necesidad social de poner a los consumidores a salvo de las tendencias antisociales de los productores.

(1) Bastiat, *Sofismas Económicos*.

«Tomemos a un productor, cualquiera que sea; ¿cuál es su interés inmediato?—Consiste en estas dos cosas: 1.<sup>a</sup>, que sea lo menor posible el número de las personas ocupadas en el mismo trabajo que él; 2.<sup>a</sup>, que sea lo mayor posible el de los que buscan el artículo que él produce. Esto es lo que la Economía Política expresa más sucintamente en estos términos: que la oferta sea muy escasa y el pedido muy extenso; en otros términos aun: concurrencia limitada, salidas ilimitadas.

«¿Cuál es el interés inmediato del consumidor? Que la oferta del producto de que se trata sea extensa y el pedido escaso. Puesto que estos dos intereses se contrarían, uno de ellos debe necesariamente coincidir con el interés social o general, y el otro ha de serle antipático. Pero ¿cuál de estos dos intereses es el que la legislación debe favorecer como la expresión del bien público, si es que deba favorecer a alguno? Para saberlo, basta investigar lo que acontecería si se realizaran los deseos secretos de los hombres.

»Como productores, es preciso que convengamos en que todos hacemos votos antisociales. Si somos dueños de viñas, no nos sería desagradable que se helasen todas las viñas del mundo, excepto la nuestra: protegemos la teoría de la escasez. Si somos propietarios de empresas de hierro, deseamos que no haya en el mercado otro hierro que el que nosotros llevamos a él, cualquiera que sea la necesidad que el público experimente, y precisamente para que esa necesidad, vivamente sentida y satisfecha de una manera imperfecta, le obligue a darnos un subido precio; ésta es también la teoría de la escasez. Si somos cultivadores aspiramos a que el pan esté caro, es decir, escaso, y enton-

ces decimos que los agricultores hacen buenos negocios; lo que es también la teoría de la escasez. Si somos médicos, no podemos dejar de ver que ciertas mejoras físicas, como la disecación del suelo, el desarrollo de la moderación y de la temperancia, el progreso de las luces, llevado hasta tal punto que cada uno supiera cuidar de su propia salud, el descubrimiento de ciertos remedios sencillos y de una aplicación fácil, serían otros tantos golpes funestos contra nuestra profesión: como médicos, nuestros votos secretos son antisociales, sin que esto quiera decir que los médicos formen tales votos. Me complazco en creer que acogerían con gozo una panacea universal; pero en este sentimiento no es el médico, es el hombre, el cristiano el que se manifiesta. Se coloca, por una laudable abnegación de sí mismo, en la situación del consumidor.

»Podíamos pasar de esta manera en revista todas las industrias, y encontraríamos siempre que los productores, como tales, tienen miras contrarias a la sociedad. El comerciante, dice Montaigne, no cree hacer bien sus negocios, si no es con el lujo de la juventud; el labrador, con la carestía de los trigos; el arquitecto, con las ruinas de las casas; los oficiales de justicia, con los procesos y los litigios de los hombres. Ningun médico acepta con gusto ni aun la salud de sus amigos, ni hay soldado que esté contento con la paz de la nación.

»Síguese de aquí, que si los deseos de los productores se realizaran, el mundo retrogradaría rápidamente hacia la barbarie. La vela proscibiría al vapor; el remo proscibiría a la vela; y luego cedería los transportes al carro; el cual a su turno los dejaría a la bestia de carga.



»Ahora, si consideramos el interés inmediato del consumidor, encontraremos que está en perfecta armonía con el interés general, con lo que exige el bienestar de la humanidad. Cuando el comprador se presenta en el mercado, aspira a encontrarlo provisto con abundancia; desea que las estaciones sean propicias a todas las cosechas; que invenciones más y más maravillosas pongan a su alcance un mayor número de productos y de goces; que se ahorren el tiempo y el trabajo; que desaparezcan las distancias; que el espíritu de paz y de justicia permita disminuir la carga de las contribuciones; que desaparezcan los obstáculos de todas clases. En todo esto, el interés inmediato del consumidor sigue una línea paralela a la del interés público bien entendido. Puede llevar sus deseos secretos hasta la quimera, hasta el absurdo, sin que sus deseos dejen de ser humanitarios. Puede desear que los alimentos y los vestidos, la instrucción y la moralidad, la seguridad y la paz, la fuerza y la salud, se obtengan sin trabajo y sin medida, como el polvo de los caminos, el agua de los torrentes, el aire que nos rodea y la luz que nos alumbra, sin que la realización de tales deseos esté en contradicción con el bien de la sociedad.»

Dedúcese de lo anterior que, al consultar el interés de los productores, se protegen miras y deseos contrarios al interés de la sociedad, y que, favoreciendo los intereses de los consumidores, se marcha en armonía con el progreso y con las aspiraciones de la Humanidad. Los productores tienen deseos contrarios, intereses especiales que unos a otros se contraponen; los consumidores, un interés común. Por consiguiente, en la lucha

necesaria de estos dos intereses, debe favorecerse el de la generalidad, el del consumidor, y apoyarse tan sólo el de los productores en cuanto sea conveniente para facilitar y extender el consumo. Este es un principio de vastas aplicaciones prácticas y cuyo conocimiento habría evitado la introducción de muchos sistemas falsos y perjudiciales. Su aplicación eficaz nos llevaría, aun en el seno de las sociedades modernas, a la supresión de numerosas trabas que entorpecen el progreso económico. Aplicándolo en los hechos, se sustituye a la teoría de la escasez, la teoría de la abundancia, y se olvida la protección indebida de los menos por la protección común.

Expuestas las consideraciones generales que preceden, clasificaremos los consumos, ya con relación a su naturaleza misma, ya en cuanto a los resultados que producen. Podremos de esta manera estimar la influencia que ejercen sobre la producción, según su naturaleza.

## II

La primera clasificación que puede hacerse de los consumos, es en *subjetivos y objetivos*, lo cual no es más que una consecuencia de lo que hemos indicado anteriormente acerca de los diversos cambios en la utilidad, cambios que pueden venir de una variación de las opiniones de los individuos o de una variación en el objeto. Es consumo subjetivo «la destrucción de utilidad que emana de un cambio en las opiniones del hombre». Las variaciones de la moda y de las costumbres en general

dan lugar a numerosos consumos de esta clase. Es consumo objetivo «la destrucción de utilidad en el objeto». La mayor parte de los consumos son de esta naturaleza.

No insistiremos sobre esta clasificación, porque ya hemos manifestado con la extensión conveniente todo lo que se relaciona con los cambios de utilidad y expresado también la mayor o menor importancia que puede atribuirse a los cambios subjetivos y, por consiguiente, a los consumos de esta especie.

La segunda clasificación que se puede hacer de los consumos, es en *voluntarios* e *involuntarios*, clasificación acerca de la cual debemos prevenir que las palabras que la forman no se toman en sentido común, sino en uno más racional y conforme con los deseos del hombre. Llámase consumo voluntario «el que es hecho con voluntad y sirve para el objeto a que se destina». Es consumo involuntario «el que se verifica sin voluntad del hombre o que hecho con su voluntad, no realiza el fin que se tuvo en mira». El alimento que se destruye para mantener las fuerzas, el vestido que se emplea en el abrigo, son ejemplos de la primera clase de consumos. Un terremoto que destruye edificios, un incendio que también los inutiliza y todo lo que se llama caso fortuitos, dan ejemplos de consumos involuntarios, por cuanto en estos casos las riquezas se destruyen sin voluntad alguna de sus poseedores. A la misma clase corresponden los consumos de primeras materias que se inutilizan en el aprendizaje de un arte cualquiera. Aunque esto se hace con voluntad, en realidad son involuntarios, porque el deseo de hacerlos sólo habría podido suponerse, en caso



que con ellos se hubiera realizado el fin que se tenía en mira.

El riesgo, las pérdidas involuntarias, las destrucciones de objetos sin un resultado conveniente, son inseparables de la producción, y en ciertas ocasiones pueden llegar a ser causas de ruina y empobrecimiento. Todo lo que tienda a evitarlas es, en consecuencia, útil para la producción, siendo lo más ventajoso sin duda la división del trabajo, que contrae las operaciones a puntos determinados y evita, en la mayor parte, la pérdida de materiales en la fabricación.

Todas las indicaciones y las instituciones que, como las de seguros y otras, tienden a minorar estas eventualidades, están por esto relacionadas con la Economía Política, y pueden llegar a ser una causa poderosa de adelanto industrial.

La tercera clasificación de los consumos, es en consumos *de industria* y consumos *personales*, clasificación que corresponde a la de las necesidades en necesidades personales y de industria. Son consumos personales «los que satisfacen inmediatamente alguna necesidad humana», y consumos de industria «las transformaciones de utilidad».

Por estas definiciones, se ve que sólo la primera clase de estos consumos, merece con propiedad el nombre de consumo, mientras que los de industria, son propiamente simples transformaciones. Así, en la comida hay un verdadero consumo personal. En la fabricación de géneros, al emplearse el añil o el palo de tinte en la tintura de los tejidos, se quita al añil, o al palo de tinte la utilidad que en ellos había, para traspasarla al tejido en que se incorpora. La utilidad en este caso no se destruye, se transforma.

No obstante, es conveniente indicar esta clasificación y llamar la atención sobre ella, porque explica de una manera clara los movimientos que se observan en las transformaciones y en las pérdidas de utilidad. En los consumos personales, éste es inmediato; en los de industria, hay una transformación de utilidad, para poder realizar después un consumo personal.

En todas las industrias se notan transformaciones de esta naturaleza, si bien aparecen más especialmente en la manufacturera. La utilidad de un instrumento en la agricultura va desapareciendo del instrumento mismo e incorporándose en los productos agrícolas que contribuye a formar; la de un barreno en la minería desaparece también más o menos rápidamente y se incorpora en los minerales que por medio de él se extraen; la de un carro en la industria de transporte va desapareciendo en la misma proporción en que se le emplea en el acarreo; la de una máquina en la industria manufacturera disminuye a medida que elabora los productos a que está destinada.

Ya hemos dicho que la conversión de las riquezas en fuerzas de producción da origen a la clasificación de los capitales en fijos y circulantes, según sea que esa conversión se verifique con más o menos rapidez. La más o menos rápida transformación, que es un equivalente de la conversión de riquezas en fuerzas productoras, sirve de base a la misma clasificación de los capitales.

La cuarta clasificación que se puede hacer de los consumos es en *privados* y *públicos*. Para formar esta clasificación, se atiende a quién es el que hace el consumo. Se llaman consumos *privados* «los que hacen los particulares o las familias».

y consumos públicos «los que se hacen por la nación o se emplean en la remuneración de los servicios prestados en favor de la sociedad».

En cuanto a los consumos privados, puede observarse que los excesos consisten, ya en la prodigalidad, ya en la avaricia. Una y otra hacen que las riquezas no sirvan para alimentar la producción posterior: la primera, agotándolas sin ventaja alguna para el poder productivo; y la segunda, impidiendo que puedan tener un empleo útil y conveniente. Cuando el disipador malgasta una cantidad cualquiera de riquezas, hace necesariamente mal a alguna industria; alguna operación industrial se paraliza. Cuando el avaro mantiene sus capitales ocultos, por el temor de que desaparezcan, hace también mal a la industria, puesto que la priva de esos mismos capitales que, empleados útilmente, aumentarían las riquezas de la sociedad. De estos dos males, la disipación, que por lo común es mejor aceptada, es, sin embargo, más desfavorable y perjudicial que la avaricia. Con ésta, alguna vez entran esos capitales a la circulación: con aquélla, son para siempre destruidos.

Los consumos privados, según después lo veremos al clasificarlos por sus efectos, pueden tener por fin o la reproducción posterior o simplemente la satisfacción de necesidades inmediatas, de deseos más o menos variados. De entre los consumos de esta última clase, los más convenientes son: (1)

1.º *Los que satisfacen necesidades reales.*—Entendemos por necesidades reales aquéllas cuya satisfacción mantiene nuestra existencia o es re-

(1) Say, *Tratado de Economía Política*.



putada como necesaria para la comodidad de la vida por la mayor parte de los hombres, en contraposición a los consumos que emanan de la sensualidad, del lujo o del capricho. Los consumos serán así bien entendidos en una nación en que se consume mucho género blanco y pocos encajes, en que los alimentos sean abundantes y sanos aunque muy escasos los platos delicados, en que haya muchas habitaciones cómodas y saludables y pocos palacios. El lujo solo procura goces pasajeros y falsos, mientras que los consumos de comodidad proporcionan goces más efectivos.

2.º *Los consumos que se hacen con lentitud, siendo el uso frecuente, y los de productos de mejor calidad.*—Por esto es una prueba de orden y de arreglo que, en vez de otros consumos más rápidos, se acostumbre tener habitaciones cómodas, que tanto se usan y cuyo consumo es tan lento. Las variaciones en la moda no deben tampoco ser constantes porque, como lo hemos visto, hacen perder la utilidad a los objetos antes de que se destruyan por sí mismos. Son también preferibles los consumos de riquezas de buena calidad. En todos los objetos hay ciertos gastos crecidos, como son los de manufactura que no varían, sea que se apliquen a buenos o a malos materiales. Así es que, consumiendo, por ejemplo, tejidos en que el género es malo, se tiene que pagar el mismo gasto de manufactura; y como se destruyen con más rapidez, el gasto en definitiva viene a ser mayor.

3.º *Los consumos hechos en común.*—La economía que resulta de esta clase de consumos es muy considerable, como se nota en la administración de los ejércitos, de los conventos, etc. En cuanto

sea posible, es, pues, conveniente hacer los consumos en común, aprovechando sus ventajas.

Los consumos públicos no se diferencian en sus efectos de los privados, y los mismos principios se aplican a unos que a otros. Si un Gobierno llegara a hacer consumos de los cuales hubiera de resultar un aumento de producción sobre lo consumido, haría un consumo útil a la sociedad. Si, por el contrario, hace consumos que no aumentan la producción, nada útil deja en pos de sí. Es absurda la diferencia que se ha establecido por algunos entre la administración de la fortuna privada y la de la fortuna pública (1), en el falso supuesto que la última recibe su aumento del aumento de los consumos.

Para remunerar los servicios públicos, que no se incorporan en ningún objeto determinado ni aprovechan a individuos determinados, se recurre a los impuestos.

### III

Hemos dicho que las clasificaciones de los consumos se hacen, según su naturaleza, y según el efecto que producen. En el movimiento del consumo que transforma las riquezas en fuerza para la producción venidera, una parte de esas riquezas se destruye para mantener el poder de la producción igual a lo que era antes; otras se destruyen, aumentando ese poder; otras pueden emplearse sin aumentarlo, ni disminuirlo; y otras,

(1) Es muy conocido el dicho de Luis XIV: «El rey da limosna gastando mucho».

en fin, se emplean, ocasionando una disminución en aquel poder.

Según esto, los consumos pueden dividirse, en cuanto a sus efectos, en cuatro clases distintas:

- 1.<sup>a</sup> Consumos de *conservación*.
- 2.<sup>a</sup> Consumos *productivos*.
- 3.<sup>a</sup> Consumos *improductivos*.
- 4.<sup>a</sup> Consumos de *lujo*.

Los consumos de *conservación* son «aquéllos que se hacen expresamente con el fin de mantener el poder productivo igual a lo que era antes».

Los consumos *productivos* son «los que se hacen aumentando el poder de producción», como, por ejemplo, las riquezas que se emplean en fabricar una máquina a vapor, que sustituye la fuerza del trabajo muscular y la aumenta en cantidad considerable.

Los consumos *improductivos* son «los que se hacen sin el objeto expreso de aumentar la producción ni de disminuirla, pero que en la práctica dan el resultado de mantener estacionario el poder productivo». El gasto que hace un individuo para asistir al teatro es un consumo de esta naturaleza.

Los consumos de *lujo* son «los que disminuyen el poder productivo», como por ejemplo, los gastos que se hacen en la embriaguez, en la disipación, etcétera.

No obstante que esta clasificación es naturalmente exacta en teoría, en la práctica puede reducirse con ventaja y concentrarse en dos diferentes ramos: consumos *productivos* y consumos *improductivos* o de *lujo*.

Entran en la primera parte de esta clasificación, los consumos de conservación y los propiamente



productivos, según los hemos definido. En la segunda parte se comprenden los consumos propiamente improductivos y los de lujo.

Comprendemos en la primera de las clasificaciones que hemos indicado, los consumos de conservación y los productivos, porque en realidad pertenecen a una misma categoría. Mantienen la producción en la situación anterior, o la mejoran. Por el contrario, si bien los consumos improductivos no son en todo caso desfavorables al poder de la producción, en la generalidad de los casos, los hábitos, el mal ejemplo y varias otras circunstancias prácticas influyen en que estos consumos, que en ciertos casos pueden estimarse inocentes, vengán a perjudicar el poder productivo.

#### IV

La noción de los consumos de conservación da origen a lo que se llama *gastos de producción*, gastos que están relacionados con la cantidad de trabajo que se necesita para la formación de un objeto cualquiera. Claro es que, mientras menores son estos gastos de producción, mayor será el poder productivo. Puede así expresarse la mejora en el progreso económico de dos maneras diferentes: o diciendo que el poder productivo, ha aumentado, o que los gastos de producción han disminuido: frases enteramente iguales en su significación, puesto que revelan una sola idea.

En efecto, siendo los gastos de producción «la cantidad necesaria de trabajo, ya de ahorro, ya muscular, para producir una riqueza cualquiera», es exactamente igual decir que mejora el poder

productivo cuando en realidad se produce más, o que disminuyen los gastos de producción, lo que importa la disminución del trabajo necesario para la producción de un objeto. Para que estas dos frases sean iguales en su sentido, es preciso sí, no olvidar que se toman en consideración los consumos de conservación, porque, si por gastos de producción se entendieran los consumos en general, no podría en este caso decirse que la producción y los gastos de producción están en relación inversa. Entonces se podrían hacer más gastos de producción, más consumo en general, mientras mayor fuera la producción misma; pero la mejora del poder productivo no podría expresarse por la disminución de los gastos de producción. No habría ninguna relación contraria entre los dos términos de comparación o de estudio.

Los gastos de producción se dividen en *reales* y *habituales*.

Los primeros consisten en «la cantidad de consumos que han servido para obtener un producto dado». Los últimos son «la suma de consumos que sería necesaria habitualmente, para obtener el mismo producto».

Los gastos de producción reales pueden ser ya superiores, ya iguales a los gastos de producción habituales: y éstos son los únicos que merecen una atención especial, por cuanto, como lo veremos más adelante, son los que sirven de punto de partida, para determinar el valor habitual de las riquezas.

Pueden clasificarse también los gastos de producción en *generales* y *especiales*. Aun cuando es difícil dar una definición absoluta de cada una de estas dos clases de gastos de producción, porque

expresan ideas naturalmente relativas, es fácil comprender en qué consiste cada una de ellas.

Los primeros se aplican «al poder productivo en general, ya de la sociedad, ya de una empresa determinada». Los últimos son «los que se incorporan determinadamente en cada artículo».

Hemos dicho que esta determinación es muy relativa. Y en efecto, los gastos generales en una empresa industrial pueden ser mirados como especiales con relación a la sociedad en general. Los gastos que se hacen en un ramo de las empresas industriales son generales con relación a esa empresa, y especiales respecto de la industria.

Compréndese, sin embargo, la base de esta clasificación, y eso basta para adquirir ideas exactas de lo que unos y otros gastos importan.

Entre los gastos generales y los especiales, hay la considerable diferencia de que los últimos son siempre proporcionados a la cantidad de productos; mientras que los primeros pueden ser iguales, ya sea que la cantidad de productos aumente, o ya que disminuya dentro de ciertos límites. Más allá de un cierto término, no podría aumentarse de una manera indefinida la cantidad de productos, sin un aumento en los gastos generales; pero para que este aumento tenga lugar, es preciso que el aumento de productos sea muy considerable. En un mismo taller puede haber, por ejemplo, veinte hombre en vez de diez: la misma vigilancia puede atender a treinta hombres que a quince: la misma luz puede facilitar el trabajo de veinte que diez operarios. Más allá de un límite determinado, es cierto que los gastos generales aumentan; más ese aumento lo repetimos, no guarda proporción en ningún caso con el aumento del



producto que se forma. Por esto la mayor parte de las invenciones que tienden a mejorar el poder productivo o los arreglos de los talleres industriales, tienen por objeto el ahorro en los gastos generales. De aquí nace la conveniencia de prestar una atención especial a esta clase de gastos.

Un ahorro en la inversión de los impuestos, una organización más conveniente en el sistema de la policía, una ventaja cualquiera obtenida en la vigilancia de la empresa, permite hacer economías de consideración en los gastos generales. Disminuyéndose éstos, se aplican en menor proporción respecto a cada uno de los productos que la empresa fabrica.

Mientras tanto los gastos especiales no son susceptibles, en tanta extensión, de economía, por mucho que el arte prospere. No disminuirán, por ejemplo, en gran cantidad el cartón y la felpa que se necesitan para la fabricación de un sombrero. Y lo que se observa en este caso, se observa con relación a todos los gastos especiales.

## V

Los consumos que tienen por objeto criar y educar nuevos hombres se prestan también a la clasificación anterior, según el resultado que con ellos se alcanza.

Pueden ser así voluntarios o involuntarios, y también productivos o improductivos.

Los gastos que se hacen, por ejemplo, en la crianza y educación de un niño que perece antes de haber producido, merecen con exactitud el nombre de consumo involuntario, puesto que, aun cuando

han sido hechos con voluntad, no se ha obtenido el fin que, al hacerlos, se tuvo en mira. Los consumos que se hacen en la crianza y educación de un individuo que produce más de lo que consume, son propiamente consumos productivos. Y los que se invierten en un individuo que consume más de lo que produce, sin improductivos.

Como se vé, todos los consumos, cualquiera que sea el objeto que se tenga al hacerlos, entran en las clasificaciones anteriores, clasificaciones que tienen por fin llamar la atención hacía los diversos efectos que producen, según el objeto especial a que se aplican.

Las demás consideraciones relativas a los consumos están relacionadas más estrechamente con la distribución de las riquezas. Nos basta por ahora haberlos definido y clasificado.

# LIBRO SEGUNDO

## DE LA DISTRIBUCION DE LAS RIQUEZAS

### CAPITULO I

#### DEFINICIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS RIQUEZAS Y DE SUS FORMAS ELEMENTALES

I. Carácter general de las leyes de producción y del consumo: id. de la distribución de las riquezas: qué puntos comprende esta distribución: en qué situación considera al hombre y a la sociedad la teoría de la distribución de las riquezas: de la fuerza que domina esta distribución.—II. Del sistema de distribución por autoridad y del sistema de distribución por libertad: desarrollo histórico de uno y otro.—III. Si pueden existir aisladamente estos dos sistemas de distribución y cuál es la intervención que sobre el segundo debe tener la autoridad en las sociedades organizadas.—IV. Cuál de estos sistemas se encuentra sujeto a procedimientos más fijos, y razón de este fenómeno.—V. Resumen y exposición de las materias que comprende el estudio del sistema de distribución.

### I

Las leyes de la producción y del consumo, que hasta aquí hemos estudiado, tienen un carácter absoluto e invariable. El hombre puede trabajar más o menos, puede emplear en el trabajo un arte



más o menos adelantado; pero, en todo caso, será siempre cierto que, sin un cambio en la población, el producto guardará relación con el trabajo que para hacerlo emplee. A un arte más adelantado corresponderá mayor cantidad de productos; a un mejor sistema de cooperación en el taller, una producción más fácil y abundante: a una mejor organización social, un aliento más efectivo en la producción. Y lo que sucede con relación a los elementos de la producción misma, se observa también en las demás leyes de la producción y del consumo. La población, por ejemplo, estará en todo caso contenida en su desarrollo por el límite de las riquezas; y será siempre cierto que, existiendo una relación entre las riquezas y el número de hombres, la población no podrá aumentar de una manera estable sin un aumento progresivo en la producción.

Serán también exactas en todo caso las dos tendencias que hemos definido con los nombres de leyes de la renta territorial y de las salidas. Contrariará la primera el aumento de población, a menos que con ese aumento coincida una mejora en el arte agrícola; y será también efectivo que el aumento de población dará mayor facilidad en la producción posterior en las industrias comercial, manufacturera y de transporte.

Iguales resultados se notan en las leyes del consumo. Puede el hombre consumir más ó menos, hacer sus consumos con tal o cual objeto; mas no dependerá de su voluntad hacer que un consumo improductivo tenga el mismo resultado que un consumo que estimule la producción.

Las leyes de la producción y del consumo presentan, por consiguiente, un carácter absoluto:

no dependen de la voluntad del hombre. No sucede lo mismo con las reglas de la distribución de las riquezas, ya que éstas en cualquier momento y en cualquier lugar en que se las examine, son susceptibles de cambios indefinidos, y están sujetas a todas las variaciones de la voluntad del hombre que las forma.

En efecto, en cierto lugar y en cierto tiempo, las reglas de la distribución pueden dar mayor o menor cabida a la influencia de la libertad, mayor o menor cabida a la intervención de la autoridad. diferéncianse, por consiguiente, estas reglas, de las leyes de la producción y del consumo, en su naturaleza misma. Estas últimas son absolutas en su influencia y en sus resultados; aquéllas, constantemente variables, como que no son otra cosa que la aplicación de la voluntad libre del hombre.

Hay, sin embargo, en la distribución de las riquezas algo que es absoluto: y esto es el hecho de la distribución. Cualesquiera que sean las reglas que para hacerla se observen; cualesquiera que sean las diferentes organizaciones que el hombre introduzca, siempre será indispensable que exista una distribución más o menos conveniente, más o menos adelantada. Siempre y en todos los lugares, se hará una aplicación de los esfuerzos de los individuos a la producción, y se dispondrá de los productos que, mediante el trabajo, se alcancen.

La distribución de las riquezas comprende dos puntos principales:

- 1.º La aplicación de los esfuerzos del trabajo a la producción, y la distribución de los hombres en las diversas funciones industriales.

2.º La distribución de los productos entre los diversos individuos que a la misma producción concurren.

Compréndese desde luego que, para examinar las leyes de la producción y para fijar las reglas de la distribución de las riquezas, nos colocamos en dos puntos de vista enteramente diversos.

Al tratar de la producción, hemos considerado a la sociedad en general y al hombre en especial, enteramente aislados y sin comunicación alguna. En tal situación ni la sociedad ni el hombre tienen otro medio para llenar sus necesidades que la producción directa del objeto que necesitan para su consumo.

Al establecer las reglas de la distribución de las riquezas, consideramos al hombre y a la sociedad en relación los unos con otros, y examinamos si en tales condiciones tienen, a más de la producción directa de los objetos indispensables para su consumo, algún otro medio de satisfacer sus necesidades.

Reconocemos que en esta situación existe otro medio, que es lo que se llama *sistema del cambio*, o lo que es lo mismo, adquisición de los objetos necesarios para el consumo, por la producción de otros artículos.

Así como en la producción hemos dicho que hay un principio general dominante que dirige todas las operaciones de la industria y que ese principio es obtener el mayor resultado posible con el menor trabajo, debemos también expresar que este principio se aplica en la distribución, lo mismo que en la producción. Este principio es el que debe servirnos de punto de partida para fijar las reglas de distribución, que sean más convenientes para



el adelantamiento industrial de los individuos y de la sociedad. Convendrá la producción directa de un artículo, cuando, mediante ella, se alcance un resultado más favorable a costa de menor trabajo. Y convendrá la adquisición de ese objeto por una producción indirecta o por el cambio, cuando, mediante ese cambio, se pueda satisfacer la necesidad con menores esfuerzos.

En la distribución de las riquezas, debemos estudiar también la fuerza que la domina. No bastaría, para hacer un estudio completo de las reglas de la distribución, que expresáramos las diversas organizaciones que hasta ahora se han dado a los movimientos de las riquezas, considerados con relación a la producción que constituye su origen, y al consumo, que es su fin. Para completar los estudios debemos expresar, después de haber indicado las reglas más convenientes de una distribución adelantada, si hay alguna fuerza que sea capaz de hacer aplicables en la práctica las reglas más convenientes de distribución. Esta fuerza o poder que obliga a los individuos a someterse a la ejecución de los diversos sistemas de distribución, puede ser de varias clases. Sistema hay en que ese poder depende de la voluntad de un tercero, que no es el individuo mismo; y sistema en que ese poder o fuerza depende del juicio que el individuo forma acerca de su propia conveniencia.

En un sistema de distribución en que el hombre no disponga ni de la aplicación de su trabajo a la producción ni de los productos que alcance mediante sus propios esfuerzos, el poder que arregla la distribución de las riquezas es la autoridad, el Gobierno, cualquiera que sea su forma,

En el sistema de distribución en que el individuo es árbitro para aplicar su trabajo a la producción como lo desee y para disponer de los productos que obtenga en esa producción, el poder que arregla la distribución de las riquezas es un principio que definiremos más adelante con el nombre de ley de la oferta y del pedido.

De todas maneras, se concibe, sin adelantar nuevas explicaciones, que, para hacer un estudio completo de la distribución, es preciso estudiar esas diferentes fuerzas que dominan en los distintos sistemas.

## II

Recorriendo los diferentes sistemas de distribución de los productos entre los diversos individuos, se nota que, a pesar de la multiplicidad en que se presentan a la vista, hay dos que podrían llamarse elementales y cuya combinación viene a formar las diversas organizaciones prácticas.

Estos dos sistemas elementales son los que se llaman, *sistema de distribución por libertad* y *sistema de distribución por autoridad*.

El primero es «aquél en que el individuo puede tomar por sí mismo la ocupación que desee, aplicar sus esfuerzos a la producción en virtud de su voluntad, y disponer como quiera de las producciones que obtenga con su trabajo».

El sistema de distribución por autoridad, es «aquél en que la aplicación del trabajo a la producción y la disposición de los productos dependen de la autoridad, no del individuo».

En el primero, el hombre es el árbitro supremo para aplicar sus esfuerzos a la producción. Puede elegir la ocupación que más le convenga, disponer de los productos que alcance, dándoles el destino que considere más conveniente. En una palabra, el individuo es en este caso el que dirige sus propios actos; y desde que tiene tal libertad, tiene también la responsabilidad consiguiente. Si forma una familia, si emprende una operación cualquiera, las consecuencias de sus actos libres deben caer exclusivamente sobre él y afectar su responsabilidad.

En el sistema de distribución por autoridad, considerado de una manera elemental y absoluta, el individuo no es un poder, es un ser obediente. La autoridad, el Gobierno, cualquiera que sea su forma, es quien dispone de la distribución de los hombres en las diversas operaciones de la industria, el que determina las combinaciones del taller, el que arregla la distribución de los productos entre los individuos, dando a cada uno de ellos mayor o menor cantidad, según lo estime conveniente. En una palabra, la responsabilidad, que en el primer sistema pesa sobre el individuo en virtud de la libertad que ejerce, recae en este caso sobre la autoridad que domina, como árbitro, los destinos industriales de los hombres.

Para que se pueda apreciar mejor la marcha de estos dos sistemas, las combinaciones numerosas que de la unión de ambos han resultado y estimarse el predominio que el uno va tomando sobre el otro, indicaremos a la ligera lo que la historia nos manifiesta acerca de esas combinaciones; y esta exposición, a la vez de explicarnos la diferencia de los dos sistemas en la marcha indus-



trial, nos revelará también cuál de los dos va adquiriendo mayor predominio.

En los tiempos de *las familias patriarcales*, el jefe disponía de una manera arbitraria de la distribución de los miembros de ella en las distintas operaciones de la producción y, reunidos los productos, les daba aplicación, distribuyéndolos entre los diferentes miembros. Este era el sistema de distribución por autoridad absoluta, que hemos definido con el nombre de *sistema elemental*.

La familia necesitó después de artículos que no alcanzaba con su producción directa, y buscó el auxilio de tribus o familias extrañas que no estaban sometidas a la autoridad del mismo jefe. Los cambios que en este caso se hicieron entre una y otra familia salieron del dominio de la autoridad, y quedaron sometidos a la voluntad libre e independiente de los contratantes. De aquí vino la primera mezcla del sistema de distribución por libertad. El comercio exterior y el cambio suponen la libertad.

Pero, prescindiendo de estas modificaciones que en la distribución introduce el comercio exterior, en el seno de la misma familia patriarcal, se observaron ciertas modificaciones que fueron haciendo variar de una manera más o menos extensa el primer sistema de distribución.

La autoridad del jefe, que en las familias reducidas había podido extenderse a todos los actos de la misma familia sin limitación alguna, no pudo mantenerse en igual extensión, una vez que las familias llegaron a contar con una población más numerosa.

A la familia patriarcal sucedió *la tribu*; y en ésta

la intervención del jefe, aplicada a una esfera de acción mas extensa que en el primer caso, se debilitó por su naturaleza. Introdújose entonces el sistema del peculio. Ya que el jefe no podía vigilar por sí mismo todas las operaciones de los miembros de la tribu, se sustituyó, a la vigilancia de la autoridad para el trabajo, el estímulo que resulta de la conveniencia de los individuos.

Aquí notamos otra intervención del sistema de distribución por libertad en la primitiva distribución por autoridad absoluta. Esta va perdiendo en su intensidad, a medida que se aplica sobre poblaciones o tribus más vastas. A la autoridad de un individuo, sucedió después la autoidad de la ley; y la organización de la sociedad se estableció por el sistema *de castas*, en el cual se determinaron por la ley misma la distribución de los individuos entre las diversas profesiones y la aplicación de los productos. Entonces se dejó un campo mayor de acción a la libertad del individuo.

A esta organización de castas y a los demás sistemas posteriores de organización en la distribución de las riquezas, han sucedido después *las corporaciones*, en las cuales se colocaba, mediante reglamentos, en una misma serie a todos los que se ocupaban en una profesión industrial.

En este sistema de las corporaciones, que tuvo su primer origen en el deseo de libertarse de la intervención de la autoridad, había privilegio y monopolio, puesto que ningún individuo podía entrar en una corporación sino sometiéndose a preceptos especiales dictados por la autoridad; pero ya ésta no ejercía tanta influencia como en los primeros tiempos. Bastaba el cump'imiento de una ordenanza para elegir la operación indus-

trial que más conviniera al carácter o a las aptitudes de los individuos.

Este sistema de corporaciones no ha podido tampoco soportar al fin los ataques de la libertad, que impulsaba a los individuos a buscar todavía un campo de acción más extenso y libre.

Las corporaciones han desaparecido por fin, y con ellas los últimos restos de lo que puede llamarse sistema elemental de distribución por autoridad.

En el día alguna intervención conserva la autoridad en la industria. Es preciso todavía aceptar sus mandatos en ciertas materias, y, según lo veremos más adelante, semejante intervención será siempre necesaria; pero es inmensa la distancia entre el punto de partida y el punto a que las sociedades han llegado.

La introducción del comercio exterior, el establecimiento de los contratos, el juicio que los individuos han ido formando acerca de su propia conveniencia, el aliento y el estímulo que han encontrado en el ejercicio de sus facultades individuales, en la industria como en la legislación, han contribuido a que cada día vaya ganando más terreno la esfera de acción del sistema de distribución por libertad: sistema a que aspiran hoy todos los hombres, procurando que la autoridad en todo caso se concentre dentro de los límites indispensables.

En la Economía Política, lo mismo que en la Política propiamente dicha, se considera como el mejor Gobierno el que menos gobierna, el que deja más libertad de acción al interés particular. Y parece ya asegurado para siempre el predominio de este sistema de distribución por libertad, sobre



todos los otros sistemas condenados por sus resultados prácticos en la historia.

### III

La anterior exposición de la marcha histórica de los dos sistemas de distribución de las riquezas, nos manifiesta que uno y otro tienen diversas condiciones de existencia. Útil será averiguar si ambos pueden existir por sí solos y cuál ha de ser la intervención necesaria que, en la distribución por libertad, debe tener la autoridad en las sociedades organizadas.

Hemos visto que el sistema de distribución por autoridad ha existido en los primeros tiempos, sin mezcla alguna del sistema de distribución por libertad. Cuando se hallaban organizadas las familias patriarcales, era la autoridad la única dispensadora de los productos, la única que aplicaba los esfuerzos de los individuos a la producción.

El sistema de distribución por autoridad puede existir aisladamente. Será conveniente o perjudicial, materia que hemos de estudiar más adelante; será más o menos desfavorable al progreso económico; pero es indudable que, atendida su misma naturaleza, es susceptible de vivir, aisladamente y de dirigir por sí solo toda la organización industrial.

No sucede lo mismo con el sistema de distribución por libertad. Para convencerse de ello, basta observar que es imposible la prescindencia absoluta de un Gobierno cualquiera en la marcha de la sociedad. El hombre es por su naturaleza

sociable, y, colocado en la sociedad, no puede ser árbitro supremo de sus actos y de la moralidad de sus obras. La teoría que hace de cada uno un estado independiente, que se maneja por sí mismo en sus relaciones con los demás, es una teoría absurda e imposible. Desde que en toda sociedad debe haber un Gobierno, es indudable que el sistema de distribución por libertad no puede existir por sí solo. Tiene ciertas limitaciones, por más que se desee ensanchar la esfera de acción de los intereses individuales. Estas limitaciones se hallan en la organización de la familia, en lo relativo a los impuestos y en la ejecución de los contratos y obligaciones en general.

En efecto, sabemos por la experiencia que los individuos no nacen en aptitud de trabajar; que en sus primeros años no pueden alcanzar por sí mismos los objetos que necesitan para su consumo; y que no tienen fuerza para ello, ni el juicio capaz de aplicarla, una vez que por el desarrollo de la edad vienen a tenerla. Si, pues, el individuo en los primeros años se encuentra en una situación de dependencia necesaria, debe haber, por una parte, obligación en los que forman esa familia, de cuidar de la existencia de los seres que, bajo la responsabilidad del padre, se traen a la vida, y obligación en los miembros de la misma familia de mantenerse en esa situación de dependencia. Mientras la libertad es imposible, la organización de la familia está sujeta, por consiguiente, a la autoridad. Es una limitación precisa de la organización por libertad.

Lo que sucede en la familia, se nota también en la ejecución de las obligaciones. Proceden éstas, en verdad, en su mayor parte, del acuerdo

libre y espontáneo de los contratantes; pero tendrían bien poca eficacia, si no existiera un poder que hiciera efectivas las convenciones. La seguridad de la ejecución que viene de la intervención de un poder extraño, es indispensable para dar seguridad y aliento en las relaciones de los individuos.

Claro es que la ejecución de las obligaciones da también a la autoridad una intervención necesaria. Y al hablar de obligaciones, tomamos esta palabra en un sentido general. No hablamos sólo de las convenciones que se hagan entre dos o más individuos voluntariamente, sino también de las obligaciones de un particular para con otro, en virtud de las relaciones naturales.

Por limitada que sea la intervención de la autoridad, debe, pues, hacerse efectiva en el cumplimiento de las obligaciones recíprocas de los individuos entre sí, lo cual comprende la justicia hace ejecutar las obligaciones y la policía que previene los crímenes.

Estos servicios en favor de la comunidad no se incorporan ni a un objeto, ni a un individuo determinado. No pueden en consecuencia ser satisfechos por el sistema de distribución por libertad; y resulta de aquí que están sometidos al de autoridad los medios de alcanzar la remuneración de estos servicios o, lo que es lo mismo, establecimiento de los impuestos.

El sistema de distribución por libertad tiene, por consiguiente, las tres limitaciones necesarias de que antes hemos hablado: la organización de la familia, la ejecución de las obligaciones y prevención de los delitos, y la organización de los impuestos para remunerar los servicios públicos.



Los dos sistemas coexisten a la vez; y si, como después lo veremos, las ventajas se hallan en favor de la distribución por libertad, nuestros deseos deben reducirse a que la distribución por autoridad sólo tenga cabida en cuanto, para la marcha de la sociedad, sea absolutamente indispensable.

Tal es el fin de las aspiraciones de la Economía Política, de la Política propiamente dicha.

#### IV

A primera vista parecerá tal vez absurdo indicar que el sistema de distribución por libertad está sujeto a procedimientos más fijos que el de distribución por autoridad. En efecto, con una observación somera no puede comprenderse que haya más fijeza en la distribución por libertad individual que en la observancia de los mandatos fijos y ordenados de la autoridad. Sin embargo, la aserción es completamente exacta. En el sistema de distribución por autoridad, la única fuerza que dirige el movimiento de la industria es la autoridad misma de uno o de varios individuos, según sea la organización del poder. Y esa autoridad está, por consiguiente, sujeta a los caprichos de la voluntad de los que mandan, a sus buenas o malas inclinaciones, a su conocimiento o a su ignorancia de lo que puede procurar el bienestar de la industria. No hay en este caso más regla que la voluntad del que manda; y se ha visto en la Historia que la autoridad establece de ordinario mandatos que no tienen razón de ser en las relaciones habituales de los individuos. En el sistema de distribución por libertad, en que a primera vista no se

alcanza a comprender cuál sea la fuerza que arregla las relaciones de los hombres, dirigiéndolas al bienestar común, existe, sin embargo, esta fuerza de un poder considerable.

Esta fuerza es el interés individual que, colocado en armonía con el interés de los demás, viene a establecer un principio que domina todas las relaciones. Procúrase alcanzar el mayor resultado posible a costa del menor esfuerzo. Y este sencillo principio, que, como hemos visto, domina toda la producción y todo el consumo, viene a establecer las bases de una distribución conveniente de las riquezas.

El sistema de distribución por libertad o lo que es lo mismo, el sistema de cambio, está basado sobre el interés particular; y esto influye en que la organización de la industria se establezca sobre las bases más convenientes para el desarrollo de la sociedad. Cada cual busca lo que más le conviene; y para encontrar su conveniencia, respeta la conveniencia ajena.

De este principio del interés particular resulta el respeto de los demás intereses, y de esta combinación de los diversos intereses particulares, el interés y las ventajas generales.

En la práctica casi no se concebiría cómo la autoridad pudiera administrar de una manera conveniente, sin mezcla alguna de la libertad, poblaciones que cuentan muchos millones de hombres de distintas inclinaciones, de diversos caracteres. Aun no se concebiría como pudiera abastecer a una población numerosa, de los variados objetos que constituyen su consumo ordinario.

Abandonada la organización al sistema de distribución por libertad, se nota en la práctica que

satisfacen ampliamente todas las necesidades con una precisión inconcebible, y que, sin mandato alguno de una autoridad extraña, sin otro móvil que el interés particular, se arregla esa organización de la manera más favorable al interés de cada individuo y a los generales de la sociedad. Esto se debe como lo hemos dicho, a la intervención de una fuerza más poderosa que la autoridad misma, el interés particular, fuerza que se manifiesta en la ley de la oferta y del pedido.

## V

Basta lo expuesto para dar idea del sistema de distribución.

Entrando en más latas explicaciones, anticiparíamos ideas que tienen una colocación más oportuna en otra parte. Por ahora basta comprender que en el sistema de distribución, lo mismo que en la producción y en el consumo, el principio dominante es el deseo de obtener el mayor resultado con el menor esfuerzo; que hay dos sistemas de distribución que pueden llamarse elementales, el de la libertad y el de la autoridad; que estos diversos sistemas coexisten en la sociedad, y que es de desear que prevalezca el primero sobre el último, y que se dé a la autoridad sólo la intervención escasa que le corresponde por necesidad; que en los dos sistemas, tipos de distribución, hay fuerzas distintas que arre lan la sociedad, la autoridad y el interés particular, y por último, que de estas dos fuerzas, la primera, que aparentemente podría orga izar mejor la distribución social, es más caprichosa en sus causas y en sus efectos



mientras que la última viene a establecer la armonía entre los diversos intereses y la mejor organización a que es dado aspirar.

Puede decirse que el sistema de distribución por autoridad en sus detalles está fuera de los límites de los estudios económicos. Nuestras explicaciones sobre él no pasarán del desenvolvimiento que les hemos dado, y reservaremos nuestros estudios para el sistema de distribución por libertad o sea sistema del cambio.

Vamos a expresar cuál es el origen del cambio, cuáles las clasificaciones a que se presta, cuáles los resultados de los diversos cambios, cuáles los inconvenientes y las limitaciones que encuentra. Concluiremos los estudios relativos a la distribución de las riquezas estableciendo una comparación entre los dos sistemas elementales, para conocer la influencia de cada uno de ellos sobre el movimiento económico, considerado en los elementos que lo constituyen.

## CAPITULO II

### ANALISIS DEL CAMBIO Y LEY DE LA OFERTA Y DEL PEDIDO

- I. Del cambio entre dos individuos aislados: su causa remota: su causa inmediata: qué individuos: qué objetos tienen mayor poder de cambio.—II. Del cambio con competencia: sus ventajas.—III. Idea general de la ley de la oferta y del pedido.—IV. Método para la exposición de esta misma ley.

#### I

En la primera parte de los estudios hemos su-

puesto que no hay otro medio para la adquisición de las riquezas que la producción directa.

En la distribución, estudiamos dos medios de adquisición: la producción directa, y la producción indirecta por medio del cambio. Vamos a indicar las condiciones en que éste se realiza, y a explicar las leyes que lo gobiernan, ya se trate del cambio entre individuos aislados, ya del cambio con competencia.

El primero no existe en las sociedades modernas, porque no se encuentran individuos enteramente aislados en la sociedad; pero se estudia, porque de esta manera es más fácil comprender el origen del cambio y las condiciones a que se ajusta.

Un ejemplo nos manifestará con bastante claridad los antecedentes elementales de la teoría del cambio, que vamos a exponer. Dos hombres independientes uno de otro se encuentran en una isla ocupada solo por ellos. Uno ha hecho una caza abundante, y, a más de la cantidad de carne necesaria para su consumo de uno o dos días, tiene un sobrante que no puede emplear en ese tiempo. El otro ha cortado una cantidad de leña, y siendo ésta mayor que la que es indispensable para su consumo, carece a la vez de carne, o la tiene en cantidad muy escasa. Es muy natural que, colocados en esta situación, juzguen que les es conveniente cambiar entre sí los objetos que recíprocamente necesitan, y procurarse de esta manera la satisfacción de sus necesidades. El que tiene carne, y ha trabajado mucho, estará dispuesto a dar una cantidad de esa carne para libertarse del trabajo de cortar la leña: y el que tiene un sobrante de leña y escasez de carne, procurará obtener algo de la carne sobrante del

primero, cediendo una parte de su sobrante de leña.

En esta situación, discuten acerca de las condiciones con arreglo a las cuales verificarán su trato; y, cuando se ponen de acuerdo acerca de la cantidad que recíprocamente han de cederse de la riqueza de que tienen sobrante, se llega a verificar el cambio que no es otra cosa que «un contrato en virtud del cual se cede un objeto, recibiendo otro del individuo o individuos que toman parte en la convención».

La relación entre los dos productos que se cambian es muy variable. Puede suceder, por ejemplo, que sea de una libra de carne por dos quintales de leña, o que tan sólo se cambie un quintal de leña por tres libras de carne. Estas relaciones varían de una manera indefinida, pero, para que el cambio llegue a verificarse, es indispensable que los dos contratantes se pongan de acuerdo acerca de la relación entre los productos.

Se verificará el trato a tres por dos, a uno por cuatro, o en una relación cualquiera. En todo caso será necesario que esta relación se determine con anterioridad a la verificación del cambio.

Ahora, ¿por qué se ha verificado ese cambio? ¿Por qué se verifica en una relación tal o cuál? Esto es lo que vamos a explicar de una manera sencilla, dando así los antecedentes sobre los cuales el cambio se establece. Indicaremos, en primer lugar, la causa primitiva del cambio en general; expondremos en seguida cuál es la causa inmediata de que se verifique según una relación más o menos alta; y explicaremos por último qué individuos y qué riquezas tienen más fuerza en el cambio.

Como lo hemos dicho al establecer los preli-



minares de la distribución de las riquezas, para la satisfacción de las necesidades hay dos medios: la producción directa y la producción indirecta, que es la que se obtiene por medio del cambio. El principio dominante es siempre uno mismo. El individuo trata de obtener el mayor resultado posible a costa del menor trabajo, y, guiado por este principio, se dedicará a la producción directa, para llenar las necesidades que experimenta, si tiene la certidumbre de producir con más facilidad por sí mismo los artículos de su consumo, o aceptará, por el contrario, la adquisición por medio del cambio, si considera que con este arbitrio podrá llenar sus necesidades a costa de menor esfuerzo. Así, por ejemplo, si juzga que para adquirir la cantidad cuatro de carne, trabajará dos horas en un día, y si observa que, para adquirir la misma cantidad de carne cambiándola por la leña que él produce, puede obtener cuatro de carne por dos de leña que él corta en una hora, aceptará la adquisición por el cambio. Por consiguiente, la causa primitiva que lleva al individuo al cambio, no es otra que el principio que ya hemos indicado, a saber, obtener el mayor resultado a costa del menor esfuerzo.

Hablando en general, es indudable que la adquisición por medio del cambio es siempre menos costosa que la adquisición directa por el trabajo; lo cual no es más que una consecuencia de las observaciones que hemos hecho a propósito de la división de operaciones.

Si un individuo hubiera de contraerse a producir por sí solo los variados objetos de su consumo, apenas podría llenar de una manera imperfecta las necesidades más escasas y en una escala muy reducida. En el sistema de cambio acontece lo contrario.

El hombre puede tomar una ocupación exclusiva, adquirir en ella toda la habilidad que da el hábito, aprovechar todas las ventajas que resultan de la división del trabajo, y, produciendo una cantidad considerable de ciertos objetos, obtener por medio de éstos todos los demás que necesita. El cazador inteligente podrá adquirir en una hora el doble y el cuádruplo de lo que, con relación al mismo artículo, podría producir el que tuviese ocupaciones variadas. Por esto es que se ha establecido de una manera general el sistema de cambio. Por esto todos los hombres se emplean en ocupaciones especiales, y adquieren por ese medio los objetos de su consumo.

Esta explicación nos manifiesta cuál es la *causa primitiva* del sistema de cambio. Pero no basta para darnos una idea cabal de los motivos en virtud de los cuales se verifica en una proporción más o menos favorable a cada artículo. Con esto solo, no conoceríamos por qué en el ejemplo de que hemos tratado, la carne y la leña se cambian en un momento dado en la proporción de una libra a dos quintales; ni nos explicaríamos las numerosas variaciones que se experimentan en la relación de los productos entre sí. Para esto debemos examinar las *causas inmediatas* de esas relaciones, y entrar, puede decirse, en el análisis de los motivos que deciden a cada uno de los que cambian, para verificar su trato en condiciones dadas.

Colocados dos tratantes, uno al frente del otro en esta situación de aislamiento relativo de que nos vamos ocupando, y examinados de una manera filosófica los sentimientos de cada uno de ellos, encontramos que se establece entre ambos cierta lucha para obtener cada cual la cesión de una parte más considerable en relación a la que él

cede. El que tiene la carne, por ejemplo, piensa necesariamente en dos cosas: 1.<sup>a</sup>, cuál es el trabajo que le cuesta producirla, y cuál el trabajo que le costaría obtener la leña, y 2.<sup>a</sup>, qué necesidad tiene del artículo leña, y cuál juzga sea la necesidad que el poseedor de este artículo experimentará de la carne. Recíprocamente, el tenedor de la leña, piensa también en las mismas dos cosas: 1.<sup>a</sup>, el trabajo que le cuesta producir la leña, y el que le costaría obtener por sí mismo la carne, y 2.<sup>a</sup>, la necesidad que uno y otro tienen de estos artículos. Si por ejemplo, el trabajo para producir una libra de carne es de una hora, y el trabajo para producir un quintal de leña es también de una hora, habrá un motivo para que la leña y la carne se cambien en la proporción de un quintal a una libra, atendiendo sólo al trabajo que cuesta la producción de uno y otro artículo. Pero puede suceder que las necesidades no estén en la misma proporción y que el tenedor del artículo carne tenga necesidad de la leña como uno, mientras que el tenedor de la leña experimente necesidad de la carne como cuatro. Atendiendo entonces a la necesidad, la relación sería de uno a cuatro, o sea, de cuatro quintales por una libra.

Tales son los puntos de vista que los que tratan toman en consideración en el cambio aislado: *el trabajo y la necesidad*. Cuando las dos voluntades se ponen de acuerdo, el cambio se ajusta. Así, en el ejemplo anterior, si el trabajo está en relación de un quintal a una libra y la necesidad en relación de cuatro a uno, el cambio se ajustaría probablemente en la relación de cuatro quintales a una libra. Si la necesidad y el trabajo fuesen diversos en su relación, según el juicio de los que cambian, la relación entre los dos productos variaría también.



Vemos así que el cambio aislado, que es el que se realiza entre dos individuos, es enteramente personal. Está sujeto a las apreciaciones que uno y otro hagan acerca del trabajo y acerca de sus necesidades recíprocas, y puede suceder en consecuencia que ese cambio llegue a verificarse en condiciones enteramente desfavorables para uno de los tratantes. Esaú cambió su derecho de primogenitura por un plato de comida, para satisfacer su hambre. El se decía: «¿de qué le sirve la primogenitura a un hombre que está para morir?».

De las explicaciones anteriores resulta que, si se considera a los individuos, tendrá mayor poder de cambio el hombre que sienta menos necesidad de los artículos que se le ofrezcan y que necesite de menos trabajo para producirlos. Un individuo como éste, no está sometido a esas necesidades de satisfacción urgente que obligan a ceder una gran cantidad de otros productos, para adquirir el que es de indispensable consumo. Aun colocado en esa situación extrema de tener que ceder muchos productos por uno que le es absolutamente necesario, puede adquirirlo fácilmente con el trabajo propio.

En cuanto a los objetos, considerados en sí mismos, tendrá mayor poder de cambio el que sea de adquisición difícil y que satisfaga necesidades importantes.

Una vez que el cambio se hace frecuente, que se acostumbran los individuos a producir uno o pocos objetos determinados, obteniendo con ellos los demás que les son indispensables para su consumo, el cambio coloca a la sociedad en un estado de cooperación. Divídense las operaciones, contráese cada uno a producciones especiales, y se obtienen así to-

das las ventajas que hemos explicado al tratar de la división del trabajo.

No puede decirse, con todo, que el cambio sea productivo para la sociedad en general. El cambio produce para el individuo, le permite obtener las riquezas por la producción indirecta; pero no produce para la sociedad, esto es, no aumenta las riquezas que en la sociedad existen. En efecto, el individuo puede adquirir por el cambio, puede hacerse más rico con él, siempre que lo emplee de una manera conveniente, como lo haría adquiriendo muchos productos, con la cesión de pocos. La sociedad no puede obtener iguales ventajas, ya que el cambio no es más que una operación en virtud de la cual los objetos pasan de una mano a otra, sin que aumenten las cantidades que de ellos existen.

## II

Hasta aquí hemos estudiado el cambio aislado, para exponer condiciones fundamentales de la teoría que vamos a desarrollar. Pero en las sociedades modernas este cambio aislado, propiamente no existe, porque los individuos se encuentran ya constituidos en estado de cooperación. Han podido apreciar las ventajas que del cambio resultan, y todos procuran adquirir los objetos de su consumo contrayéndose a la producción de artículos especiales con que obtienen los demás. Lo que hay en las sociedades modernas, no es, pues, cambio aislado, que es el que se realiza entre dos individuos: es cambio con competencia, que es «el que se verifica entre varios que ofrecen o piden un mismo

objeto». Continuando el ejemplo que hemos indicado al hablar del cambio en la situación del aislamiento, podemos suponer, en vez de un individuo que ofrezca leña y otro carne, dos que posean cada uno de estos artículos. En este caso los motivos de cambio son los mismos: el juicio sobre el trabajo que cuesta la producción de cada uno de los dos artículos que se van a cambiar y el juicio sobre las necesidades recíprocas; pero el cambio deja de ser ya tan personal como antes y llega a realizarse precisamente entre los que se encuentran en condiciones más desfavorables. Así, en el caso anterior, de los dos que tienen leña, el primero experimentará necesidad de carne como dos, y el segundo como uno. Es claro que el que sufriera esa necesidad como dos, si se encontrara en la situación de aislamiento y tuviese que verificar su cambio con un solo tenedor de carne, estaría en una situación muy desfavorable. Pero lo mismo que sucede con el tenedor de leña acontece a los tenedores de carne. Uno de ellos experimenta necesidad de leña como dos, y el otro tan sólo como uno. Si hubieran de cambiar el que tiene necesidad de carne como dos y el que sólo tiene necesidad de leña como uno, el cambio habría de ser necesariamente muy desfavorable al primero; pero lo natural es que en este caso el que siente necesidad de carne como dos y el que siente necesidad de leña también como dos, sean los que primeramente lleguen a ajustarse en las condiciones del trato, porque estarán dispuestos a cederse recíprocamente mayor cantidad del objeto que uno y otro poseen. El cambio se verifica, por consiguiente, en este caso entre los dos que experimentan una necesidad más fuerte del artículo que piden y que tienen a la vez más pro-



ductos que dar. Se quita al cambio en mucha parte su carácter de personal. El juicio sobre las necesidades no puede hacerse ya de una manera tan directa. Y esto se concibe de una manera más clara todavía, si en vez de dos individuos tenedores de los artículos que entran en el cambio, imaginamos mil o más, como de ordinario los hay en las sociedades modernas. En tal caso el cambio viene a hacerse en cierta manera prescindiendo de la estimación de las necesidades recíprocas y atendándose principalmente a la abundancia o escasez de los objetos.

Estos nos hacen ver las considerables ventajas que para los que cambian ocasiona la competencia; ventajas que pueden concretarse en las tres siguientes:

1.<sup>a</sup> *El cambio con competencia impone menos sacrificios a los que cambian.*—La demostración de esta verdad no es más que la aplicación exacta de lo que antes se ha dicho. El cambio llega a realizarse entre aquellos que recíprocamente tienen mayor necesidad de los objetos que se cambian. Puede suceder que los demás continúen con posterioridad en el cambio; pero lo más probable será que lo realicen en este caso en condiciones diferentes a los primeros. Así en el ejemplo anterior, si los dos que tienen necesidades más fuertes se han hallado en disposición de cambiar en la relación de un quintal de leña por una libra de carne, los que tengan necesidades menos imperiosas podrán cambiar en una proporción distinta. Puede haber algún tenedor de carne que se halle dispuesto a dar una libra por un quintal y medio de leña, y un tenedor de leña que desee cambiar en esta misma proporción. En tal caso se verifica

un nuevo cambio en la proporción de uno a uno y medio, y no en la proporción de uno a dos, como antes. Las relaciones varían, pues, de una manera indefinida. Pero en todo caso los que experimentan necesidades más urgentes, son los que más luego se ponen de acuerdo para cambiar y se hacen necesariamente concesiones recíprocas, puesto que tienen necesidades que se pueden calcular en igual cantidad.

2.<sup>a</sup> *El cambio con competencia tiende a satisfacer con facilidad las necesidades, por lo bajo del valor.*—Esta es también una consecuencia de lo que antes hemos dicho. Colocados los individuos en el estado de cooperación, mediante el sistema del cambio, se dividen las operaciones; se producen los artículos en mucha abundancia, y se cambian después entre los que experimentan necesidades recíprocamente iguales. Se dispone de un gran número de productos adquiridos por la división del trabajo, y se cambia entre individuos que se hallan en igualdad de condición. Es natural, por consiguiente, que cada uno de ellos obtenga del cambio más que lo que habría podido obtener por su trabajo propio, contraído a operaciones variadas.

3.<sup>a</sup> *La competencia da al cambio un carácter más impersonal.*—En la lucha del cambio aislado, todas las desventajas se hallan de parte del que tiene necesidades urgentes. En el cambio con competencia se prescinde de las personas, para ocuparse tan sólo de los productos. En tal situación, no es ya posible encontrar esos sacrificios personales y duros que se notan en el cambio aislado. Un derecho de primogenitura no se cambiaría por una cosa insignificante.

## III

Con las explicaciones que hemos dado acerca del cambio entre dos individuos y del cambio con competencia, podemos establecer ya las bases de la ley que gobierna todos los cambios, ley que se llama de la oferta y del pedido, y que se puede definir diciendo que «es un principio en virtud del cual, el valor de los objetos, aumenta por una disminución de la cantidad ofrecida o por un aumento de la cantidad pedida; y disminuye, por un aumento de la cantidad ofrecida, o por disminución de la cantidad pedida». Entran, por consiguiente, en esta ley tres términos diversos: *la oferta, el pedido y el valor*. La oferta no es otra cosa «que la cantidad que de un artículo se presenta para cambiarla por otra que se llama cantidad pedida». Recíprocamente, el pedido es, por abreviación, «la cantidad de un objeto que se solicita en cambio de otro que se presenta». Es claro que la oferta de un artículo determina el pedido de otro, o, lo que es lo mismo, que entre la oferta y el pedido hay cierta relación que se observa en el mercado, esto es en «lugar en que se verifica el cambio». Así hay diferencia entre el significado de esta palabra en el uso común, y el significado que le damos en Economía Política. *Mercado*, en el lenguaje común, es el lugar en que habitualmente se celebran los cambios: en Economía Política, es el lugar en que se celebra un cambio cualquiera. El resultado de esta relación entre la oferta y el pedido da el valor que es «el poder de cambio de una mercadería».



En la ley de la oferta y del pedido, hay un elemento que puede llamarse positivo, con relación al valor, y otro que se puede llamar negativo. El primero es el pedido; el segundo, la oferta. El valor aumenta por un aumento del pedido, y disminuye por una disminución en el mismo pedido. El pedido se encuentra, por consiguiente, en relación directa con el valor. Este disminuye por un aumento de la oferta y aumenta con una disminución en la misma oferta. Está con ella en relación inversa.

Las numerosas variaciones que puede haber en el valor se manifiestan por las variaciones en la oferta y en el pedido. Y como puede suceder que, a la vez, cambien los dos términos, oferta y pedido, sucederá en tal caso que, para determinar cuándo el valor sube o baja, será necesario estimar las variaciones que en los dos términos se observan y compararlos. Si, por ejemplo, el aumento en la oferta es como cuatro, y el aumento en el pedido es como tres, habrá un antecedente para calcular que el valor disminuye, porque el aumento de la oferta es superior al aumento del pedido. Recíprocamente, si el aumento del pedido es como ocho, y el aumento de la oferta sólo como cuatro, habrá un antecedente para que el valor aumente, porque la variación en el aumento del pedido es superior a la variación en el de la oferta. No existe, sin embargo, una relación matemática entre estos dos términos: valor y oferta o pedido. Puede suceder en muchos casos, y sobre todo tratándose de artículos de necesidad muy urgente, que la disminución de la oferta en la cantidad dos, dé un aumento de valor mayor que dos. Así, por ejemplo, cosechándose, en vez de cien mil fane-

gas, setenta y cinco mil, si la relación entre el valor y la oferta fuera matemática, el aumento del valor debería ser sólo de una cuarta parte, mientras que en la práctica se observa que la disminución de la cosecha en una cuarta parte, puede aumentar el valor de los granos, quizás a la mitad. Lo que viene a indicar esta ley no es, por consiguiente, una relación precisamente matemática, sino una tendencia a la disminución o al aumento del valor, según sean las variaciones en la oferta y en el pedido. Esta tendencia es de tal naturaleza que no hay contrapeso alguno que oponerle. Es una verdadera fuerza, un verdadero poder capaz de arreglar el valor o de organizar la distribución de las riquezas.

El valor, que después explicaremos más extensamente, no sólo es efecto del cambio; puede también llegar a ser causa del cambio mismo. Así, por ejemplo, si se ha cambiado, por circunstancias excepcionales, en la proporción de veinte de leña por uno de carne, siendo las condiciones ordinarias en el trato de diez de leña por uno de carne, habrá muchos que procuren obtener la leña, que ha bajado tan considerablemente de valor. En tal caso, la baja del valor vendría a ser una causa de cambios posteriores. Las variaciones en el alza de los valores no tienden a aumentar los cambios. Las variaciones en la baja son una causa de ese aumento.

#### IV

Guiados por el deseo de observar en la exposición el método más riguroso que nos sea posible, va-

mos a explicar cómo esta fuerza llamada ley de la oferta y del pedido arregla la aplicación de los individuos a los distintos trabajos y la distribución de los productos entre los hombres, esto es, cómo organiza el sistema de distribución.

La última parte, relativa a la distribución de los productos entre los diversos individuos, comprende varias materias. Las explicaremos en el orden siguiente:

1.º Análisis del valor en su esencia y en sus diversas formas.

2.º Intervención de la moneda en el cambio. Si bien debería tratarse esta materia con posterioridad a varias otras relacionadas más íntimamente con el valor, creemos, sin embargo, útil anticipar desde luego algunas ideas sobre ella, porque hacen más comprensibles las explicaciones que daremos respecto de las demás.

3.º Extensión del sistema del cambio por la intervención del crédito.

4.º Formación del costo de producción, que sirve de base al valor habitual; explicación de los elementos que constituyen ese costo y de sus variaciones.

5.º Clasificación de los distintos capitales, y de las variaciones ordinarias y extraordinarias, en sus relaciones de valor.

Con estos detalles se comprenderá, cuanto es posible en un texto elemental, cómo se verifica la distribución de los productos entre los individuos. Podremos conocer entonces, según lo hemos dicho, las limitaciones o inconvenientes que ofrece el sistema de distribución por libertad y compararlo con el de distribución por autoridad.



## CAPITULO III

DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INDIVIDUOS ENTRE  
LAS DIVERSAS PROFESIONES Y DE LA DISTRIBU-  
CIÓN DE LOS PRODUCTOS •

I. Introducción.—II. Qué es lo que determina la proporcionalidad entre el trabajo y la remuneración: algunas causas de esta proporcionalidad.—III. Quiénes constituyen la oferta y el pedido y cómo se establece el valor en la remuneración de las profesiones.—IV. Cuál es la regla que en el sistema de distribución por libertad dirige la de los productos entre los individuos.

## I

Establecido ya el principio de que los dos objetos de la distribución de la riqueza son aplicar el trabajo de los individuos a la producción y distribuir entre ellos los productos que obtienen mediante sus esfuerzos, vamos a explicar ahora, cómo, en virtud de la ley de la oferta y del pedido, se arregla en el sistema de distribución por libertad, tanto la aplicación de los individuos a los diversos trabajos industriales, como la repartición de los productos entre ellos.

## II

Los hombres obran siempre con el objeto de obtener una remuneración de sus esfuerzos; y es na-

tural que, movidos por este aliciente, procuren tomar aquella ocupación que en el estado actual de la sociedad en que viven pueda darles una remuneración mayor. En esto no hacen más que obedecer a un movimiento de su razón y al impulso de su propia conveniencia.

No todos los trabajos, sin embargo, tienen una remuneración igual, ni todos dan a aquél que en ellos se emplea una posición semejante. Se nota por el contrario que hay entre las diversas ocupaciones diferencias notables de remuneración efectiva, así como las hay en la estimación que de cada una de las profesiones se hace en la sociedad. Por esto podemos establecer como principio general que «la proporcionalidad entre el trabajo y la remuneración se establece en ciertas ocasiones por la misma desigualdad de la remuneración económica». Este principio, que a primera vista no parece sencillo, lo es en realidad, si se examinan los diversos casos de desigualdad, y si se manifiesta, por medio de ejemplos, cómo es que esa proporcionalidad viene a establecerse por la desigualdad misma. El sabio, que ejecuta sus trabajos en gran parte movido por su amor a la ciencia: el artista, que procede por un gusto entusiasta para con su arte: el político, que obra por un deseo ávido de mando: la hermana de caridad, que persigue como objeto principal una remuneración religiosa, pueden contentarse, sin duda, con un salario o un sueldo mucho menor que el que desearían, si sus diversas ocupaciones estuviesen limitadas a la remuneración efectiva del sueldo mismo. La estimación pública, la remuneración religiosa, que son sus móviles principales, pueden compensar la escasez de la remuneración efectiva que alcan-

zan. Por el contrario si se trata de un trabajo que no goza de la consideración social, si se habla de una profesión, como la del verdugo o como la de un simple industrial; es natural que no existiendo otra remuneración a más de la afectiva que da el sueldo o el salario, sea ésta mayor que en los casos anteriores.

La totalidad de la remuneración de un esfuerzo se compone de distintas remuneraciones: unas sociales, otras morales, otras simplemente económicas. Es natural, por consiguiente, que, mientras menor sea la parte que en esta remuneración quepa a ideas de otra naturaleza, a sentimientos más o menos elevados, mayor sea también la parte que se exija de remuneración propiamente económica.

Viene de esta manera a notarse con facilidad la exactitud de la proposición que antes hemos establecido: «la proporcionalidad entre el trabajo y la remuneración se establece por la desigualdad de remuneración simplemente económica».

Se han indicado cinco causas principales, en virtud de las cuales esta proporcionalidad de remuneración se establece por la misma desigualdad de retribución económica. Estas son: 1.<sup>a</sup>, lo agradable o desagradable del empleo; 2.<sup>a</sup>, la facilidad o dificultad que ofrezca el aprendizaje; 3.<sup>a</sup>, la constancia o inconstancia de la ocupación que procura el empleo; 4.<sup>a</sup>, la mayor o menor confianza de que deben hallarse investidos los que ejercen una profesión, y 5.<sup>a</sup>, la probabilidad o falta de probabilidad de obtener en ella un buen éxito.

Claro es, como se nota a primera vista, que estas causas no son las únicas que influyen en que la proporcionalidad de remuneración se establezca



por la desigualdad de retribución económica. En la organización actual de la sociedad, hay muchas otras causas que producen iguales resultados; y como no es posible hacer una clasificación enteramente exacta, porque esto nos sacaría de los límites que deben contenernos en un tratado elemental, nos referimos únicamente a la proposición primitiva, proposición fácil de entender por las explicaciones anteriores, y que nos revela por sí misma todas las variaciones en la proporcionalidad de remuneración.

Resumiendo lo que de esa proposición resulta, se puede indicar con exactitud que lo que se debe tomar en consideración es, por una parte, el elemento penoso, que se llama trabajo, y por otra, el elemento favorable o positivo, que se llama remuneración.

El trabajo es el sacrificio, y éste será mayor o menor según que el que lo ejecuta, encuentre o no una retribución para sus esfuerzos, fuera del salario mismo, en las consideraciones sociales o en sus ideas morales o religiosas. Mayor trabajo habrá, en el sentido del sacrificio, en las operaciones de un verdugo que en las de un alto funcionario público.

La remuneración, para ser equitativa, debería guardar proporción con el trabajo estimado de esta manera. A mayor trabajo correspondería mayor remuneración; a menor trabajo, una remuneración también menor. Según este principio, los que se emplean en trabajos desagradables e insalubres deberían tener una remuneración económica muy considerable, para que ésta guardara proporción con el trabajo. El que se ocupa, por ejemplo, en poner los barnices en la alfarería,

debería tener una remuneración muy alta, porque ese trabajo condena casi siempre a los que lo hacen, a una pérdida más o menos próxima de la vida. Asimismo, los que tienen una ocupación intermitente y sólo pueden trabajar en su profesión durante cierta época del año, deberían obtener también una remuneración mayor.

De todas maneras basta expresar, sin insistir en nuevos ejemplos, que la proporcionalidad entre el trabajo y la remuneración es el ideal a que debe aspirarse como el ideal de la justicia y de la suprema equidad. De nada nos serviría sin embargo, exponer esta verdad, si, al hacerlo, no pudiéramos obtener otro resultado que el de manifestar cuál es lo justo y equitativo, si no hubiera alguna fuerza, alguna ley que en la práctica hiciera efectiva esta proporcionalidad.

### III

Puesto que la proporción entre el trabajo y la remuneración se regla por la ley de los cambios, por la ley de la oferta y del pedido, menester es examinar quién constituye la oferta, quién el pedido, y cómo se establece el valor en la remuneración de las distintas profesiones.

Fácil es contestar a estas preguntas, diciendo que constituyen la oferta de trabajo todos los individuos que componen la sociedad, exceptuando sólo aquéllos que viven consumiendo un capital sin reproducirlo. Constituyen, por el contrario, el pedido, los que poseen las riquezas existentes. Y se establece el valor, lo mismo que en todos los casos

generales, cuando llegan a convenir la voluntad del que pide y la del que ofrece.

En el vasto mercado de los cambios, los individuos buscan el medio de obtener la mayor remuneración posible, a costa del menor esfuerzo; pero como este mismo principio los dirige a todos, en definitiva, siendo todos árbitros para adoptar, salvo pocas excepciones, la profesión que más convenga a sus intereses, la remuneración viene a establecerse sobre esa base de proporcionalidad, que hemos indicado, entre los esfuerzos y la remuneración.

Manifestaremos esto por medio de un ejemplo. Hay en una sociedad cien individuos, y de ellos diez se ocupan en la profesión de sastre que tiene, por hipótesis, una remuneración muy considerable con relación al trabajo. Si esta remuneración es muy crecida, es, sin duda, porque los servicios de los sastres tienen un pedido considerable, en conformidad a la ley del cambio. Pueden entonces los individuos ocupados en otras profesiones aceptar esta misma de que vamos tratando, y sucederá en tal situación que, aumentando la oferta de sastres, disminuirá la remuneración que obtengan, y se llegará a la enunciada proporcionalidad entre el esfuerzo y el trabajo.

Supóngase que se trate de otra profesión cualquiera en que los sueldos sean altos. Los demás que están ocupados en profesiones diversas podrán aceptar esta misma, y bajará en ella la remuneración hasta el punto en que guarde proporción con las remuneraciones de otros esfuerzos. Los trabajos sencillos serán desempeñados por muchos, que se presentarán a hacerlos; los trabajos delicados lo serán por pocos: en una palabra, la re-



muneración tenderá a la proporcionalidad de que tantas veces hemos hablado, en virtud de la ley de la oferta y del pedido. Habrá, sin duda, diferencias transitorias, habrá momentos en que una profesión tenga una remuneración desproporcionada con la generalidad de las otras; pero, en virtud del principio que dirige a todos los individuos, del deseo de obtener el mayor resultado posible a costa del menor esfuerzo, se restablecerá en poco tiempo este nivel.

La variación en los cambios, lo mismo que la variación en la remuneración de las distintas profesiones, puede compararse con los movimientos del mar. Se notan olas más o menos altas, movimientos más o menos fuertes; pero todo propende hacia un nivel común. Ese nivel en las distintas profesiones es la proporcionalidad entre los esfuerzos y la remuneración explicada según lo hemos hecho de antemano.

La ley de la oferta y del pedido viene, por consiguiente, a hacer efectiva en la práctica la proporcionalidad de que hemos hablado; es la fuerza que produce la equidad. Sin embargo, debemos observar que no siempre, ni con relación a todas las profesiones, la ley del cambio puede hacer práctica esa proporción. Si todos los individuos fuesen árbitros para elegir profesión, sucedería así. Por desgracia, hay profesiones que no están al alcance de todos, y por esto, al explicar anteriormente la influencia de la ley de la oferta y del pedido, hemos dicho que ella sería la fuerza suprema para establecer la proporcionalidad, si no hubiera excepciones.

Pero los oficios son muy variados. Exigen unos el empleo de largos años para que en ellos se llegue

a adquirir la habilidad manual; préstanse otros, por el contrario a su ejercicio desde el primer momento; y los hay, por fin, como los del obrero de carga, que no exigen aprendizaje alguno. Por consiguiente, si todos los individuos contaran con los medios para adoptar la profesión que mejor les pareciera, sería indudable que la ley de la oferta y del pedido haría efectiva por completo la proporcionalidad entre el esfuerzo y la remuneración. Como esto no sucede, según lo hemos visto, esta regla de equidad no se aplica en ciertos casos.

Las profesiones que exigen un aprendizaje costoso y largo, tienen una remuneración considerable. Los oficios que, como el de un simple obrero de carga, no necesitan de preparación previa, están sujetos a una remuneración muy escasa. Todos pueden ofrecer sus servicios en este ramo de trabajo, y viene de ahí una tendencia natural a la baja de las remuneraciones en ellos.

En resumen, la proporcionalidad entre la remuneración general y el trabajo se realiza por la desigualdad misma de la retribución económica.

La base de equidad consiste en que la remuneración guarde proporción con el trabajo o sacrificio. La ley o fuerza que hace efectiva en la práctica esta proporcionalidad es la de la oferta y del pedido. Sin embargo, como no todos los hombres pueden aceptar la profesión que más les convenga hay excepciones a esta base de proporción: hay trabajos que tienen una remuneración más alta que la que alcanzarían en una aplicación completa de la ley del cambio, y trabajos que sólo tienen una remuneración más escasa que la que podrían obtener.

Para que en la práctica fuese efectiva la equidad absoluta, preciso sería que todos los hombres tuviesen iguales medios para aceptar la profesión más remunerada. Entonces desaparecería, continuando el ejemplo antes expuesto, la mayor parte de los movimientos que se observan en el mar del cambio, y se conservaría un nivel constante.

#### IV

La misma ley de la oferta y del pedido que, según lo hemos visto, regla la distribución de los individuos entre las distintas profesiones y establece la proporción entre el esfuerzo y la remuneración, es, en el sistema de distribución por libertad, la que dirige entre los individuos la distribución de los productos que se obtienen con el trabajo.

Supóngase la situación que se quiera, examínese cualquiera industria, y siempre esta regla suprema vendrá a ser la guía de la distribución de los productos. Los individuos pueden estar colocados en dos situaciones: pueden vivir simplemente con los capitales que hayan acumulado, como rentistas; o vivir como hombres ocupados en un empleo cualquiera, como asalariados. En uno y otro caso, la distribución de los productos se realiza por medio de la ley de la oferta y del pedido. Si la ocupación que el individuo tiene en la sociedad es la de administrar por sí mismo sus capitales o la de emplearlos, por conducto de otro, siempre tendrá una retribución mayor o menor en conformidad a las variaciones que introduce la ley de la oferta y del pedido. Mayor o menor será su



entrada, según sea que los capitales estén muy ofrecidos o muy pedidos. Si el hombre vive con los productos que le da una ocupación industrial, con un salario, ese salario estará también regido por la ley del cambio; su retribución, o, lo que es lo mismo, su parte en los productos, estará sometida a la influencia de la misma ley: será mayor o menor, según sea que la oferta o el pedido de los servicios que él preste conduzcan a una remuneración alta o a una remuneración escasa.

No basta, sin embargo, esta sencilla explicación para manifestar todas las variaciones en la distribución de los productos. Preciso es estudiar estas variaciones con relación a todos los puntos de vista principales que se presentan en la distribución. Y por esto es que, al clasificar las materias de que nos ocupamos en la distribución de las riquezas, hemos asignado una parte muy considerable a estos diversos movimientos de los productos.

En los capítulos siguientes debemos exponer todas esas variaciones, ya en los capitales, ya en los gastos de producción, principiando por dar ideas todavía más claras acerca del valor y de la moneda, que sirve de agente intermediario en los diversos cambios.

## CAPITULO IV

## ANALISIS DEL VALOR

1. Origen del valor: examen de las teorías inventadas para explicarlo: el valor nace de los servicios onerosos del trabajo humano.—II. Propositiones fundamentales que corroboran la doctrina anterior.—III. De cuántas clases es el valor: base del valor *habitual*; *íd.* del valor *corriente*

## I

La idea del valor es abstracta; y como además es muy importante, porque da a conocer todo el sistema del cambio, insistiremos sobre ella, a fin de manifestar con claridad no sólo en qué consiste y cuál es su origen, sino también cuáles son las variaciones que puede experimentar en el curso de los cambios.

Al hablar del cambio, en general, nos hemos ocupado principalmente de estudiarlo en cuanto a los de mercaderías. Al analizar los antecedentes que sirven de causa inmediata para que el cambio se verifique según una relación más alta o más baja, hemos estudiado también esos antecedentes, considerándolos con relación a las mercaderías. Y, por último, al dar una idea rápida del valor, hemos dicho que es el poder de cambio de las mercaderías. Hasta aquí hemos atendido más a las mercaderías mismas que a lo que puede constituir en realidad el origen del valor; y, si así lo hemos hecho, es por observar mayor claridad,

para establecer ciertos antecedentes sencillos que nos permitieran apreciar con facilidad el valor, cuando nos ocupásemos especialmente en él.

La verdad es que si hemos considerado el valor con relación a las mercaderías, no es porque pueda obtenerse únicamente con ellas; lo hemos hecho para materializar esta idea abstracta. Pero, ya que llega la ocasión de tratar con especialidad del valor en su esencia, debemos expresar su origen, a fin de dar a conocer esta noción por completo y de evitar los numerosos errores que resultan de una inteligencia inexacta.

El valor, ¿reside propiamente en las mercaderías? O si se estudia en las mercaderías, ¿es porque los servicios del hombre se incorporan en ellas? La solución que se dé acerca de esta pregunta, viene a revelarnos con toda su claridad la idea del valor. Fácil es también contestarla. Todo producto que tiene valor supone necesariamente que se ha incorporado en él un servicio; mientras que no todos los servicios suponen necesariamente la existencia de un producto. Esto no es más que un corolario de la clasificación que hemos hecho de los servicios en tres clases distintas: unos que se incorporan en la materia; otros que se incorporan o sirven a individuos determinados; otros, finalmente, que no se incorporan ni en un objeto, ni en un individuo determinado, sino que sirven a la generalidad. Siempre que una mercadería tiene valor, lo repetimos, es porque se halla incorporado en ella un servicio. Pero, como no todos los servicios se incorporan, hay algunos que dan origen al valor por sí mismos, que valen sin estar representados por un producto, cualquiera que sea.

Esto se comprenderá más fácilmente todavía



por medio de ejemplos. En una ciudad hay una cantidad considerable de agua, y puede cualquier individuo tomarla por sí mismo para llenar las necesidades de su consumo. Meditando un poco, encuentra más conveniente confiar a un tercero el cuidado de que le lleve a su propia casa el agua que le es indispensable, prestándole él, en cambio, un servicio distinto. La riqueza *agua*, ¿tiene valor en este caso por sí misma? ¿No podría cualquier individuo haberla tomado gratuitamente? Es indudable que sí. Lo que contribuye a que valga es el servicio del individuo que, por medio del acarreo, se incorpora en ella: lo que vale, no es la materia misma que por su naturaleza es gratuita, es el servicio incorporado. Supongamos ahora que se trate de un médico o de un artista a quien se pide un consejo para la curación de una enfermedad o que manifieste las dotes de su espíritu para recrear la inteligencia de los que le escuchan. El consejo del médico, el canto o la declamación de un artista no se incorporan en la materia ni se presentan en el mercado bajo una forma material, y tienen, sin embargo, un valor, ya que no se pueden obtener estos servicios sino mediante la prestación de otros servicios equivalentes. La base del valor se encuentra, por consiguiente, en el servicio, y si la mayor parte de los escritores de Economía Política lo han estudiado principalmente en la riqueza, en la materia, es por dar a este estudio una forma más práctica, considerando los servicios incorporados en la materia misma.

Por esto es que la definición más exacta que se puede dar del valor, para explicarlo teóricamente y de una manera tal que evite toda duda posterior, consiste en decir que el valor es «la relación de los

servicios que se cambian, sea que éstos estén o no incorporados en la materia». Se ve, pues, que el origen del valor está en los servicios, y que si lo que se comparan ordinariamente son mercancías o riquezas, es para materializar el estudio y hacer más comprensible esta noción.

Guiados por el mismo deseo de evitar en lo sucesivo todo error acerca del valor, vamos a indicar uno por uno los diversos orígenes que se le han atribuido. Algunos economistas han dicho que la materialidad es una condición necesaria del valor, que sobre ella está fundada esta noción. Si con esta idea se hubiera querido manifestar que los hombres no pueden prestarse servicios recíprocos sino por el intermedio de sus órganos corporales, si se hubiera querido indicar que hay siempre algo de material en el servicio, semejante origen del valor no tendría nada de inexacto. Pero lo que hay de cierto es que los que han sostenido esta idea han sostenido también que el valor se comunica a la materia, ya por el trabajo del hombre, ya por la acción de la Naturaleza. Entendida de esta manera la materialidad, que algunos exigen como condición necesaria en el valor, se comprende, en virtud de las explicaciones anteriores, que tal noción es absolutamente inexacta.

Hemos visto que hay muchos casos en que existe el valor sin la materialidad, esto es, que hay ciertos servicios que no se incorporan en la materia y que sin embargo no se prestan sino en virtud de una retribución. Por consiguiente, el valor no reside primeramente en el objeto material para pasar por analogía a los servicios, sino que reside en los servicios mismos y se puede atribuir para mayor claridad a los objetos materiales en

que esos servicios se incorporan. En todo caso, es preciso no perder de vista que el origen del valor está en los servicios, no en la materia misma. Las fuerzas de la Naturaleza son gratuitas; sólo la del hombre y los servicios son onerosos; sólo éstos dan origen al valor.

Se ha pensado también, y ésta no es más que una consecuencia de la doctrina anterior, que el valor no existe, si no se encuentra fijado en algo que se pueda cambiar y conservar. Los servicios, se ha dicho, se pierden a medida que son prestados, no dejan en pos de sí ninguna huella de valor; para que algo sea vendible, es menester que su valor dure por lo menos algún tiempo.

Hemos dicho que esta noción acerca del valor no es más que una consecuencia de la teoría anterior que lo supone en los sujetos materiales. La verdad es, sin embargo, que para que el valor exista no se necesita de la conservación. Propiamente debe indicarse que tanto los valores que proceden de servicios no incorporados como los que emanan de servicios incorporados en la materia, concluyen en el momento mismo en que llega el consumo. El valor del servicio prestado por un artista trágico, por un cantor, por un médico, se consume, y no se conserva: de la misma manera que se consume también el valor de los servicios incorporados en la materia. Desde que se destruyen, el valor desaparece. La conservación no puede dar, por consiguiente, un origen cierto a la idea del valor.

Se ha sostenido también que el valor es debido al trabajo, bajo la condición precisa de la materialidad. Si por trabajo se entendieran los esfuerzos costosos del individuo en contraposición a los es-



fuerzos gratuitos de la naturaleza, nada tendríamos que decir contra esta noción del origen del valor; pero fijando el trabajo como único origen del valor, sin explicar el significado de aquella voz, se incurre en dos defectos que oscurecen la idea que se quiere explicar.

Es muy conveniente que en toda definición se dé noción exacta del objeto que se quiere definir. Mientras tanto, si se indica que el trabajo es el único origen del valor, no se comprende que es indispensable la existencia del cambio para que el valor exista.

El segundo defecto es que se emplea una palabra cuyo significado puede ser vago, como ya lo hemos visto.

Si se sustituye a la palabra *trabajo* la palabra *servicio*, se evitan estos dos inconvenientes. Se comprende que el valor no puede existir sin el cambio, puesto que se asevera que el valor es la relación entre los servicios cambiados; y esto evita también el entrar en nuevas explicaciones acerca del origen mismo del valor. Se comprende también inmediatamente que se trata de los servicios humanos, de los esfuerzos costosos del trabajo, que son los únicos que con el valor se remuneran.

Se ha dicho (1) que el valor tiene por fundamento la utilidad, noción nueva respecto de las anteriores, pero como ellas inexacta. Si sólo se tratara, en efecto, de la utilidad relativa de los servicios humanos, la teoría sería enteramente verdadera: pero el principio del valor se ha encontrado no sólo en los servicios humanos, sino también en las cualidades útiles que residen en los ob-

(1) Say.

jetos, en la utilidad suministrada por la Naturaleza.

Choca, pues, esta noción con lo que hemos expuesto anteriormente. El valor no tiene su origen en la utilidad; lo tiene en los servicios costosos del hombre; y la mejor prueba de esta verdad habremos de darla cuando comparemos la utilidad y el valor, ideas naturalmente distintas. Origen la primera de satisfacciones y de goces para el individuo, es la última un antecedente que supone una limitación, un obstáculo para que el individuo pueda gozar libremente y satisfacer con amplitud sus necesidades.

Según otro autor (1), de todas las circunstancias que más influyen sobre el valor, la escasez es la más decisiva. Sin duda, éste es un antecedente cierto, mas no da una idea completa del origen del valor. La escasez puede observarse, ya con relación a los objetos, ya con relación a los servicios, ¿Qué escasez es entonces la que sirve de origen al valor? Es indudable que la escasez es una circunstancia que contribuye de una manera decisiva para el aumento del valor; y, si se indicara que la escasez de servicios es un motivo para el alza del valor de estos mismos servicios, se diría una verdad de todo punto incuestionable.

La escasez no suministra, pues, una idea bastante clara del origen del valor: es una condición, una circunstancia que influye en su alza o en su baja.

Se ha visto también el origen del valor (2) en el juicio del individuo que lo aprecia; y se ha indicado que el valor es más o menos alto, según

(1) Senior.

(2) Storch.

la importancia que se le atribuye. Esta noción tampoco nos da una idea exacta del origen del valor. Es cierto que el juicio de los hombres acerca de sus necesidades recíprocas y acerca del trabajo que les costaría obtener los artículos que se presentan en el cambio, es un antecedente que se toma en consideración para fijar el valor. Al establecer sobre esta materia las nociones elementales, ya lo hemos visto.

Pero ese juicio humano, ¿a qué se refiere? ¿Juzga la utilidad que hay en los objetos, o los servicios incorporados en ellos, o los servicios en general, comprendidos los no incorporados? Si se sostiene que este juicio recae sobre la utilidad que hay en los objetos creados por la misma Naturaleza, se incurre en el error que antes hemos examinado. Si, por el contrario, se indica que ese juicio debe recaer sobre los servicios, la idea es exacta. Ya hemos dicho que esa opinión de los individuos sobre los esfuerzos necesarios para obtener un producto y sobre las necesidades que pueden satisfacer es uno de los antecedentes elementales que fijan el valor.

Podemos concluir, por consiguiente, la exposición de esta teoría, diciendo que el origen verdadero del valor son los servicios, ya sea que se incorporen en un objeto, ya que absolutamente no se incorporen. En el primer caso, es más fácil hablar de la materia misma. Así, se dice que el oro vale, que el trigo vale, significando con ello que tienen un valor los servicios que producen ese oro o ese trigo. Pero para que la noción sea exacta, es necesario comprender esa frase. Son los servicios los que dan origen al valor; y éste no es más que la relación entre los diversos servicios humanos que se cambian,



Con relación a los productos, podemos decir que las únicas cosas que no tienen valor son las que no satisfacen nuestras necesidades, o las que, satisfaciéndolas, no faltan a nadie (1). Estas palabras revelan, como todo lo anterior, que lo que se paga en los objetos es el servicio oneroso del trabajo humano.

## II

Para dar una idea más clara todavía acerca del valor, vamos a establecer ciertas proposiciones fundamentales que conducen a este fin.

1.<sup>a</sup> *El valor no existe sin el cambio.*—Si suponemos a un individuo aislado, si consideramos a la sociedad o a la Humanidad en la situación de un hombre solo, es claro que no habrá valor, porque no habrá cambio. En este caso el hombre producirá los objetos necesarios para su consumo, llenará más o menos bien sus necesidades, según sea que aproveche mayor utilidad prestada por la Naturaleza misma o que pueda crear una utilidad mayor con sus esfuerzos; pero la idea del valor no existirá. El valor supone cambio. Lo mismo sucede en un sistema de distribución por autoridad absoluta. Si el patriarca es el único que dispone de la aplicación de los esfuerzos de los individuos y de la forma en que se han de distribuir los productos que se obtengan mediante ese esfuerzo, no hay cambio de ninguna especie, y por consiguiente no hay valor. Este viene del cambio;

(1) Genovest.

vive con él, y acaba con él, si es que el cambio desaparece.

2.<sup>a</sup> *El valor no es cualidad esencial de las riquezas.*—Esta no es más que una deducción de la explicación anterior. Las riquezas, por el hecho de ser tales, son útiles para satisfacer las necesidades; pero no por ser riquezas tienen un valor grande ni pequeño. Lo tendrán o no, según sea que exista o no exista el cambio. Decir, por consiguiente, que una fanega de trigo vale tres pesos, es decir algo inexacto, puesto que valdrá o no valdrá esta cantidad de dinero, según sea que se cambie o que no se cambie por esa misma suma. Si esta frase es de uso común, es porque, estando constituidos todos los hombres, mediante el cambio, en un sistema de cooperación constante, se juzga que que se llegará a obtener ese resultado. Lo que se puede decir que hay en las riquezas con toda exactitud es cambiabilidad, esto es, posibilidad de que sean cambiadas.

3.<sup>a</sup> *El valor, por su naturaleza misma, es variable.*—La prueba de esta proposición se encuentra en los mismos antecedentes que hemos atribuido al cambio. Este se halla fundado sobre los servicios; y, como estos servicios son por su naturaleza más o menos variables, más o menos escasos, es también variable el valor que resulta del juicio acerca de la necesidad de esos servicios y del trabajo o esfuerzos que imponen.

4.<sup>a</sup> *La utilidad y el valor son dos ideas enteramente diversas.*—Esta proposición, como las anteriores, debe necesariamente resultar de las ideas emitidas sobre el origen del valor; y, si ellas han sido de fácil comprensión, la verdad ahora expuesta será apreciada como tal, sin necesidad de

nuevas explicaciones. En efecto, la utilidad es la cualidad que tienen los objetos de poder servir para la satisfacción de necesidades humanas; y para producirla será tanto menor la intervención de los esfuerzos costosos del hombre, cuanto mayores sean los esfuerzos gratuitos de la Naturaleza.

Las ideas de utilidad y de valor se oponen, por consiguiente, una a otra, en vez de ser iguales en su significado. Mientras mayor sea el servicio gratuito que preste la Naturaleza para la satisfacción de las necesidades, para formar la utilidad, menor será el valor que esa utilidad tenga. El agua, por ejemplo, es muy útil, útil en sumo grado; y sin embargo, nada vale, si está a la mano del consumidor. El aire es de una necesidad absoluta para la misma vida, es también útil en sumo grado; y, sin embargo, nada vale porque está gratuitamente al alcance de los que lo necesitan. La misma agua, el mismo aire, vendrán a tener un valor, si sólo se pueden obtener con la prestación de un servicio humano.

Es claro, en consecuencia, que si debemos desear que la utilidad sea muy abundante para la comodidad de la vida, deberíamos desear también que el valor fuese lo más escaso posible. Esto nos manifiesta cuán absurda es la idea en virtud de la cual se considera que un país es más o menos rico, según los valores sean más o menos altos. Si fuera posible llegar hasta el extremo, convendría para la felicidad común que la idea del valor no existiera, esto es, que no existiera la necesidad de pagar cosa alguna por la satisfacción de las necesidades.

Algunos autores (1), relacionándolo todo con

(1) Rossi y otros,



la idea del valor, han dicho que hay valor de utilidad y valor de cambio; otros han expresado la misma idea distinguiendo el valor en uso y el valor en cambio. Indicamos estas expresado para que se comprenda la doctrina de estos autores; pero, en realidad, tal clasificación no tiene razón de ser. Es mas exacto distinguir la utilidad y el valor, que mezclarlos en una clasificación cualquiera.

5.<sup>a</sup> *El valor no tiene minimum, pero sí tiene máximo.*—En efecto, no se puede suponer en el valor ningún minimum, puesto que en realidad puede desaparecer por completo. El agua, por ejemplo, que, durante el sitio de una plaza, tiene un valor muy alto, puede llegar a no tener ninguno, una vez que levantado el sitio, esté al alcance de todos los consumidores. Tiene, si, el valor un máximo, el cual resulta de la naturaleza misma del cambio. Hemos dicho que la causa primitiva que obliga a los individuos a cambiar, es el deseo de obtener el mayor resultado posible a costa del menor esfuerzo; que si se deciden a obtener un artículo por medio del cambio será cuando por este medio lo alcancen con más cuenta. El límite del cambio se encuentra, pues, en el punto en que sea más conveniente para el hombre producir directamente que obtener por el trato. Este será también el límite máximo del valor.

6.<sup>a</sup> *Todos los valores iguales son igualmente preciosos.*—Sentamos esta proposición para zanjar las bases de una teoría que sirve para destruir muchas organizaciones artificiales introducidas por los hombres. Se ha considerado durante algún tiempo, que los metales preciosos constituyen un valor superior a los demás, así como se ha creído que las únicas riquezas o las riquezas por excelencia eran

las que consistían en los mismos metales preciosos. El error de esta idea se nota, sin necesidad de demostración, con solo conocer en qué consiste el valor. El valor es una relación; y, desde que una cosa se cambia por otra, es indudable que una y otra valen una misma cosa, desempeñan unas mismas funciones y satisfacen necesidades que se consideran iguales.

Si ordinariamente se nota que los valores, más comúnmente conocidos son los de los metales preciosos, es porque, como lo veremos al tratar de la moneda, conviene para facilitar los cambios tomar un término cualquiera; es porque para juzgar de los valores, conviene tomar la medida de un valor, así como para medir una superficie, se toma la medida de otra superficie, y para medir una longitud, se toma la medida de otra longitud.

7.<sup>a</sup> *No puede haber aumento o disminución total de valores.*—Si, como lo hemos visto, el valor no es más que una relación, es claro que cuando aumenta el de una de las cosas que entran en el cambio, debe necesariamente disminuir el de las otras que sirven para cambiar. El aumento en el valor de una, importa por necesidad la disminución en el valor de la otra. Si una fanega de trigo, en vez de cambiarse por tres fanegas de sal, se cambia por cinco fanegas de este mismo artículo, el valor del trigo ha aumentado, pero el valor de la sal ha disminuido, y la suma de los valores permanece perfectamente igual.

Más tarde veremos que, si se comparan los valores de todas las mercaderías con relación a una sola, puede suceder que el valor de todas las primeras cambie; pero la suma total sería siempre una misma.

## III

El valor se divide en *corriente* y *habitual*. Se llama valor corriente «el que tienen las mercaderías en los diversos cambios de que son objeto». Se llama valor habitual «el que ordinariamente tienen las mercaderías en un tiempo o en un lugar dado». Así, por ejemplo, se dice que el trigo tiene hoy el valor corriente de un peso; que ayer tuvo el valor corriente de un peso diez centavos; y que anteayer ese mismo valor corriente fué de un peso cincuenta centavos, según sea que en los cambios hechos en estos tres diferentes días se haya cambiado en una o en otra proporción. El valor corriente no es, pues, más que el resultado de los cambios incesantes; se fija en conformidad de la ley de la oferta y del pedido; y aumenta o disminuye con la disminución o el aumento de la oferta, con el aumento o disminución del pedido.

El valor habitual es algo más fijo que el valor corriente. Es el que ordinariamente tienen las mercaderías dentro de cierto tiempo o en un lugar determinado. El valor habitual se encuentra establecido sobre la base de los gastos de producción. En efecto, no puede concebirse que el valor habitual de un producto sea ordinariamente ni más alto ni más bajo que los gastos de producción. Si, por ejemplo, la vara de género de algodón tuviera un valor ordinario que, expresado en moneda, fuera un peso, y su gasto de producción fuera únicamente de cincuenta centavos, quedaría una utilidad muy considerable para el empresario que lo fabricara; y entonces, por su propia conveniencia,



entrarían nuevos empresarios a producir el mismo artículo. Aumentando la oferta de él, sin que el pedido disminuyera, habría un motivo para la baja del valor. No puede suponerse, por el contrario, que el valor habitual del mismo género fuese inferior a los gastos de producción, porque entonces, como nadie trabaja para perder, disminuirían la producción y la oferta de ese artículo hasta que se estableciera la proporción entre el valor habitual y los gastos de producción.

Al tratar especialmente de estos gastos, volveremos a insistir sobre esta idea; y manifestaremos que, siendo muy variados los gastos de producción reales, esto es, los que tienen los diferentes empresarios y los diferentes individuos que se ocupan en la producción de un artículo, es necesario tomar alguno de esos gastos reales de producción como tipo común para la fijación del valor habitual.

Lo dicho basta, sin embargo, para que podamos desde luego establecer que el gasto de producción que sirve de base para la determinación del valor habitual, es «el que tiene la empresa que produce con mayor gasto, siendo sus productos necesarios para mantener la oferta del artículo de que se trata igual al pedido que del mismo artículo hay en el mercado». No puede tomarse como base cualquiera de los gastos de producción que se presentan en las empresas. Es necesario fijarse en el más alto que no exceda los límites de la demanda. Este es el que sirve de tipo para el valor habitual; porque de otra manera sería inconcebible, por una parte, la existencia de empresas que continuaran produciendo con pérdida, y, por otra que, si el artículo valiera en el mercado un peso y un fabricante, por su habilidad especial, lo obtuviera con un costo de cin-

cuenta centavos, no exigiera al consumidor esta diferencia entre uno y otro gasto.

El valor corriente se establece, por consiguiente, sobre la base de la ley de la oferta y del pedido. El valor habitual tiene por base el gasto de producción más elevado, esto es, el de aquella empresa que produce con mayor gasto, siendo sus artículos necesarios para mantener la oferta igual al pedido.

El valor corriente puede ser mayor o menor que el valor habitual en un momento dado. Puede suceder que el valor del objeto suba en una proporción muy considerable sobre sus gastos ordinarios de producción: puede también suceder que baje con relación al mismo gasto. Pero esto no excede de ciertos límites ni de cierto tiempo. Una vez que el valor corriente fuera de ordinario superior a los gastos de producción, entrarían nuevos individuos a prestar sus servicios en esa misma producción. Por el contrario, si el valor corriente fuera de ordinario inferior a los gastos de producción, se paralizaría la marcha de todas aquellas empresas que dieran pérdida. En todo caso, hay una tendencia seria hacia la igualdad entre el valor corriente y el valor habitual, si bien se notan variaciones transitorias más o menos considerables.

## CAPITULO V

## DE LA MONEDA

I. Qué es moneda: sus ventajas en el cambio.—II. Qué propiedades debe tener una mercadería para que pueda desempeñar las funciones de moneda.—III. Ventajas de los metales preciosos como moneda.—IV. La moneda está sujeta a las mismas variaciones que las otras mercaderías en conformidad a la ley de la oferta y del pedido.—V. De la moneda de convención y del papel moneda, y de la diferencia de éste último con la moneda de papel.—VI. De la dificultad de encontrar una medida común de los valores.

## I

Una vez que el uso de los cambios llegó a hacerse general, se comprendió que habría considerable ventaja en el empleo de alguna mercadería que pudiera servir como término de comparación entre las demás y facilitar los cambios de todas ellas. Observóse que ciertas mercaderías eran de uso más frecuente en los cambios; que las operaciones sobre ellas se repetían con más facilidad; y, a virtud de un raciocinio sencillo, se convino en aceptar ciertas mercaderías, no ya sólo como medidas de las otras, sino como medio de facilitar el cambio de todas. Fué esto debido a un convenio tácito entre todos los individuos de cada sociedad: convenio que tenía su origen en la facilidad de poder obtener las mercaderías que los hombres necesitaran para su consumo, siempre que pudieran tener aquéllas que, como intermediarias, servían para



adquirir las demás. Si, por ejemplo, era muy común en los cambios el té, si diariamente se repetían las operaciones sobre este artículo, porque en la opinión común de los individuos satisfacía una necesidad efectiva y constante, se juzgó con mucha naturalidad que era lo mismo, si no mejor, en vez de cambiar directamente entre ellos las especies que necesitaran, cambiar en primer lugar una de ellas por té, para obtener con este té, admitido fácilmente en el cambio, las otras mercaderías de consumo. A esta mercadería intermediaria, que servía de medida común de los demás valores y facilitaba los cambios, es a la que se ha dado el nombre de *moneda*.

Podemos decir, por consiguiente, que toda mercadería puede ser moneda; así como por necesidad, toda moneda es mercadería. La moneda es «una mercadería que sirve de medida aproximativa de los demás valores, y para facilitar los cambios».

Muchas son las mercaderías que hasta aquí han desempeñado el oficio de moneda. Así podemos indicar las pieles en Siberia; el té en la Tartaria; la sal en Escocia; el trigo y el tabaco en las colonias inglesas, que forman hoy los Estados Unidos. Se usan hoy mismo las tablas en Chiloé. Los lacedemonios usaron el hierro; los romanos el cobre; los mejicanos, el cacao; algunos habitantes de Escocia, los clavos. Se han llegado a usar también como moneda diversas mercaderías a la vez, entre las cuales se establecía una relación convencional y fija de valor. Así algunos habitantes de las costas de Africa empleaban como moneda lo que llamaban barra, que era el equivalente de una libra de pólvora o de dos botellas de aguardiente. Para

ellos era exactamente lo mismo una botella de este licor que media libra de pólvora. A virtud de los progresos que se han ido haciendo en esta materia por el uso constante del intermediario en los cambios llamado moneda, se han podido apreciar y clasificar las ventajas muy considerables que resultan de su intervención.

El uso frecuente de la moneda ha venido a modificar en cierta manera el sistema de los cambios, haciendo que sean poco comunes los directos de especies por especies. Se acostumbra ahora cambiar una de las mercaderías por moneda y obtener con esta moneda la otra mercadería que se necesita. La venta es, por consiguiente, la mitad de un cambio: se completa éste una vez que se hace la compra; esto es, una vez que se emplea la moneda adquirida por la venta, en la adquisición del objeto que se necesita. Subsiste, sin embargo, en algunos lugares la costumbre del cambio directo de especie por especie, prescindiéndose hasta cierto punto de la moneda. En general, la introducción de este elemento no establece otra modificación que la de hacer los cambios de una manera indirecta.

El uso de la moneda hace posibles muchos cambios que de otra manera no lo serían. Así, por ejemplo, si un individuo posee un brillante de considerable valor, y necesita carne, u otros artículos que tienen un valor reducido, no podría obtenerlos porque el cambio sería imposible. El brillante no se prestaría a división en las proporciones necesarias para obtener artículos sencillos, sin perder una parte considerable de su valor. La introducción de la moneda hace posible la división del valor para aplicarlo a los diferentes usos a que se destina.

También hace posibles la moneda cambios entre individuos que no tengan los artículos con que hubieran podido haber satisfecho las necesidades recíprocas que experimenten. Así, por ejemplo, si en una isla se encuentran dos hombres, de los cuales uno tiene mucha carne sobrante y necesita trigo, mientras que el segundo tiene mucho género sobrante, y necesita calzado; estos dos individuos no podrían cambiar entre sí, porque no tienen objetos que satisfagan sus necesidades recíprocas. Con la introducción de la moneda, se cambia el sobrante de los artículos que se poseen por moneda; y, por medio de ésta, se obtienen los demás artículos de consumo.

La última ventaja muy considerable que resulta del uso frecuente de la moneda en los cambios, es la facilidad para el ahorro, para la capitalización. Concíbese en efecto que un individuo que tuviera un considerable sobrante de productos agrícolas, no se resolvería con facilidad a guardarlos por mucho tiempo, porque estos artículos están expuestos a una descomposición rápida, y a repentinos cambios de valor. Si la moneda es de uso general en el cambio, se puede obtener con ese sobrante de artículos una cantidad de moneda que se conserva fácilmente y que está poco expuesta a variaciones rápidas de valor.

## II

Las propiedades que debe tener una mercadería para que desempeñe con ventaja las funciones de la moneda en los cambios son las siguientes:

1.<sup>a</sup> *Valor*.—Si se quisiera tomar, para desempeñar las funciones de la moneda, un objeto que



no tuviera valor, esto es, cambiabilidad, hablando en términos exactos se perseguiría una idea imposible. ¿Cómo verificar cambios y facilitarlos con la intervención de un elemento que no sea, por su naturaleza misma, cambiabile? Si lo que se pretende es obtener un intermediario que facilite las operaciones del cambio, es indispensable que ese intermediario tenga cambiabilidad. Esto nos manifiesta cuán absurda es la idea de los que han querido modificar o alterar las monedas, atribuyéndoles nominalmente un valor superior al que podrían tener, atendida su misma materia.

2.<sup>a</sup> *Divisibilidad*.—Para que una mercadería pueda servir fácilmente en el cambio, es también preciso que sea divisible en grandes proporciones, y divisible sin que esa división menoscabe el valor de cada una de las diversas partes que con la división se forman. Un brillante tiene, por ejemplo, un valor muy considerable, un valor muy reconocido, por cuanto el servicio que se hace cediéndolo es de un valor que se estima en mucho; pero no podría dividirse, sin que cada una de las partes resultantes perdiera algo de ese mismo valor proporcional. Desde que la moneda debe servir para los cambios en grande y para los cambios en pequeño, es condición de necesidad absoluta que tenga el carácter de la divisibilidad.

3.<sup>a</sup> *Identidad*.—Debe también la mercadería que se desee emplear en el desempeño de las funciones de moneda, tener una identidad tal que no haya diferencia de cualidades en la misma materia, puesto que se desea emplearla como medida aproximativa de los valores. El tabaco, por ejemplo, puede ser de buena o de mala clase, y no podría servir de una manera ventajosa como moneda,

porque sería un término muy variable de comparación.

4.<sup>a</sup> *Facilidad de transporte.*—Mal podría servir para facilitar los cambios un artículo que costase mucho transportar. Las monedas de hierro, por ejemplo, usadas en los primeros tiempos, pudieron servir entonces cuando el hierro por ser muy escaso, tenía un valor muy considerable, de manera que en poca cantidad llevaba mucho valor. En el día sería imposible aceptar una moneda de esta naturaleza cuyo acarreo importaría gastos de consideración.

5.<sup>a</sup> *Facilidad de conservación.*—Nadie se resolvería fácilmente a cambiar sus demás riquezas por moneda, si corriera un serio peligro de que las mercaderías que recibía pudieran descomponerse, corromperse o destruirse mientras las tuviera en su poder. Se desea naturalmente tener un objeto que se conserve con facilidad.

6.<sup>a</sup> *Invariabilidad relativa de valor.*—Por las mismas consideraciones anteriores debe exigirse en la mercadería que sirva de moneda, la mayor invariabilidad que sea posible obtener. No se puede pedir una invariabilidad absoluta de valor, porque esto pugna con las nociones mismas del cambio: hemos dicho que todo valor por su naturaleza misma es variable. Pero se debe exigir la mayor invariabilidad relativa, porque de otra manera la posesión de esa mercadería no habría de ser tan deseada, expuesta, como estaría, a variaciones rápidas.

Si un hombre, en vez de cambiar directamente una libra de carne por un quintal de leña, se decide a cambiarla por diez centavos, que son el equivalente de una y otra cosa, es porque cree que, en

el momento en que necesite de la leña, podrá obtenerla con esos diez centavos. Si las variaciones en el valor de la moneda fueran tan considerables que un momento después esos mismos diez centavos sólo le dieran lo suficiente para adquirir medio quintal de leña, habría un grave estorbo y un serio inconveniente para la adopción de la moneda en los cambios.

7.<sup>a</sup> *Estabilidad.*—Se exige como consecuencia de lo anterior, la estabilidad, esto es, la fácil conservación de la mercadería sin pérdida por el frote, por la acción del aire o por otras causas análogas.

8.<sup>a</sup> *Comprobación inequívoca de calidad y facilidad para que lleve en sí misma sellos que determinen la cantidad que contiene.*—Esta condición es también necesaria; porque en el día no se usa como moneda ninguna mercadería en su estado primitivo; sino que de ordinario se emplea una marca o sello que asegura al público, bajo la fe del Gobierno, que la moneda contiene la cantidad que en ella se expresa. Es de desear en toda moneda que se pueda hacer una comprobación inequívoca de su calidad y que ese sello se conserve fácilmente.

### III

De todas las mercaderías que hasta ahora se han usado como moneda, las que llenan mejor las condiciones exigidas son los metales preciosos de oro y plata. En efecto, estos metales tienen un valor muy considerable en pequeña cantidad. Son divisibles en proporciones crecidas, sin que pierdan nada de su valor por la división. Son idénticos unos a otros, y es igual su calidad. Es muy fácil transpor-



tarlos, puesto que en pequeña cantidad contienen un gran valor. Es muy fácil su conservación. Su valor es lo menos variable posible. Se mantienen con facilidad a pesar del frote, de la acción del aire y de otras causas que de ordinario descomponen las mercaderías. Su calidad es de una comprobación inequívoca, y se conserva por mucho tiempo en ellos el sello o marca que se acostumbra poner, bajo la fe del Gobierno, para designar la cantidad de oro o plata fija que cada moneda tiene.

De todas las condiciones anteriores, la que merece explicaciones más detenidas es la invariabilidad relativa de valor.

Créese ordinariamente que la cantidad de moneda existente hoy en el Universo es, por lo menos, seis veces superior a la que había antes del descubrimiento de América; y aunque ha sufrido una variación considerable, porque todo valor varía, sin embargo, esa variación no ha producido perturbaciones funestas, porque los metales preciosos son los que menos experimentan estos accidentes del valor.

Influye en este resultado el que la cantidad que se produce anualmente, estimada de una manera aproximativa en ochenta millones de pesos (1), es muy reducida en comparación con la existencia total. A más de que la proporción es pequeña, es tal el uso que se hace de la moneda que una parte de la producción anual se pierde también anualmente. Agrégase a esto que, siendo los metales preciosos tan usados como moneda, cuando llega a haber una baja en su valor por una producción

(1) Mac-Culoh, *Diccionario de Comercio*.—Chevalier, *Leciones de Economía Política*.

más abundante, los hombres hacen un mayor pedido de estos artículos, que son de conservación tan fácil, y se propende así al restablecimiento del valor, por cuanto a mayor oferta corresponde mayor pedido. Si en vez de los metales preciosos, estuviera admitida como moneda cualquiera otra mercadería, por ejemplo, los géneros, el tabaco, el hierro, en muy poco tiempo se produciría una cantidad tan considerable de ella que de ninguna manera podría ser ya empleada como un medio para facilitar los cambios. Los metales preciosos, el oro y la plata, no tienen tal inconveniente, porque su producción es de las más difíciles que hasta ahora se hayan conocido.

#### IV

De las observaciones anteriores se deduce que el valor de la moneda no depende del capricho ni de la voluntad de nadie, sino únicamente del valor mismo de la materia, o, para hablar con exactitud, del valor de los servicios incorporados en la materia. Un peso en Chile vale por cuanto tiene una cantidad de gramos de plata fina, no porque a la autoridad se le ocurra declarar que tiene ese valor; y la mejor prueba de este aserto es que si la autoridad, cometiendo un verdadero fraude, acuñara moneda falsa, y mezclara por ejemplo, una gran cantidad de cobre con el metal fino de plata u oro, no tendría ya el mismo valor que antes. Si, en vez de cuatro gramos, se emplearan dos en una moneda que antes hubiera servido para la adquisición de dos botellas de vino, no podría ser cambiada ya sino por una sola botella.

La autoridad podría hacer un mal grave a los acreedores, permitiendo a los deudores pagar con una moneda falsa las obligaciones de antemano contraídas; pero no puede obligar a los tenedores de riquezas a venderlas por el valor que antojadizamente atribuya a la moneda. El valor de ésta procede de sus cualidades intrínsecas, no del capricho.

Claro es que la moneda como cualquiera otra mercadería, se halla expuesta a alzas y bajas, si bien menos considerables; y su valor, comparado con el de las otras mercaderías, se rige también por la ley fundamental de la oferta y del pedido. Si la oferta de la moneda es demasiado considerable con relación a la necesidad que de ella se tenga para los cambios, su valor bajará; si por el contrario, la oferta de la moneda es menor que la cantidad que en los cambios se necesita, aumentará también su valor. El resultado de la alza o baja del valor de la moneda se manifiesta en la alza o baja del valor de todas las otras mercaderías, con las cuales se cambia. Conviene, sin embargo establecer la diferencia que hay entre el valor y el precio.

Ya hemos definido el valor. El *precio* es «el valor de una mercadería expresado en moneda». Compréndese con esta sola definición que, si bien los valores en general no pueden aumentar ni disminuir, puesto que, según lo hemos visto, todo aumento en el valor de una mercadería supone una disminución en el valor de las otras con las cuales se cambia, puede haber un aumento o una disminución general de precios, lo cual sucede cuando se compara el valor de todas las mercaderías con la mercadería moneda. Así, por ejemplo, si la moneda



llega a ser abundante y se produce, en vez de un gramo de plata, dos gramos, hay un motivo para la baja en el valor de la mercadería *moneda* comparada con el valor de las otras mercaderías. Entonces, para obtener una vara de género, sería necesario dar una cantidad doble de moneda, y se diría que los precios habían aumentado, por cuanto aumentaba la cantidad de moneda en el cambio con todos los otros objetos. Si, por el contrario, la producción de los metales preciosos y la acuñación de la moneda se hicieran en menor cantidad que la necesaria, aumentaría el valor de la moneda, comparado con el de las otras mercaderías, y se diría que los precios habían disminuído, o lo que es lo mismo, con igual cantidad de moneda se obtendría mayor cantidad de productos de otra naturaleza. Los precios pueden aumentar o disminuir, pero esto en realidad no viene a influir sobre la relación entre los valores de las demás riquezas. En la situación de aumento o de disminución de la moneda varían los precios, mas no varían los valores. Si un sombrero en una época anterior a la disminución de la cantidad de moneda se cambiaba por una vara de género, y tanto uno como otro objeto se cambiaban por cincuenta gramos de plata, después se cambiarían por venticinco gramos; pero el sombrero y la vara de género continuarían en una misma proporción de valor. Una misma cantidad de moneda serviría para adquirir una y otra mercadería.

Hemos dicho que el valor de la moneda está sujeto, como el de todas las mercaderías a variaciones de alza y de baja si bien no tan considerables como las demás. Completando esta idea, debemos indicar ahora que en todo mercado hay una canti-

dad de **moneda** que puede estimarse como necesaria, cantidad que será mayor o menor según los hábitos y las costumbres, pero que en todo caso guarda relación con la necesidad misma. Así, hay países en que los cambios son incesantes y en que el uso de la moneda se economiza, por medio de la emisión de billetes de banco o por otros arbitrios que se explicarán más adelante. En esos países la moneda no permanece ociosa y, pasando incesantemente de mano en mano, sirve para realizar numerosos tratos. Hay países, por el contrario, en que la moneda permanece por mucho tiempo sin uso alguno entre uno y otro cambio, en que no se acostumbra emplear billetes de banco, ni otros arbitrios que suplen el uso de la moneda metálica. Es claro que entre uno y otro país habrá una diferencia muy considerable en cuanto a la cantidad de moneda que se necesita para las transacciones; más no por ello dejará de ser cierto que en uno y otro mercado hay una cantidad necesaria, según los usos. Si la cantidad que se emita a la circulación llega a ser superior a la cantidad pedida, el valor de la moneda disminuirá; y si la emisión es menor que la cantidad necesaria, el valor de la moneda aumentará, o lo que es lo mismo, con igual cantidad de moneda se obtendrá mayor cantidad de otros productos que antes.

En resumen, la moneda está sujeta a las mismas variaciones que cualquiera otra mercadería, en conformidad a la ley de la oferta y del pedido; y es absurdo sostener que no puede haber exceso de moneda en un mercado. Por el contrario, si se preguntara qué es más conveniente en una nación cualquiera, si el uso de una gran cantidad de moneda para hacer igual número de transacciones, o

el uso de una cantidad reducida para obtener el mismo fin, debería contestarse de una manera absoluta que sería más conveniente el uso de una cantidad reducida; lo cual equivaldría a decir que, para el acarreo de una cantidad determinada de productos, es más conveniente hacer este acarreo con veinte carros que con cincuenta. La moneda, como tal, solo sirve para facilitar las transacciones, para verificar los cambios; y es indudable que, mientras menos cantidad se emplee en este objeto, más adelantado será el sistema de distribución en el país de que se trata.

Mas, si se considera la moneda no como tal moneda, sino por los metales preciosos, oro y plata, que sirven para formarla, sería también indudable que convendría más a un país tener una cantidad grande que una cantidad reducida; así como le convendría siempre tener muchas y no pocas riquezas. Pero mientras los metales preciosos desempeñan el oficio de moneda, no se emplean en la industria, no sirven más que para verificar los cambios.

## V

Vamos a concluir estas observaciones, explicando el efecto que en la práctica produce la intervención del Gobierno, tendente a cambiar la naturaleza de la moneda atribuyéndole un valor imaginario. Expondremos algunas consideraciones relativas a las monedas de convención que en algunos tiempos se han usado, observaciones que se referirán principalmente a la intervención de la



autoridad en la disminución del valor de las monedas y en la fabricación del papel-moneda.

En los tiempos antiguos en que la autoridad llegó a considerar que era uno de los derechos de su soberanía alterar las monedas, esto es, atribuir un valor imaginario a las que hacía acuñar, lo que se conocía con el nombre de *señoreaje*, fué necesario al comercio, para tener en los cambios mayor firmeza, imaginar alguna moneda de convención. Así, por ejemplo, en la Alemania en donde, lo mismo que en otros países de Europa, se había establecido por los Gobiernos una perturbación sensible en la calidad de la moneda, los comerciantes convinieron en hacer sus depósitos en los bancos en barras de oro o de plata y en inventar una moneda especial para hacer con arreglo a ella sus diversos tratos. De aquí vino el nombre de *marco de banco*, *florin de banco*, etc., palabras que significaban una cantidad de plata u oro fino que se tomaba como tipo para cambios. El que compraba o vendía por tantos florines o marcos de banco daba un giro contra la institución que tenía el depósito de los metales preciosos, y esta institución pagaba una cantidad dada de gramos de plata u oro fino; según fuese la importancia del giro. De los comerciantes que inventaron este sistema de moneda de convención, pasó el uso de ella a la generalidad. Hiciéronse los tratos con relación a esta moneda de convención, y se puso así un freno a las arbitrariedades de la autoridad.

Esto nos revela, como todas las explicaciones anteriores, que el valor en la moneda no es imaginario y que depende exclusivamente del valor de la materia fina. Tan cierto es esto que sería de desear que se prescindiera completamente

de los nombres que se dan a las monedas, y solo se empleara como medida la cantidad de plata u oro fino que la misma moneda contiene.

Los abusos de la autoridad en esta materia pueden llegar no sólo a la alteración de la moneda metálica en virtud del falso principio de que la autoridad atribuye a ésta un valor imaginario; es posible llegar todavía más allá. Se ha dicho que, si el Gobierno puede por un decreto atribuir a una mercadería cualquiera el valor que desea, vale más prescindir de los metales preciosos, que tienen siempre un costo considerable y dar el valor de la moneda metálica a un simple papel. De aquí ha venido el origen de lo que se llama *papel-moneda* que debemos distinguir de lo que se llama *moneda de papel*, porque una y otra cosa representan ideas muy diversas.

Se llama *moneda de papel*, «la obligación suscrita por un particular o por un Gobierno, en virtud de la cual debe éste pagar una cantidad de moneda metálica en el tiempo que en la misma obligación se ha fijado». Los billetes de banco, los pagarés y libranzas de comercio son otras tantas monedas de papel, y no tienen más valor que el que emana de la confianza que se tenga en la persona que lo suscribe, esto es, son signos representativos de la moneda metálica, y en ciertas ocasiones pueden servir útilmente para reemplazarla, haciendo menos frecuente el gasto que necesariamente resulta del uso de un material costoso, como son los materiales preciosos.

El *papel-moneda* es «la obligación hecha bajo el amparo de la autoridad en virtud de la cual se ofrece el pago de una cantidad dada en un tiempo fijo o determinado y que tiene curso forzoso»

Esto último es lo que constituye la diferencia entre el papel-moneda y la moneda de papel.

El papel-moneda podría ser conveniente, puesto que facilitaría los cambios sin el empleo de un material costoso, como lo son el oro y la plata; mas para ello sería preciso que se reunieran ciertas condiciones que hasta aquí no se han presentado jamás en ningun caso práctico. Para que el papel-moneda, que indudablemente tiene una utilidad, cual es la de pagar las contribuciones públicas y las deudas interiores, pudiera conservar el valor que la autoridad le atribuye, sería preciso: 1.º, que se tuviera una confianza absoluta en la persona que lo emite, esto es, la seguridad completa de que pagará la cantidad que el papel expresa, en el término designado, y 2.º, que se tuviera también una seguridad absoluta de que nunca se emitiría una cantidad de papel-moneda superior a la que exigen los cambios, o, lo que es lo mismo, a la cantidad de moneda metálica necesaria para las transacciones. Si fuese posible encontrar reunidas estas dos condiciones, el papel-moneda reemplazaría la moneda metálica, puesto que se usaría en las transacciones un elemento más barato en vez de un elemento más costoso. Todos los metales preciosos, apartados entonces del destino que hoy tienen, como moneda, podrían emplearse útilmente en la industria. Por desgracia estas dos condiciones no pueden existir reunidas, porque es imposible tener seguridad plena acerca de los sucesos venideros, y porque ha sucedido que en todos los casos en que se ha emitido papel-moneda se han experimentado perjuicios más o menos considerables. La teoría es clara: si hay una confianza absoluta en el Gobierno, una seguridad también absoluta



de que las emisiones no excederán a la cantidad de moneda necesaria para los cambios, la cantidad de papel-moneda que no excediera de esa suma que admite el mercado, debería mantener su valor. Sin embargo, las emisiones exceden siempre a esa cantidad necesaria en el mercado. La moneda metálica se extrae o se emplea en la industria, ya que en la concurrencia de dos elementos, uno costoso y el otro barato para desempeñar unas mismas funciones, se prefiere naturalmente el elemento barato. Y, como las emisiones no se paralizan, una vez que se ha reemplazado toda la cantidad de moneda metálica que existía por otra cantidad igual de papel-moneda, viene necesariamente una baja en el valor de este papel, baja que está sujeta a una ley de sencilla explicación.

Todo el papel-moneda emitido no puede valer, en la hipótesis de una confianza absoluta en el Gobierno, más que el valor de la totalidad de la moneda metálica necesaria para las transacciones; y, por consiguiente, toda emisión que sobre esa cantidad se haga, hará disminuir el valor de la cantidad total emitida, en una proporción igual al exceso entre la emisión y la cantidad de moneda metálica necesaria para las transacciones. Si, por ejemplo, esa cantidad es de cien mil pesos, y se emiten ciento cincuenta mil, estos ciento cincuenta mil pesos, sólo tendrán un valor de cien mil, y habrá una baja sobre su valor nominal de una tercera parte. Si, en vez de ciento cincuenta mil pesos se emitieran doscientos mil, habría una baja del valor en la mitad, y así sucesivamente.

La introducción del papel-moneda tiene consecuencias muy desfavorables para los países, por-

que establece perturbaciones en el sistema de los cambios, porque los créditos se pagan con una cantidad tanto menor cuanto mayor sea la depreciación del mismo papel, y por cuanto de esta manera se ataca directamente el establecimiento y progreso del crédito. Los mismos malos resultados que respecto de los acreedores se observan, una vez que se emite un exceso de papel-moneda, se observan en contra de los deudores, cuando, recogido el papel-moneda, se vuelve de improviso a la circulación de la moneda metálica. Las obligaciones contraídas sobre la base de pagar con una moneda barata, depreciado el papel-moneda, vienen a pagarse con la moneda metálica mucho mas cara.

## VI

Todo término de comparación debe ser análogo a la cosa con que se desea compararlo. La medida de un movimiento, no puede ser sino un movimiento: la medida de un valor, no puede ser sino otro valor. Así es que, para encontrar una medida exacta y absoluta de los valores, sería indispensable también encontrar un valor invariable. Como hemos visto que esto no es posible, debemos reconocer que no hay en los valores ninguna medida absoluta. El descubrimiento de esta medida en la Economía Política equivale, según lo indica un autor, al descubrimiento de la cuadratura del círculo en las matemáticas.

Diversos medios se han propuesto para establecer una medida común de los valores. Un autor ha indicado que sería conveniente tomar, como me-

didá, el valor del trigo, juzgando que es uno de los valores menos variables, porque sus gastos de producción son casi uniformes. Otro ha indicado que convendría más adoptar el trabajo como medida común. La sola enunciación de estas medidas, manifiesta que ni una ni otra llevan las condiciones que serían indispensables para encontrar una medida absoluta de los valores.

Se ha dado la preferencia por fin a la moneda, pero reconociéndose siempre que ésta, como cualquiera otra mercadería, a lo más puede servir de medida relativa y aproximada, para establecer la comparación entre los diversos valores. Esta medida es casi exacta, si se considera un tiempo corto o un lugar dado, puesto que en tal situación las variaciones no son sensibles. En tal caso, sería indudable que una vara de género y un sombrero que se cambiasen por un peso en moneda, tendrían un valor igual, ya que se cambiaban por un tercer término igual para ambos. Pero, si se toman tiempos diversos o lugares distintos, la exactitud desaparece, porque no es igual el valor de la moneda de un tiempo a otro, ni de uno a otro lugar.

Preciso es en este caso, para dar una idea aproximada de los valores relativos, conocer el de la moneda en los diversos tiempos y en los distintos lugares. Se tiene, aun en esta hipótesis, una considerable ventaja y es, que no se necesita medir todos los valores, sino únicamente conocer el de la moneda, pues entonces se sabe, por comparación, el valor relativo de todas las demás mercaderías.

En los capítulos siguientes, debemos exponer todas las variaciones de valor, ya en los capitales, ya en los gastos de producción, para dar ideas



todavía más claras acerca del valor en general y de la moneda, que sirve de agente intermediario en los diversos cambios.

## CAPITULO VI

### DEL CREDITO

- I. Extensión del cambio.—II. Idea general del *crédito*.—  
III. Del *cambio*: sus antecedentes y límites.—IV. De la división del cambio.

#### I

Definiendo el origen del valor, hemos dicho que éste consistía en la relación entre los servicios recíprocos que se prestan los que toman parte en el cambio. De la definición misma resulta, por consiguiente, que el cambio puede aplicarse, no sólo a los servicios incorporados ya en la materia, que es lo que equivale al cambio de productos, sino también a los servicios no incorporados aún en la misma materia y a los que nunca han de incorporarse en ella. Así puede haber cambios de mercaderías, y cambio con relación a los servicios de los domésticos, de los cantores, etc.

Aún se extiende el cambio a los servicios futuros, y toma así proporciones mucho mayores que las que tiene cuando sólo se refiere al trato sobre mercaderías. Un hombre puede entregar una cantidad dada de riquezas a condición de que en un tiempo más o menos largo se le preste un servicio que desea tener seguro para ese tiempo. Y una vez que

el cambio se extiende a estos servicios futuros, se echa la base de un progreso indefinido en sus operaciones. En tal situación, los que tienen riquezas acumuladas pueden, mediante ellas, prepararse a la prestación de servicios durante dilatados años, y recíprocamente, los que aún no han logrado acumular un capital, pueden obtener lo que necesitan, mediante el compromiso de prestar servicios en el tiempo que se estipula.

Viene de esta manera el cambio a intervenir en todas las remuneraciones, y se abre un vasto mercado en que el capital actual entra a facilitar la prestación de los servicios futuros. Entre el cambio aplicado a los servicios incorporados ya en la materia, y el cambio aplicado a los servicios no incorporados aún, los servicios futuros, hay la diferencia, si bien no económica, de que en el primer caso, el cambio es siempre útil y conveniente; lo que puede no suceder en el segundo. Entre los servicios no incorporados a la materia que pueden ser objeto de un cambio, que pueden ser comprados, ¿no es cierto que bien podrían contarse la conciencia de un juez o el puñal de un asesino? Estas diferencias, si bien deben exponerse en un tratado teórico, no son de tal importancia que puedan entorpecer las inestimables ventajas que resultan de facilitar la producción venidera y de estimular el trabajo inteligente, por medio de la prestación de un capital formado ya, en cambio de servicios venideros.

## II

Descúbrese mejor la extensión que da el cambio

a las operaciones industriales, cuando se examina la circulación de las riquezas, merced a la intervención del crédito, intervención que ha sido causa de notables errores para muchos y que también ha sido desconocida de algunos.

No tenemos el propósito de explicar esta materia en este capítulo con toda la extensión que de ordinario se la da, porque pensamos que se cumple mejor con las indicaciones de un método riguroso, estudiando por separado algunas de las instituciones a que ella da origen, lo que haremos en la parte práctica. Por ahora, sólo daremos una idea acerca de él y manifestaremos su influencia con relación a los capitales y al poder productivo.

La palabra *crédito* se toma en muy diversos sentidos. En efecto, los tiene numerosos, según la situación en que se examina. Desde luego, en la contabilidad indica lo que es debido por una casa de comercio o por un particular cualquiera. Y en la misma contabilidad da origen a diversas ideas que no tenemos para qué examinar en estos estudios.

En Economía Política se han dado diversas definiciones del crédito. Se ha dicho que es «la facilidad para tomar prestado», facilidad que se debe a la confianza que el individuo inspira. Se ha dicho también que es «una anticipación del porvenir». Y, por último, se ha definido indicando que es «la transformación de los capitales fijos en capitales circulantes».

Todas estas definiciones en algo explican el crédito, y revelan algunos de los diversos puntos de estudio a que se presta. En realidad, él no es otra cosa que la facilidad de tomar prestado.

Es también cierto que la base de esta facilidad



es la confianza que el hombre inspira. Esta definición no da, sin embargo, una idea completa del crédito, porque sólo manifiesta la base en que está fundado, y no la operación misma que el crédito importa.

La segunda definición, es más bien una simple apreciación, y en realidad no viene a comprender sino el abuso del crédito, ya que por crédito se entiende en tal caso el préstamo que se obtiene sobre las riquezas o servicios futuros e inciertos.

La tercera definición es más teórica; da una idea de la operación a que el crédito da lugar, pero no comprende tampoco toda la extensión de sus operaciones.

Según esta última definición, el sentido que se atribuye al crédito consiste en la idea de que un individuo que posee un capital fijo, que le sirve como una garantía efectiva, puede obtener, por medio de ese capital, títulos que, descontados en el mercado, le dan capitales circulantes para sus operaciones. Esa definición corresponde a la idea enteramente cierta de que todos los capitales fijos, cualquiera que sea su naturaleza, pueden servir de garantía para la emisión de obligaciones que circulen en el mercado. Sin embargo, esta misma definición no comprende sino una de las dos formas que toma el crédito en la circulación: sólo comprende el préstamo y deja fuera de lo definido el mandato, que es otra parte sustancial.

Si se quiere, por consiguiente, tener una idea completa del crédito, podría definirse diciendo que «es el contrato en virtud del cual el capital, mueble o inmueble de un individuo, pasa a la posesión de otro que le inspira confianza, para que le restituya el mismo capital u otro equiva-

lente, al cabo de un tiempo determinado o indeterminado». Esta definición, en realidad viene a comprender las otras tres. Se nota en ella que la facilidad de tomar prestado se debe a la confianza. Queda incluida en ella también la segunda definición, en virtud de la cual el crédito es una anticipación del porvenir, porque en realidad puede suceder que se entregue un capital para obtener su devolución al cabo de cierto tiempo, o lo que es lo mismo, en cambio de servicios futuros. Y comprende por último la tercera definición, porque en muchas ocasiones, el que toma un capital en préstamo, lo hace con la garantía de sus capitales fijos, y de esta manera los moviliza, por medio de las obligaciones que con la garantía de éstos emite. La definición comprende, por último, el uso del crédito mediante el mandato, ya que se trata de la devolución de la misma especie o de especies análogas.

En la generalidad de los casos, es cierto que el uso del crédito emana de la transformación de capitales fijos en circulantes por medio de las obligaciones emitidas; y los progresos que se hagan en este ramo de la Economía Política, deben tener una considerable influencia para movilizar los capitales y dar a la producción elementos de vida. Sin embargo, ya hemos visto que esa definición, si da una idea del crédito en ciertos casos, no lo comprende en su generalidad.

El contrato de crédito tiene dos formas principales que se desprenden de la definición: *el préstamo y el mandato*. Lo primero tiene lugar cuando el que recibe un capital, puede gozar de él como propietario con la obligación de devolver el mismo capital u otro igual. En el segundo caso, el que re.

cibe el capital obra simplemente como administrador.

No insistiremos acerca de las numerosas clasificaciones a que el préstamo y el mandato dan origen, porque esto nos apartaría de los límites en que necesariamente debemos concretarnos. Nos limitaremos a observar cuál es la influencia del crédito; si aumenta o no los capitales, y si favorece o no necesariamente el poder productivo.

El crédito tiene por objeto dejar disponibles para el trabajo actual todos los capitales debidos a un trabajo anterior y colocar esos mismos capitales en manos de quien los necesite. Puede cederse su uso con una garantía hipotecaria o análoga o sobre la base de la confianza personal.

La influencia principal del crédito consiste por consiguiente: 1.º, en movilizar los capitales fijos, obteniendo, con la garantía de ellos, capitales circulantes en moneda, lo que corresponde al crédito hipotecario; 2.º, en hacer que, mediante el crédito personal, los capitales se entreguen al que, por su posición o por su moralidad, dé garantía de emplearlos útilmente, con ventaja para el poder de la producción y con ventaja también para el propietario que no sacaba de ellos las utilidades ordinarias; y 3.º, en aprovechar las aptitudes especiales de la persona a quien se entrega la administración, por el mandato.

Esta sencilla clasificación de la influencia del crédito da, sin embargo, origen a movimientos considerables en la circulación de la riqueza, y a ventajas muy estimables en la producción. Para formarse una idea de ello, basta atender a que el origen y fundamento del crédito se halla en la confianza, y a que esta confianza se presta de ordinario



sólo a los individuos que dan por su conducta una garantía eficaz, una seguridad casi plena de que emplearán útilmente los capitales que reciben, ya para conservarlos como propietarios, ya simplemente para administrarlos.

No se debe creer, sin embargo, por un momento, que el crédito multiplica los capitales, como algunos lo han asegurado, confundiendo de una manera extraordinaria la facilidad de circulación que el crédito introduce con la multiplicación de los capitales.

Lo único que el crédito multiplica es la fecundidad del capital, permitiendo que un capital fijo se movilice, mediante las obligaciones que con la garantía de él se emiten. Pero esa transformación de ninguna manera hace que, en vez de un capital, haya dos o más.

Y esto se observa de una manera práctica, tanto en el préstamo como en el mandato, en los diferentes empleos.

Un hombre poco inteligente entrega a otro la administración de un capital, y se hace por consiguiente uso del crédito. ¿Hay dos capitales en este caso? Indudablemente, no. El capital que primitivamente se hallaba en manos del propietario pasa a poder del administrador; no se duplica.

Un agricultor, con la garantía de su propiedad, emite obligaciones a favor de otro individuo que posee capitales en moneda, y en cambio de esas obligaciones que da, recibe cien mil pesos. ¿Se ha duplicado en este caso el capital? ¿Hay doscientos mil pesos, cien mil pesos que ha dado el propietario en obligaciones, y cien mil que el prestamista le ha entregado en dinero? Indudablemente, no. Los cien mil pesos en dinero que se hallaban en

poder de uno han pasado a otro, mas el capital no se ha duplicado.

Y lo que se observa en estos casos, se observa en todos, aun con los billetes de banco, que se ha creído comúnmente aumentan las riquezas de un país. Si un banco emite doscientos mil pesos en billetes pagaderos a la vista y al portador, ¿podría decirse que la sociedad tiene doscientos mil pesos emitidos en billetes y doscientos mil pesos del capital del banco? Seguro que no: porque esos billetes no son más que signos representativos del capital del banco y signos representativos que valen en cuanto exista el capital representado. La mejor prueba de ello es que, si el banco, por malas operaciones, perdiese su capital de doscientos mil pesos, los billetes que representaban esta suma, no tendrían valor de ninguna especie.

El crédito no aumenta, pues, los capitales; los hace pasar de una mano a otra, pero no los duplica; y, si se hiciera un inventario de todos ellos, se encontraría que, sea que continuasen en manos de sus primitivos poseedores, sea que estuviesen en poder de otros, la cantidad sería siempre igual.

¿Aumenta siempre el crédito el poder productivo? Ni aun esto puede asegurarse de una manera absoluta: la contestación sería siempre relativa. Si mediante el crédito, los capitales pasan de mano, de una persona poco inteligente al poder de un industrial entendido, es claro que el crédito vendría a aumentar la producción; mas, si, como sucede en algunas ocasiones, los capitales pasan del poder de un hombre entendido a mano de un deudor poco inteligente, esos mismos capitales producen menos que antes, y el uso del crédito no hace más que disminuir el poder de la producción.

Por fortuna, lo que sucede de ordinario, es lo primero; y puede decirse que, si bien de una manera absoluta el crédito no aumenta el poder productivo, en la generalidad de los casos, ése viene a ser su resultado.

El uso del crédito tiene también otra ventaja estimable en favor del poder productivo, y es que economiza en grande escala el uso de la moneda metálica, elemento, que según antes hemos visto, es sobremanera costoso. Esta economía en el uso de la moneda metálica procede de las numerosas obligaciones que representan la moneda metálica en el mercado, bajo la forma de pagarés, de letras de cambio, de vales, de libranzas, de billetes de banco, etc. Todas estas obligaciones debidas a la intervención del crédito, evitan el uso de la moneda metálica en la misma proporción en que son emitidas.

El crédito además, da origen a la compensación de acreencias y deudas que se hace por simples asientos en los libros de comercio o por medio de instituciones especiales creadas para este fin. Calcúlase, por ejemplo, que la casa de compensación establecida en Londres para el uso de los diversos bancos, permite pagar con sólo cien mil pesos en dinero los saldos de negocios que importan por día doce millones y medio de pesos.

Más fácil será comprender cuánto es el ahorro que la intervención de estas obligaciones de crédito permite hacer en el uso de la moneda cuando tratemos en especial de los bancos. Por ahora nos ocuparemos en especial de los giros que se hacen de una plaza a otra (a los cuales impropriamente se da el nombre de cambio), y que dan origen a las *letras de cambio*.



## III

El uso del crédito ha traído el establecimiento de numerosas instituciones y la emisión de diversas obligaciones como los bancos, las cajas hipotecarias, los pagarés, libranzas y vales, y en general, todos los papeles que tienen circulación en el mercado y evitan el uso de la moneda metálica. Sin embargo, todavía no indicaremos los antecedentes y reglas que se observan en el giro de las principales de estas instituciones, que más tarde habremos de estudiar. Por ahora sólo vamos a dar una noción general de las *letras de cambio*, o, por abreviación, del cambio de una a otra plaza. Es fácil establecer sobre este particular ideas claras que hagan comprensibles las alzas y bajas que se observan en el giro de las letras.

Dentro de una misma plaza no se comprende que pueda haber cambio, porque el cambio supone necesariamente dos cosas: 1.<sup>a</sup>, cambio de la moneda de un lugar por la moneda de otro lugar, ya que, según lo hemos visto, la moneda, como toda mercadería, tiene un valor variable, y vale más o menos en cada punto, según sea la cantidad que de ella hay; y 2.<sup>a</sup>, diferencia entre lo que dos plazas mercantiles se deben recíprocamente. Así, considerando en cuanto a lo primero las plazas de Concepción y de Copiapó, puede suceder que en la primera la cantidad de moneda en circulación sea muy escasa, mientras que en la segunda sea muy crecida. La moneda sería en consecuencia cara en Concepción y barata en Copiapó, y sería muy fácil obtener un giro en Concepción para que

fuera pagado en Copiapó, mientras que, por el contrario, costaría más o menos obtener en Copiapó un giro con pago en Concepción. El que necesitase una letra pagadera en Copiapó podría obtenerla, dando a lo más una cantidad igual a la que la letra representara, y muy probablemente, dando una cantidad menor. El que necesitara una letra pagadera en Concepción, tendría que dar una cantidad mayor que la que la letra representara, esto es, debería pagar un premio de cambio.

Si se comprende esta diferencia con relación a dos plazas de un mismo país, con mayor razón se comprenderá, tratándose de dos plazas de dos países distintos. No sólo se atiende entonces a la mayor o menor cantidad de moneda que hay en una y otra plaza, sino también a la diferencia en el sistema monetario que los Gobiernos de ambos países tengan establecido. En tal caso, es preciso tomar en consideración la diferencia en cuanto a la cantidad de metal fino que cada moneda contiene; y en el giro de letras, pagará o recibirá una diferencia el que dé la letra o el que la pida, según sea mayor o menor la cantidad de metal fino que contiene la moneda de uno y otro país.

Así, por ejemplo, si el giro se hace de Valparaíso a Lima, teniendo ambas plazas un sistema monetario de igual naturaleza, puesto que el peso y la ley de la moneda son iguales, no habrá que tomar en consideración esta diferencia de sistema monetario de que venimos tratando y sólo se tomará en cuenta la mayor o menor escasez de la moneda, no la diferencia en la moneda misma. Si, por el contrario, se tratara de hacer un giro de Valparaíso a Sucre o a cualquier otro lugar de Bolivia, se debería tomar en cuenta la diferencia

en el valor intrínseco de las dos monedas, que es próximamente de un veinte por ciento. Sin atender a otra consideración que ésta, el cambio será desfavorable a Bolivia; esto es, siempre debería darse una mayor cantidad de moneda boliviana que chilena.

El tercer punto de vista a que se atiende en el cambio es a los créditos y deudas recíprocas que tienen las dos plazas entre las cuales se hacen los giros. Así, por ejemplo, si Valparaíso debe a Londres dos millones de pesos y Londres debe a Valparaíso también dos millones, habrá en Valparaíso una oferta de letras sobre Londres igual a la que en esta última plaza se hará de letras sobre Valparaíso. En tal caso, si suponemos que la cantidad de moneda metálica en circulación en una y otra plaza sea igual, y análogo el sistema monetario, el cambio se haría a la par. Si, por el contrario, Valparaíso debe a Londres dos millones de pesos y Londres a Valparaíso sólo un millón, sería necesario que la primera plaza para pagar sus deudas remitiese a Londres un millón de pesos en especies o en mercaderías o que los deudores buscasen con algun costo letras sobre Londres. El cambio sería desfavorable a la plaza de Valparaíso, y se pagaría una diferencia. Precisamente esta diferencia en favor o en contra es lo que se llama por abreviación *cambio*.

Los antecedentes que se toman en consideración son, pues, muy claros. Se atiende en primer lugar al valor que tenga la moneda metálica en las dos plazas entre las cuales se hacen los giros, por la escasez o abundancia que de ella haya. Se atiende en segundo lugar al sistema monetario de las mismas plazas. Y se atiende por último a los créditos



y deudas recíprocas que esas plazas tengan entre sí. Hay tres motivos de diferencia que pueden existir unidos o separados, y dar así muy diversas formas al cambio. Si la cantidad de moneda es igual en las dos plazas con relación a las necesidades, éste será un antecedente para el giro a la par de una a otra plaza. Si el sistema metálico es también igual, será éste otro antecedente para el cambio a la par. Si los créditos y deudas recíprocos entre las dos plazas son también iguales, se habrá llenado la tercera condición para que el cambio se realice a la par. Ahora, éste puede ser favorable o desfavorable, por diferencia en el valor relativo de la moneda, por diferencia en el sistema metálico y por diferencia en los créditos y deudas recíprocos.

El cambio tiene necesariamente un límite. Esto se concibe con solo atender a lo que sucede en la práctica. Así, es el ejemplo anterior, hemos visto que si Valparaíso debe a Londres dos millones de pesos y Londres a Valparaíso sólo un millón, los comerciantes de Valparaíso que tienen que hacer sus pagos en Londres piden sus letras con una diferencia en contra de ellos. Pero es claro que los mismos comerciantes sólo se resolverán a abonar un premio, para evitar el envío de especies, en cuanto ese premio sea menor que el costo de la remesa. Entre dos medios que se presentan para cumplir una obligación, se elige siempre el más barato; y en el caso propuesto si el premio exigido excediera al costo de la remesa, se remitiría una cantidad de moneda para recompensar la diferencia entre las dos plazas. El límite máximo del cambio de plaza a plaza se encuentra, por consiguiente, en el costo de la remesa.

## IV

El cambio de que vamos tratando se divide en *cambio simple* y *cambio con arbitraje*. Se llama *cambio simple* «el que se hace directamente de una plaza a otra»; y *cambio con arbitraje* «el que se hace por intermedio de una tercera plaza, que se elige al efecto».

Los ejemplos de que antes hemos hablado son ejemplos de cambio simple. En el día los que con especialidad se ocupan del tráfico de los cambios, no siempre ejecutan cambios simples, sino que de ordinario prefieren los cambios con arbitraje, para aprovechar las diferencias que hay entre unas plazas y otras. Así, en la situación que antes estudiábamos, debiendo Valparaíso a Londres dos millones de pesos, mientras que la deuda de la última plaza era tan sólo de un millón, y siendo por consiguiente el cambio desfavorable a Valparaíso, se pueden remitir letras directamente de Valparaíso a Londres o buscar una tercera plaza para hacer por medio de ella el giro. Si, por ejemplo, el cambio de Valparaíso sobre Lima, es favorable a Valparaíso, y el cambio de Lima sobre Londres se encuentra a la par, convendría en este caso girar sobre Lima y obtener en pago de estos giros letras de Lima sobre Londres, ya que procediendo de esta manera el cambio que, según el primer medio era desfavorable a Valparaíso girando directamente, viene a dejar tal vez una ganancia girando por el intermedio de Lima.

Y lo que sucede con relación a una sola plaza intermediaria, se nota más fácilmente, si se toma

en consideración dos otros. Los que están especialmente ocupados de los cambios, y de nivelar por medio del giro de letras las deudas y créditos recíprocos de las distintas plazas, arbitran o eligen siempre el medio de hacer estos giros de una manera conveniente y nivelan todas las diferencias entre los distintos mercados.

Desde que hay facilidad para arbitrar o elegir el medio de hacer los giros, esos sacrificios considerables del cambio que pueden llegar en ciertas ocasiones como máximum al costo del transporte de la moneda, desaparecen en gran parte, y se compensan por el pago de pequeñas comisiones casi todas las diferencias de unas a otras plazas.

Cuando dominaba en las naciones la teoría conocida con el nombre de *balanza de comercio*, que después hemos de explicar y en virtud de la cual se supone que el resultado es favorable o contrario a un país según que en su comercio exterior obtenga o dé una diferencia en moneda, esta materia del cambio era de suma importancia, y a su resultado se consideraba unido el resultado general de todas las operaciones industriales. Hoy que esa teoría se encuentra en completo descrédito, el cambio, o con más propiedad, el giro de letras, sólo ocupa una situación secundaria en el movimiento de los negocios. Menor es todavía su importancia desde que, mediante los cambios con arbitraje, es posible compensar en su mayor parte las diferencias entre los diversos mercados.



## CAPITULO VII

## COSTO DE PRODUCCIÓN, INTERESES Y SALARIOS

- I. Base del valor habitual.—II. Elementos del precio de costo.  
 III. Del *interés*; tasa del interés: circunstancias que influyen en que la tasa del interés sea mayor o menor: ley a que están sujetas las variaciones del interés: valor corriente y valor habitual de la tasa del interés: inconvenientes de la fijación legal de la tasa del interés.—IV. Del *salario*: significado económico de esta palabra.—V. De las relaciones entre el interés y el salario según los varios estados de riqueza.  
 VI. De la influencia del capital sobre la suerte de las clases obreras.

## I

En uno de los capítulos anteriores hemos manifestado que hay diferencia entre el valor corriente y el valor habitual, y que éste último se encuentra fundado sobre los costos de producción. Hemos dicho también que, siendo muy numerosos y variados los costos de producción de las empresas, no es posible tomar como base del valor habitual cualquiera de esos diversos costos, porque entonces la idea del valor habitual y la base sobre la cual se funda habrían necesariamente de excluirse. No se concebiría, en realidad, que el valor habitual, esto es, el valor que ordinariamente tienen las mercaderías o los servicios en un tiempo o en un lugar dados, tuviese por base cualquiera de los diversos costos de producción de las distintas empresas industriales que, por su naturaleza misma, son múl-

tiples y variados. La idea de lo ordinario y casi constante, excluye la idea de la suma variabilidad. Dijimos que por esto se tomaba como base del valor habitual el costo de producción de aquella empresa que tiene gastos mayores, siendo sus productos necesarios para mantener igual al pedido la oferta de los artículos que esa empresa elabora.

Insistiremos ahora en pocas palabras sobre la noción que antes expusimos. Al clasificar los gastos de producción, hemos dicho que éstos son reales o habituales; y en verdad cada una de las diversas empresas de la industria, cada uno de los distintos individuos que se ocupan en la producción tienen en sus productos un gasto diverso, previniéndose que por *empresa* se entiende en Economía Política, no sólo la institución que ocupa numerosos brazos, que tiene talleres bien organizados, sino el trabajo de un individuo aislado que por su propia cuenta se emplea en la producción. Estos diferentes gastos de producción de cada empresa, de cada individuo, sirven en realidad para averiguar cuándo la empresa o el individuo ganan o pierden; mas de ninguna manera pueden servir, como ya lo hemos dicho, para dar una base al valor habitual.

Entre esos diversos costos o gastos de producción, hay uno que sirve de tipo, y es el de la empresa que produce con mayores gastos. A ese costo es al que, por abreviación, se da el nombre general de *costo de producción*, reservando a los gastos especiales de cada empresa, para evitar la posibilidad de cualquiera confusión, el nombre de *precio de costo*.

Nada es más natural que la proposición indicada en virtud de la cual el valor habitual de una mercadería o de un servicio se establece sobre el costo

de producción. No puede concebirse en realidad que el valor habitual sea ordinariamente inferior o superior a ese costo. Si fuera ordinariamente superior, nuevos individuos, movidos por el natural anhelo de obtener el mayor resultado posible a costa del menor esfuerzo, entrarían a la producción del artículo cuyo valor habitual dejaba una ganancia considerable; y, aumentándose la oferta del artículo, habría un antecedente para la baja de su valor. Si, por el contrario, el valor habitual fuese ordinariamente inferior al costo de producción, los empresarios que estuviesen sufriendo pérdidas dejarían de producir, y por consiguiente, sólo continuarían aquéllos cuyo precio de costo fuese remunerado. Esto es lo mismo que decir que el valor habitual se establece sobre el costo de producción, o lo que es igual, según lo hemos manifestado antes, sobre el precio de costo más elevado, de aquella empresa cuyos productos son necesarios para atender al pedido.

## II

Determinada ya la base del valor habitual, debemos estudiar el costo de producción en sus elementos. Estos, en sustancia, se reducen al trabajo. En efecto, hemos dicho que el máximum del valor de cada producto está limitado por el trabajo necesario para obtenerlo; que si el hombre acepta el sistema del cambio o la producción indirecta, es porque, mediante el cambio, puede obtener los artículos que necesita con más facilidad que por la producción directa; de manera que si el gasto para obtener los artículos por el cambio fuese



mayor que el trabajo que le ocasionara el producirlos por sí mismo, no haría uso de un sistema que no le sería conveniente. Sea, pues, que se trate del cambio, sea que se trate de la producción directa, el costo de un artículo es el trabajo necesario para obtenerlo. Por esto hemos dicho que, en sustancia, el trabajo es el único elemento del precio de costo. No obstante, al hablar del trabajo, hemos manifestado que admite una clasificación general, en arte y trabajo propiamente dicho; hemos manifestado también que el trabajo propiamente dicho se subdivide en trabajo de ahorro y trabajo muscular.

Por consiguiente, si se quiere comprender con claridad cuáles son los elementos del precio de costo, es necesario examinar si todos estos elementos del trabajo entran a formar parte de ese precio.

Desde luego se nota con facilidad que el arte no forma parte del costo. Este es común a todos los individuos; es por su naturaleza gratuito y nada pierde de su intensidad por mucha que sea la extensión en que se aplique. El procedimiento usado en Londres para la fabricación puede usarse en Chile o en cualquiera otro lugar, sin que disminuyan las ventajas de su uso en el primer país en que se emplea. El arte no forma pues parte del precio de costo.

Componen, sí, ese precio los servicios que resultan del trabajo de ahorro y del trabajo muscular.

Así, los elementos del precio de costo son el *salario*, que «es la remuneración del trabajo activo»; y el *interés*, «que es la remuneración del trabajo de ahorro». Cualquiera que sea el costo de producción que se examine, no se hallarán más elementos

que intereses y salarios, como que son las remuneraciones de todas las formas del trabajo humano que entran a formar parte del costo de los productos, con prescindencia del arte, que es gratuito.

Estos dos elementos pueden entrar en proporciones muy distintas, con lo cual no decimos nada nuevo, puesto que en la primera parte de estos estudios hemos manifestado que el trabajo de ahorro y el trabajo muscular se combinan en proporciones muy diversas, según sean los hábitos, las opiniones y las costumbres de los hombres. Países y empresas habrá en que se haga predominar en la industria el trabajo muscular, y por consiguiente los salarios. Países y empresas habrá también en que la mayor parte de los gastos se hagan en intereses, empleándose en mayor cantidad el trabajo de ahorro. De todas maneras y cualquiera que sea la proporción en que estos dos elementos se combinan, no hay otro que entre a formar parte del precio de costo. Por consiguiente, las explicaciones que demos acerca del movimiento de los intereses y de los salarios, y sobre la relación habitual de valor que haya entre unos y otros, darán una idea completa del precio de costo.

### III

La palabra *interés*, tal como la hemos definido, tiene en Economía Política una acepción más extensa que en el lenguaje común. Ordinariamente no se da el nombre de interés sino a la remuneración que obtiene el que presta a otro un capital en moneda. No se da este nombre al arrendamiento de propiedades raíces o urbanas, y mucho menos

todavía a las entradas que obtiene el propietario que trabaja con su propio capital. La verdad es, sin embargo, que no hay ninguna razón para establecer diferencia entre las remuneraciones de estos diversos capitales, o para establecerla, si emplea los capitales el mismo propietario, o si los emplea otro, por el uso del crédito. Todas estas remuneraciones corresponden a un capital ahorrado, y por eso las mezclamos todas en una definición común.

Si pudiera dudarse de la necesidad del interés o de su legitimidad, bastaría considerar que, sin la existencia del interés o de una remuneración cualquiera, no podría concebirse la existencia y conservación de los capitales. Para justificar este aserto no tenemos más que recordar lo que en la primera parte de estos estudios hemos dicho a propósito del trabajo de ahorro. Vimos allí que para el trabajo muscular tiene el hombre un estímulo poderoso, que es la necesidad que le lleva a la producción; mientras que en el trabajo de ahorro, este estímulo, llamado necesidad, obra en un sentido contrario, impulsando al individuo a aplicar la riqueza a la satisfacción de sus necesidades y apartándole en consecuencia de la idea de la conservación de los capitales. Vimos también allí que solo un principio de previsión y hábitos arreglados de moralidad pueden dar al trabajo de ahorro un origen en todo caso inteligente.

*Es más difícil conservar que adquirir*, dicen los axiomas populares, y es este principio una verdad de sentimiento general. Si es más difícil conservar que producir por el trabajo muscular, mayor sería esta dificultad sin duda, si a la conservación de los capitales no impulsara la idea de adquirir



con ellos una remuneración cualquiera. Se consumiría lo más posible, si no hubiera ventaja o interés en abstenerse del consumo, si este interés o remuneración por la conservación llegase a desaparecer. Vemos así que el interés es una condición necesaria de la conservación de los capitales, y que la idea de extinguirlos, importa también la idea de suprimir el estímulo para la formación de los capitales, que tanto contribuyen al desarrollo de la industria.

Se llama *tasa del interés* «la relación entre el capital y la remuneración anual o mensual que produce». Esta tasa del interés puede expresarse de dos maneras, ya por un tanto por ciento del capital, ya por la cifra que resulta de la división del capital por el interés. Así, por ejemplo, y esto es lo que se acostumbra en el día, se dice que la tasa del interés es de cinco u ocho por ciento anual, si es que el capital ciento da en un año cinco u ocho. O se dice, y esto sólo se acostumbraba antiguamente, que el capital está colocado al dinero veinte, si produce cinco por ciento, porque, dividido ciento por cinco, da como resultado veinte. Esta manera de hablar no se acostumbra ya en la actualidad; y los intereses se expresan siempre por su relación proporcional con el capital.

Es claro que la tasa del interés puede aumentar o disminuir, ya por una variación en el capital, ya por una variación en el interés; por el divisor o por el dividendo. Así, por ejemplo, el interés aumenta, si es de seis por ciento en vez de cinco por ciento, o si es de seis por ciento en vez de seis por ciento veinte. El interés disminuye, ya porque disminuye el tanto por ciento, ya porque aumenta el capital que produce el interés dado. Dis-

minuirá, siendo cuatro por ciento en vez de cinco por ciento, y disminuirá también, siendo cuatro por ciento veinte, en vez de cuatro por ciento.

No debemos insistir sobre estas variaciones numéricas de fácil comprensión, pues basta recordar que el aumento y la disminución, resultan de la relación entre el capital y la remuneración. Debemos buscar tan sólo las circunstancias que influyen en que la tasa del interés sea mayor o menor, según la ocupación del capital.

Las circunstancias que influyen de una manera decisiva en que la tasa del interés sea mayor o menor, son el *riesgo* y la *amortización*.

Es indudable que un capital que se emplea en una especulación peligrosa o aventurada, sólo se presta con un interés subido para compensar esa eventualidad del riesgo. Es natural también que un capital que va a colocarse en una industria de resultados seguros dé una remuneración menor, porque entonces el riesgo desaparece. Y esto se observa, sea que el capital esté empleado por su mismo propietario, ya que lo emplee otro por el uso del crédito. Nadie se resolvería a hacer una especulación aventurada, si no viera las probabilidades de obtener un interés crecido, después de correr un riesgo considerable.

Llámase *amortización* «la reconstrucción de un capital al cabo de cierto tiempo». Este elemento se toma en consideración, porque en el giro de los negocios se debe atender a que el empleo de los capitales produzca dos resultados necesarios: 1.º, que dé otro capital igual para reemplazar el que se emplea o destruye, y 2.º, que dé una remuneración o interés del mismo capital durante la operación. Si una máquina, por ejemplo, que, según

lo hemos visto en la primera parte de estos estudios, va perdiendo su utilidad en la misma proporción en que ésta se incorpora en los artículos que forma, pierde completamente esta utilidad en el transcurso de diez años, el individuo deberá procurar que el producto de esa máquina sea tal que le dé un interés o remuneración del capital y otra cantidad de tal importancia que al fin de los diez años pueda reponer la máquina. El producto o interés en general será por hipótesis en este caso de quince por ciento al año; cinco por ciento de remuneración propiamente dicha, y diez por ciento, para que al cabo de los diez años esté reconstruido el capital *ciento*. Si se tratara de instrumentos de consumo más rápido, como un azadón, una pala, sería necesario para que no hubiese pérdida que el producto fuese mucho mayor que en el primer caso. Necesitaría, por ejemplo, que el producto en cada uno de los dos años que permanecieran útiles, fuese de cincuenta y cinco por ciento; cinco por ciento para remuneración propiamente dicha, y cincuenta por ciento para que, unida a otra coantidad igual, se repusiera en los dos años el capital *ciento*. Vemos en estos ejemplos que, a más del riesgo, se debe tomar en cuenta la amortización: el interés será mayor o menor, según sea que la amortización tenga que hacerse más o menos rápidamente.

Las variaciones del interés están sometidas a la ley general de la oferta y del pedido, lo mismo que todas las variaciones de valor, y en consecuencia el interés será mayor o menor, según que la oferta exceda al pedido o el pedido a la oferta. Constituyen la oferta todos los que tienen capitales disponibles y desean emplearlos, sea que los empleen por



sí mismos, sea que los hagan valer por medio del crédito. Constituyen el pedido los que tienen un arte industrial suficiente para dar empleo a los capitales y desean trabajar. El valor de los intereses será mayor o menor, según las relaciones comunes que antes hemos estudiado. La ley de la oferta y del pedido es, como en todas las variaciones de valor, la fuerza que en la práctica hace efectiva las condiciones de la equidad. Claro es que una misma ley establecerá un valor subido para los capitales que se emplean con mucho riesgo o que tienen una amortización rápida. En tal caso, la oferta de capitales para ese empleo solo se hace en condiciones dadas para obtener un interés crecido; mientras que la oferta de capitales para colocaciones seguras se hace en cantidad mucho mayor. La ley del cambio que distribuye a los individuos en las diversas profesiones determina así el valor del interés.

La tasa del interés tiene, como todos los objetos, un valor corriente y un valor habitual, según sea que se estudien las variaciones rápidas en los diversos cambios o la manera ordinaria de obtener una remuneración dada. Y tanto la tasa del interés corriente como la tasa del interés habitual, obedecen al mismo principio que el valor corriente y el valor habitual.

La tasa del interés habitual depende de las causas generales que traen consigo un mayor o menor empleo de capitales, un sistema más o menos adelantado de trabajo de ahorro. Si en una sociedad, por ejemplo, hay seguridad y confianza; si las costumbres son favorables al espíritu de previsión; si hay un respeto profundo por la propiedad, será natural que los capitales aumenten y que

disminuya en consecuencia la tasa ordinaria del interés. Si, por el contrario, el espíritu de previsión disminuye; si las costumbres y las opiniones dominantes son contrarias al ahorro; si éste no encuentra seguridades y garantías en la ley en los hábitos, será muy difícil la formación de capitales, disminuirá el ahorro, y aumentarán en consecuencia el valor y la tasa del interés. Estas variaciones serán transitorias o permanentes; corresponderán a las variaciones que hemos llamado corrientes o habituales: pero en todo caso dependerán sólo de las causas generales que hemos explicado.

En la mayor parte de los países, principalmente en los tiempos anteriores a la época actual, se ha introducido en el movimiento de los intereses un elemento de perturbación, fijándose por las leyes el máximum de la tasa del interés. A veces se ha fijado un interés para las operaciones regidas por el derecho civil y otro interés un poco mayor para los préstamos en actos mercantiles, y de ordinario se ha establecido como tasa del interés un tipo demasiado bajo que de ninguna manera ha estado en relación con el valor atribuído a los intereses en el curso libre de los cambios. En ciertas ocasiones se ha llegado también a suprimir totalmente el interés, prohibiéndose la estipulación de él en los préstamos.

Estas leyes han partido de un punto de vista enteramente falso, cual era la esterilidad del dinero. Se decía que, no produciendo el dinero nada por sí mismo, era injusto que se pagara interés por su uso. Reconocíase por ello a lo más el interés *punitivo* y el interés *compensatorio* de los riesgos en ciertos casos especiales. El interés *lucrativo*,

o lo que es lo mismo, la justa remuneración por la conservación de los capitales, se consideraba ilegítimo.

Las explicaciones que hemos dado acerca del poder de cambio de la moneda, hacen innecesario que manifestemos el error de aquella doctrina. Sólo nos ocuparemos en pocas palabras de los resultados prácticos de esas disposiciones legales en parte vigentes aún en algunos países.

El resultado práctico ha sido, y no podía dejar de ser, contrario al fin que se tenía en mira. En efecto, o la ley fija como máximo de la tasa del interés una que guarde proporción con el valor de los intereses en el sistema del libre cambio, y entonces la fijación es por lo menos inútil, o fija una tasa menor, y entonces hace un mal positivo a los que necesitan capitales. La ley perfectamente cumplida podría obtener que el interés no fuera mayor que el designado, pero no podría obligar a prestar al que no quiere; el efecto del cumplimiento de la ley sería en este caso la paralización de muchas operaciones que podrían subsistir con el auxilio del crédito. La verdad es, sin embargo, que la ley no se cumpliría por completo. Sería violada por algunos; y éstos que la violaran, prestando a una tasa mayor que la fijada, estarían libres de la competencia de los capitales de los que, por respeto a ella, se excusaran de prestar.

#### IV

Se llama *salario* en Economía Política «la remuneración del trabajo activo, muscular o intelec-



tual aplicado a la producción de las riquezas». Así, pues, aunque de ordinario se llama salario la retribución de los servicios personales que se prestan a un individuo o a muchos, no menos que la remuneración de los servicios públicos, la Economía Política, que sólo trata de los servicios propiamente productivos, restringe el sentido de esta palabra a la remuneración del trabajo activo, muscular o intelectual que se emplea en la producción. Comprende también en el salario la remuneración de los empresarios de industria, porque, aunque generalmente no se da este nombre a esa remuneración, en realidad, no hay motivo alguno para distinguir el salario de un empresario del salario de otros trabajos que se emplean en la producción.

En una empresa se debe procurar obtener, si no se quiere que haya pérdida, un producto tal que compense los intereses de los capitales invertidos, los salarios de los trabajadores empleados en la misma producción y la remuneración que el empresario obtendría por sus aptitudes, ocupado en una empresa extraña. Puede obtenerse una utilidad mayor; pero en tal caso ésta no correspondería propiamente al salario del empresario y sería una ganancia de la empresa: más lo que, por lo menos, debe procurarse es tener ese salario de que hemos hablado, ya que de otra manera se trabajaría con pérdida.

No tenemos necesidad de insistir acerca de los diferentes salarios que, según la equidad, tienen las distintas profesiones. Hemos tratado con alguna detención de este punto en un capítulo especial y hemos visto que la remuneración se ajusta equitativamente al trabajo; que, según la equidad a

un trabajo mayor debería corresponder una remuneración mayor; que esta remuneración se compone no sólo de la remuneración económica, sino también de muchas otras; y que la remuneración económica debe ser tanto mayor cuanto menos considerado sea el trabajo. Dijimos también en ese estudio que las observaciones acerca de la equidad en la proporción entre la remuneración y el esfuerzo, no tendrían ninguna utilidad práctica, si no hubiese alguna ley que la hiciera efectiva: que la ley que rige la distribución de los individuos en las diversas profesiones, es la de la oferta y del pedido; y, por último, que si todos los hombres tuvieran los recursos necesarios y las aptitudes indispensables para elegir la profesión que más les conviniere, esa ley establecería en la práctica todas las condiciones de equidad antes explicadas; pero que, no pudiendo todos disponer ni de iguales aptitudes, ni de iguales recursos, había por esta causa profesiones más o menos remuneradas que lo que deberían serlo, si fuese posible la adopción voluntaria de una profesión cualquiera. Nos basta, por consiguiente, llamar la atención de nuevo hacia esas explicaciones, para que se comprenda cuál es la ley que rige las variaciones en el valor de los salarios.

Constituyen la oferta los que tienen voluntad y poder para trabajar. Constituyen el pedido los que tienen arte industrial para dar empleo a ese trabajo y los capitales necesarios para remunerarlo. El valor se establece con las condiciones ordinarias antes indicadas.

Los salarios, lo mismo que los intereses y todos los valores, tienen una remuneración corriente y una remuneración habitual; aquélla es la que

resulta de los cambios incesantes, y ésta la que ordinariamente alcanza en un tiempo o en un lugar dados. Si diéramos sobre esta materia explicaciones más detenidas, no haríamos otra cosa que repetir las anteriores. Nos referimos a ellas, seguros de que se comprenderán con facilidad las variaciones ordinarias y extraordinarias que puede haber en la remuneración del trabajo activo.

## V

Para completar los estudios relativos a los dos elementos del costo de producción, el interés y el salario, vamos a explicar las relaciones que se observan entre uno y otro en las diversas situaciones o estados de riqueza que pueden presentarse.

Compréndese a primera vista que, estando destinada la totalidad de la remuneración a pagar los servicios del trabajo activo y los del trabajo de ahorro, debe haber una relación necesaria entre el valor de los intereses y el valor de los salarios. El estudio que hagamos sobre estas relaciones, en los diversos estados que sea posible examinar, completará el análisis del costo de producción, y a la vez servirá de útil ejercicio para la aplicación de la ley fundamental del cambio, la ley de la oferta y del pedido.

Por variados que sean los estados de riquezas que se presentan en la práctica, pueden reducirse a tres principales, que corresponden a otras tantas situaciones de la sociedad. En efecto, puede suceder que ésta se encuentre en un estado estacionario, esto es, que la suma de los productos y la cifra de la población permanezcan iguales, siendo



también igual el trabajo con que esos productos se alcanzan. Puede suceder que la sociedad se halle en un estado progresivo, esto es, que aumente el poder de la producción o, lo que es lo mismo, que disminuyan los gastos de la producción. Puede suceder, por último, que el poder productivo vaya en disminución, o que los gastos de producción aumenten.

En la primera situación, en el estado estacionario, los salarios y los intereses se encuentran en una relación inversa; pues es claro que de la totalidad que debe distribuirse para remunerar el trabajo de ahorro y el trabajo activo, no es posible emplear en intereses una cantidad mayor que antes, sin que disminuya al cantidad que queda para los salarios. Si de un todo se forman dos partes menor será la segunda, mientras mayor sea la primera. En esta situación estacionaria, puede suceder que haya variaciones en el pedido de cada uno de los dos ramos o elementos que forman el costo de producción. La influencia que ejerza esta variación en el pedido estará siempre sujeta a la ley fundamental del cambio. Así, por ejemplo, si se establece una máquina que reemplaza el trabajo muscular, sin aumento de la producción, hay mayor pedido de capitales y motivo para que suban los intereses, al mismo tiempo que una causa poderosa para que bajen los salarios en general, ya que este trabajo es menos empleado, mientras que el capital tiene mayor uso. En tal caso la mayor parte de los productos se destinará a intereses, la menor parte a los salarios. Por el contrario, si se establece otro procedimiento en virtud del cual se reemplaza una máquina con el trabajo activo de algunos obreros, sin aumento de la producción;

aumentando el pedido de trabajo y subsistiendo igual la oferta, ya que suponemos que no hay cambio en la población, aumentará el valor de los salarios, y en consecuencia habrá menor pedido de capitales y baja en el valor de los intereses. De todas maneras, y cualquiera que sea el caso que se examine, en la situación estacionaria de la sociedad, la ley de la oferta y del pedido es la que organiza la distribución de la remuneración entre los intereses y los salarios, siendo necesariamente la parte de uno de estos elementos tanto menor cuanto mayor sea la del otro.

En la segunda situación indicada, esto es, en aquélla en que el poder de la producción va en aumento, es también aplicable la ley de la oferta y del pedido. La única diferencia que se observa entre esta situación y la anterior, es que, aumentando los productos, puede aumentar la parte de los intereses o de los salarios, sin que por necesidad disminuya la parte que corresponde al otro elemento. Supongamos, por ejemplo, que, en vez del trabajo de ocho hombres que se remunera con ocho pesos, se emplee una máquina que reemplace el trabajo de estos ocho hombres. El interés del capital empleado en ella es también de ocho pesos, y la máquina produce el doble de lo que daban los ocho hombres cuyo trabajo se ha reemplazado. En esta situación, aumenta el pedido de capitales y por consiguiente, en conformidad a la ley de la oferta y del pedido, suben los intereses y disminuyen los salarios; pero, como la máquina produce el doble de lo que antes daba el trabajo de los ocho hombres que reemplaza, queda un sobrante de producción que antes no existía, sobrante de producción que puede corresponder ya al empresario,

ya a la generalidad de los consumidores. Corresponderá al empresario, si el valor habitual de los productos que elabora no ha disminuido, y será entonces una ganancia neta de su empresa; corresponderá, por el contrario, a los consumidores en general, una vez que este aumento de producción disminuya el valor habitual. En el primer caso, esto es, si queda el sobrante de productos en poder del empresario, éste puede darle el destino que quiera, y pedir ya nuevos capitales, ya una nueva cantidad de trabajo activo. Si hace este último pedido, resultará que hay un antecedente para que suban los salarios. Si el sobrante de productos se reparte entre los consumidores, éstos pueden pedir también o nuevos capitales o una cantidad de trabajo activo, y esto último influirá en el alza de los salarios. En el segundo caso, esto es, cuando el sobrante de los productos se distribuye entre los consumidores, los asalariados tienen una ganancia positiva en el menor valor que pagan por los productos que consumen, y si hay un nuevo pedido de trabajo, tienen además la ventaja que resulta de este nuevo pedido que alza los salarios.

Puede suceder ahora que se invente un procedimiento para reemplazar el trabajo de una máquina que importa un capital cuyo interés sea de ocho pesos, y que el reemplazo se haga con el trabajo efectivo de dos hombres cuyo salario total sea de dos pesos. En este caso hay un motivo, en conformidad a la ley de la oferta y del pedido, para que aumenten los salarios y bajen los intereses; pero como queda un sobrante de productos, porque los gastos de producción han disminuído, sucederá lo mismo que en el caso anterior. Ese sobrante de



productos puede pertenecer al empresario o a la generalidad de los consumidores, los que pueden dirigir su pedido o al trabajo activo o al trabajo de ahorro.

En resumen, en esta situación de progreso económico que venimos estudiando, las variaciones de valor, de los intereses y de los salarios, dependen de la ley del cambio; pero hay, respecto al caso anterior, la notable diferencia de que se obtiene un sobrante de productos que puede aplicarse a aumentar el pedido de uno u otro de los elementos. Así podría suceder que, si por el primer pedido de capitales, han disminuído los salarios, los asalariados tuvieran, sin embargo, una compensación más que suficiente: en primer lugar con la baja que experimentan los productos, y en segundo con el nuevo pedido que ese sobrante de productos puede hacer al trabajo activo.

La disminución del poder productivo que coloca a la sociedad en la tercera situación de estudio que hemos indicado, produce resultados contrarios a los que da el aumento del mismo poder. Supongamos, por ejemplo, que, por un olvido del arte industrial, por un retroceso en la sociedad, se reemplace el trabajo activo de cuatro hombres remunerados con cuatro pesos, por una máquina mal elegida que, con el mismo costo, sólo da un producto menor: o supongamos, lo que sucedería más comúnmente en el estado de retroceso de la sociedad, que los obreros empleen un trabajo menos inteligente, remunerado con el mismo salario. En uno y en otro caso debemos examinar el punto a que se dirige el pedido, esto es, si a una cantidad de capitales o a una mayor cantidad de trabajo activo. Si lo primero, habrá motivo para el alza del

interés y para la baja de los salarios. Pero, como en vez de haber un sobrante de productos, estos han disminuído, los salarios no tienen compensación de ninguna especie contra la baja que trae el nuevo pedido de capitales. En el segundo caso, esto es, cuando el pedido es de mayor cantidad de trabajo activo, para llegar a dar el mismo producto que antes se obtenía con menor trabajo, sube también la tasa de los salarios, y no hay compensación de ninguna especie para los capitalistas que, en la situación anterior de progreso económico, podrían hallarla en el nuevo pedido de capitales que se hiciera con el sobrante de productos adquiridos por la mejora en el arte industrial. En una palabra, en este caso de retroceso del arte, se hacen sentir los efectos de la ley de la oferta y del pedido en la distribución de la totalidad de la renumeración, sin que quede compensación alguna para el elemento perjudicado en estos cambios.

Tales son las variaciones que se notan en las relaciones del valor de los intereses y de los salarios: relaciones que, según lo hemos visto, son contrarias al elemento menos pedido, y que proporcionan o no una compensación en el nuevo pedido que puede hacerse, según haya o no un sobrante de productos. En cuanto a la relación habitual en el valor de los intereses y de los salarios, ésta se encuentra fijada por los hábitos y las ideas dominantes acerca del trabajo activo y del trabajo de ahorro. Sociedades hay en que se tiene un grande estímulo para trabajar en el ahorro y en que se hacen grandes pedidos de capitales y se estima más ventajoso para los procedimientos de la industria el empleo de capitales que el em-

pleo de trabajo activo. Sociedades hay también en que se tiene poco deseo y costumbre de ahorrar y en que el uso de los capitales es muy reducido y se da preferencia al uso del trabajo activo. Según sea el arte industrial dominante de la sociedad, según sea la estimación que se tenga de uno y otro trabajo y según sea, por último, la voluntad que se emplee para aumentar el uso de uno o de otro de estos elementos, así también se establecerá la relación habitual de valor entre el interés y los salarios. Depende en definitiva esta relación habitual, de la estimación y empleo de cada una de las dos clases de trabajo.

## VI

La condición de las clases obreras ha llamado con justicia la atención de los publicistas y economistas durante los últimos tiempos y muy principalmente en el siglo actual; mas, por desgracia, el deseo que muchos han manifestado de velar por su suerte, ha llevado a algunos a emitir ciertas ideas contrarias a la armonía que debe necesariamente existir entre los capitalistas y los asalariados. Se ha exagerado la oposición que hay entre los intereses de unos y otros, y se ha llegado a decir que la existencia del capital y sus progresos son contrarios al desarrollo de la clase obrera.

Los principios que hemos expuesto manifiestan que, si bien en las relaciones entre los intereses y los salarios hay cierta oposición, por cuanto el alza en unos trae la baja en los otros, no es éste, sin embargo, el punto de vista que debe tomarse para observar la influencia del capital sobre



la suerte de las clases obreras. Debe examinarse si el capital facilita o no la producción; y si, como lo hemos visto, el capital ejerce una benéfica influencia, en vez de hallarse oposición radical entre los intereses de los capitalistas y de los obreros, debe reconocerse que estos últimos están interesados en el aumento de los capitales.

Otra proposición deducida de los principios antes expuestos y que explica la situación de las clases obreras es «que a medida que los capitales aumentan, la parte absoluta de los capitales en el producto total aumenta y su parte relativa disminuye, mientras que la parte de los trabajadores aumenta de las dos maneras» (1). La prueba de esta proposición se encuentra en el movimiento de los capitales y del trabajo. En efecto, mientras mayor sea la cantidad de capitales que haya en un mercado, mientras mayor sea el desarrollo del espíritu de ahorro, mayor será la intervención del capital en la producción; pero por el mismo motivo el interés proporcional disminuye. Así, por ejemplo, si a la producción concurren diez mil pesos y el interés es de ocho por ciento, la parte del capital en los productos será de ochocientos pesos. Si, en vez de diez mil pesos, la práctica del ahorro forma veinte mil, la tasa del interés bajará y será, por ejemplo, de seis por ciento. Entonces, si los veinte mil pesos concurren a la producción, la parte total asignada al capital en los productos será de mil doscientos pesos y la parte proporcional será menor, puesto que la tasa ha disminuído. Vemos así que los asalariados tienen una ventaja positiva en el aumento de los capitales, que con

(1) Bastiat.—*Armonías económicas*.

duce a la disminución de la tasa del interés. Mal se concibe una oposición radical, cuando la conveniencia de los asalariados está en el aumento del capital, que trae necesariamente consigo la disminución de los intereses, por el aumento de la oferta.

## CAPITULO VIII

### DE LOS CAPITALES FIJOS Y CIRCULANTES Y DE LAS CRISIS COMERCIALES

- I. Clasificación de los capitales en fijos y circulantes: a qué clase pertenece el capital *moneda*.—II. Cuáles capitales están sujetos a mas súbitas y considerables trasformaciones: cuáles se forman primero.—III. De la influencia recíproca en las variaciones de valor de los capitales fijos y circulantes.—IV. Qué son *crisis comerciales*: del crédito.—V. Si las crisis son en sí mismas, un mal: si hay algún medio de destruirlas.—VI. De las crisis *monetarias*.

#### I

En la primera parte de estos estudios hemos dicho que los capitales o productos se van convirtiendo en fuerzas para la producción venidera mediante el consumo, y que esta conversión de las riquezas en fuerzas se hace de una manera más o menos rápida que da origen a la clasificación de los capitales en fijos y circulantes. Al tratar de los consumos, y en especial de los consumos de industria o simples transformaciones, hemos dicho también que los capitales se van tras-

formando más o menos rápidamente; que hay capitales, como las materias primeras, la lana, el palo de tinta, etc.; que pierden toda su utilidad en el momento en que se emplean en la industria pasando esta utilidad a incorporarse en el producto que se elabora; y que hay otros capitales, como las máquinas, los instrumentos, etc., cuya utilidad se va incorporando lentamente en los artículos que concurren a producir. Dijimos asimismo que esta transformación más o menos rápida de los capitales en la industria daba origen a la división de los capitales en fijos y en circulantes. Util será ahora, después de haber recordado estos antecedentes, definir cada una de estas dos clases de capitales; estudiar la intervención que cada una de ellas tiene en la producción; y manifestar la relación de valor que se observa entre unos y otros en el movimiento incesante de las riquezas.

Para hacer la clasificación de los capitales en fijos y circulantes, se parte de la idea de su duración y de la forma en que concurren a la producción. Algunos (1) han dicho que son capitales fijos los que producen entrada sin cambiar de dueño, y capitales circulantes aquellos en que la entrada sólo se obtiene con el cambio. Pero esta clasificación no corresponde a las ideas admitidas actualmente.

Se llaman hoy *capitales circulantes* o de *comercio* «aquellos cuya utilidad se transforma o consume rápidamente, y que concurren a la producción una sola vez». Llámense *capitales fijos* o de *fabricación* «aquellos cuya utilidad se va transformando o consumiendo lentamente, o que concurren a la

(1) Smith.



producción en repetidas ocasiones». Según esto, entran en la clase de capitales circulantes los alimentos, los trajes, las materias primeras que sirven en la fabricación, y, en general, todos aquellos objetos cuya utilidad se incorpora sin retardo alguno en el artículo que se elabora y todos aquellos que, una vez producidos, se consumen para alimentar inmediatamente las fuerzas del individuo. El palo de tinte, cuya utilidad se pierde en el momento en que se emplea en la tintura de los tejidos, y el tejido, cuya utilidad se destruye por el consumo personal, corresponden a estas dos formas de los capitales circulantes.

Los capitales fijos o de fabricación tienen una utilidad más durable, y los más de ellos son propiamente fuentes de producción. Una máquina, por ejemplo, pierde su utilidad al cabo de cierto tiempo; pero esa utilidad no se va incorporando en los productos que elabora, sino con lentitud y sirviendo el mismo capital *máquina* para la fabricación de numerosos productos.

A la segunda clase de capitales fijos corresponden todos aquellos objetos que, aun cuando sólo sirven para el consumo personal, duran por largo tiempo, como los cuadros de un pintor, las estatuas de un escultor, las habitaciones. Si bien, según la clasificación antigua muchos de estos capitales pertenecían a la clase de circulantes, se estiman hoy como capitales fijos por la lentitud de su consumo.

El capital moneda puede ser clasificado entre los capitales fijos o entre los circulantes, según se le considere con relación a los individuos, o con relación a la sociedad. Para el individuo, es uno de los capitales circulantes por excelencia, ya que para él es el medio más rápido de circulación y de

consumo. Pero, si se considera con respecto a la sociedad, es un capital fijo que tiene por objeto establecer los cambios y servir de esta manera a la producción.

## II

Compréndese a primera vista, atendido el movimiento de las riquezas, que todos los aumentos y todas las disminuciones súbitas en la cantidad de ellas, tienen lugar en los capitales circulantes, ya que el consumo de estos capitales es más rápido y su reproducción se hace sentir de un modo más ligero. Se comprende también que estos capitales circulantes formen la parte principal de la masa total de los capitales, como que son los únicos que pueden servir inmediatamente para la satisfacción de las necesidades; mientras que los capitales fijos son, por lo general, causa de producción venidera, verdaderas fuentes de producción. Una gran parte de los capitales fijos no puede servir para el consumo si no es por un cambio con los capitales circulantes, mediante el cual obtiene éstos el tenedor de los primeros, o mediante la producción que es necesariamente lenta. De esta diversa naturaleza de los capitales fijos y de los capitales circulantes; del destino que cada uno de ellos tiene en los movimientos de las riquezas; del hecho de que los capitales circulantes sirven para el consumo inmediato, mientras que la mayor parte de los fijos sólo vienen a servir para la producción venidera, resulta que los aumentos y disminuciones considerables en la masa de los capitales se manifiestan por lo común en el ramo de los circulantes.

Sólo cuando éstos se encuentran en una cantidad crecida, cuando hay una suma mayor que la indispensable para satisfacer las necesidades ordinarias, se piensa en la fabricación de capitales fijos, y se transforman los circulantes en fijos. Lo primero, sin duda alguna, es tener los alimentos necesarios para la conservación de la vida, los vestidos indispensables para el abrigo, los capitales circulantes, en fin, que sirven para las necesidades primordiales. Cuando se tiene una reserva de estos capitales, asegurado ya el consumo de ellos durante cierto tiempo, entonces puede pensarse en la preparación de capitales fijos, como máquinas, edificios, etc., que sirvan para la producción posterior o para consumos lentos.

De lo dicho resulta que hay una relación necesaria entre los capitales fijos y los circulantes. Por esto es que, para hacer comprender por completo el movimiento incesante de los cambios y las variaciones que se experimentan en la suma de unos y otros capitales, vamos a explicar las distintas variaciones que se observan en el movimiento industrial.

### III

Entre los capitales circulantes y los fijos hay una diferencia esencial que resulta de su naturaleza. El valor de los capitales circulantes, está determinado por las necesidades de consumo personal que satisfacen y sujeto a la ley de la oferta y del pedido. El valor de un hectolitro de trigo, por ejemplo, está dominado por la necesidad que se tiene de ese trigo, y sólo viene a dar un interés por



la venta o por el cambio, cuando el hectolitro de trigo se cambia. El tenedor de él procura obtener una cantidad que le sirva como remuneración del trabajo empleado en la producción y otra cantidad que sirva como interés del capital empleado en el mismo trigo durante el tiempo en que ha sido conservado. Los capitales fijos, por el contrario, sirven, por lo general, para producir interés y dan este interés en cada ocasión en que concurren a la producción. Una máquina, por ejemplo, que elabora diversos productos da un interés del capital empleado en ella, en cada producto. De aquí resulta que «las variaciones de valor en los capitales circulantes, hacen variar el interés de los mismos capitales circulantes, según sea que el valor obtenido en el cambio reproduzca o no el capital empleado en el producto, y una cantidad mayor o menor que sirva como interés de ese capital; y que las variaciones en la tasa del interés hacen variar el valor de los capitales fijos». Es evidente que, si una hacienda de campo da mil fanegas de trigo, no será igual el valor de esa hacienda, si cada fanega vale dos pesos, o si vale tan solo uno. En el primer caso, la hacienda representaría un capita que da doble producto, y sería en consecuencia de un valor mayor; en el último daría la mitad del producto, y el valor del capital sería también la mitad. En consecuencia, las variaciones de valor de los capitales circulantes hacen variar la tasa del interés, y las variaciones en la tasa del interés hacen variar el valor de los capitales fijos. Esta idea hace comprender con facilidad cómo se transmite el movimiento económico de unos a otros capitales, y permite apreciar las modificaciones que se observan en el giro de ellos.

En cuanto a las relaciones entre el capital fijo el y capital circulante, puede observarse desde luego que son también de fácil explicación. Hemos visto que los capitales circulantes sólo sirven para satisfacer necesidades personales, o como materias primeras en la industria y que toda modificación considerable en la totalidad de los capitales se manifiesta por un aumento o por una disminución de estos capitales circulantes. Mientras no haya lo necesario para el consumo durante cierto tiempo, puede decirse que ni aun existe la idea del capital fijo; pero si esos capitales circulantes llegan a aumentar a una cantidad mayor que la indispensable para la satisfacción de las necesidades inmediatas, vendrá en consecuencia una baja en su valor, en conformidad a la ley de la oferta y del pedido. Aumentando en este caso la oferta en una proporción mayor que el pedido, hay un antecedente necesario para su baja. En tal situación, ¿de qué serviría aumentar los capitales circulantes de la sociedad, si no hubiera necesidad que satisfacer con ellos? ¿De qué serviría aumentar la cantidad de trigo o de otros artículos de naturaleza perecedera, si aumentándolos no se habría de obtener otro resultado que hacer un trabajo sin remuneración, elaborar productos que bien podrían perderse por descomposición o por otra causa, sin que tuvieran consumo? En este caso, guiados los tenedores de capitales circulantes por su propio interés, verían que les era más conveniente pensar en la adquisición de capitales fijos que les fueran útiles ya para hacer un consumo lento en lo sucesivo, ya para procurarles nuevos medios de producción. Se desearía naturalmente pedir, mediante el empleo de capitales circulantes,

el trabajo necesario para adquirir un capital fijo, como una máquina, un fundo de campo o simplemente se pediría una de las máquinas existentes. En todo caso, la disminución en el valor de los capitales circulantes sería una causa para el pedido de capitales fijos, y un motivo en consecuencia para que subiera el valor de estos capitales. La variación en la oferta que viene de los capitales circulantes se comunica así a los capitales fijos, aumentando el valor de ellos.

Ahora si suponemos, el caso contrario, si los capitales circulantes disminuyen de una manera considerable, y si en consecuencia el valor de ellos aumenta, los tenedores de capitales fijos procurarán convertirlos en circulantes. Esto puede hacerse o por el cambio de un capital fijo por un capital circulante, o simplemente por la paralización en el reemplazo y en el cuidado de los capitales fijos. Podría venderse, por ejemplo, una de las máquinas existentes o dejarse de reemplazar la que se gasta. En una palabra, todas las variaciones que se observan en el aumento o disminución de la oferta de capitales circulantes, y por consiguiente, en el valor de ellos, se comunican a los capitales fijos, siendo el valor de éstos tanto mayor, cuanto menor es el de los capitales circulantes; tanto menor, cuanto mayor es el valor de los mismos capitales circulantes.

Además, puede suceder que haya una variación en el pedido del capital fijo, que se procure establecer en un país una gran cantidad de ferrocarriles e inmovilizar en consecuencia una gran masa de capitales circulantes convirtiéndolos en fijos; operación que se ha ejecutado en una escala más o menos vasta en gran parte de los países de Europa.



En esta situación las variaciones se transmiten de otra manera. Pídense una gran cantidad de capitales circulantes necesarios para el desarrollo de la empresa que se procura plantear, como por ejemplo, hierro, durmientes, etc.; sube el valor de estos capitales circulantes; se comunica la variación en aumento del valor, de este ramo especial de los capitales circulantes al resto de los demás capitales; y aumentando el valor en general del capital en circulación, disminuye en consecuencia el valor de los demás capitales fijos.

Las variaciones en la oferta se transmiten de los capitales circulantes a los fijos y las variaciones en el pedido se transmiten de un ramo especial de los capitales fijos a los capitales circulantes, y de éstos, por último, al resto de los capitales fijos.

No continuaremos en la exposición de las numerosas variaciones que pueden desarrollarse en la relación de unos y otros capitales. Basta haber expuesto los antecedentes de estas variaciones, para que se puedan apreciar todas las que se observan en el giro ordinario de los negocios.

#### IV

El estudio de las variaciones ordinarias en la relación del valor de los capitales fijos y de los capitales circulantes tiene sin duda grande importancia para apreciar las modificaciones que se observan en el movimiento de la industria. Esas variaciones no son, sin embargo, perceptibles de ordinario y sólo vienen a manifestarse por completo cuando en las sociedades acontecen ciertos trastornos que «paralizan la circulación, influyen en

la baja considerable del valor de los capitales fijos, aumentan el de los capitales moneda y traen la inejecución en gran escala de las obligaciones de crédito». A estos trastornos se ha dado el nombre de *crisis comerciales*.

Estas producen de ordinario, a más de los efectos antedichos, que son los principales, una especie de descrédito general, la depreciación de los efectos de comercio y de las obligaciones públicas, la paralización de los descuentos, la aglomeración de grandes masas de mercaderías cuya venta se paraliza, la suspensión del trabajo en muchas fábricas y la baja de los salarios.

Para que puedan apreciarse mejor las consecuencias de estas crisis comerciales, comencemos por citar la apreciación que un autor distinguido (1) ha hecho de la acontecida en Inglaterra en 1825. «La crisis comercial que ha tenido lugar en Inglaterra, dice este autor, sirve para hacer notar dos inconvenientes que pueden nacer de la facultad de multiplicar sin límites los agentes de la circulación. Los bancos han abusado de esta facilidad y se han servido de sus billetes para descontar una cantidad demasiado considerable de efectos de comercio, pudiendo los jefes de muchas empresas,» por medio de estos descuentos, darles una extensión desproporcionada con sus capitales. Obligado el Banco por la ley a reembolsar sus billetes en numerario metálico, se ha visto obligado a recobrar el oro a cualquier precio y hacerlo amonedar con pérdida y costos considerables. Y después, para evitar estas pérdidas, ha recogido sus billetes y paralizado su circulación, cesando, en conse-

(1) Say.

cuencia el descuento de los efectos de comercio. Los Bancos principales se han visto obligados en consecuencia a hacer otro tanto y el comercio se ha encontrado privado de improviso de las anticipaciones con que había contado, ya para formar empresas nuevas, ya para dar más extensión a las antiguas. A medida que llegaba el vencimiento de las obligaciones que los comerciantes habían descontado, han debido pagarlas, y, no encontrando ya anticipaciones de los bancos, se han visto forzados a usar de todos los recursos de que podían disponer, vendiendo mercaderías por la mitad de su costo, de manera que, reducido el valor de ellas a menos de su costo de producción, una multitud de obreros ha quedado sin trabajo y se han declarado muchas quiebras entre los negociantes y entre los banqueros que no tenían por prenda de sus emisiones sino obligaciones de los particulares, de los cuales muchos habían fracasado».

Esta explicación de una crisis especial manifiesta en gran parte los efectos, pero para apreciarlas en toda su extensión y en todas sus consecuencias, de todas las de su especie, conviene estudiar las causas a que con justicia se pueden atribuir estas perturbaciones súbitas de la circulación. Las principales son tres:

- 1.<sup>a</sup> Una escasez que disminuya de improviso la suma de los productos de la agricultura, y, por consiguiente, el capital del comercio;
- 2.<sup>a</sup> Un gran número de operaciones mal concebidas, que traen por resultado una pérdida considerable de capitales circulantes, y
- 3.<sup>a</sup> Un pánico político.

Para examinar los efectos de cada una de estas tres causas diferentes, estudiémoslas de una manera práctica, observando cómo se encadenan las re-



laciones de valor de todos los productos para llegar a producir tan extraordinarios trastornos.

Una mala cosecha, por ejemplo, es causa de que, en vez de recoger seis millones de fanegas en un país, se recojan únicamente dos millones. En tal situación, siendo los productos agrícolas de un consumo indispensable y habiendo subido de valor en grandes proporciones, si antes se aplicaban a la adquisición de estos productos doce millones de pesos, por ejemplo, habrá que destinar a la adquisición de ellos una cantidad mayor. El capital que se emplee en esta adquisición se sacará de otra industria, y se disminuirá el consumo de las demás mercaderías que no son de necesidad tan indispensable. Los valores de todas estas mercaderías bajarán en consecuencia de una manera extraordinaria. Todas las empresas que costeaban antes sus gastos, y muchas aún de las que hacían ganancia, no podrán ya vender sus productos sino con gran pérdida. Se necesitarán capitales en metálico para pagar las obligaciones, y estos capitales subirán de valor; se paralizarán muchas industrias; quedará gran número de trabajadores sin empleo; disminuirán los salarios; se producirá la inejecución en grande escala de las obligaciones de crédito, y en general, aparecerán todos los resultados que, según hemos dicho, constituyen propiamente una crisis comercial.

Una guerra de considerables proporciones puede producir los mismos resultados que una escasez; porque entonces es necesario apartar un gran número de brazos de la industria en que antes se empleaban, disminuye la producción y viene una alza en el valor de los capitales moneda. A veces si la guerra es de larga duración, son inevitables to-

das las consecuencias de una verdadera crisis comercial.

Hemos dicho que un gran número de operaciones mal concebidas podría también ser causa de una verdadera crisis. Indicaremos en comprobación un ejemplo práctico acontecido en Inglaterra en la crisis mercantil acaecida a consecuencia de la emancipación americana a principios de este siglo. Las vastas colonias de la América del Sur, que hasta entonces habían permanecido sujetas a las leyes de monopolio dictadas por la monarquía española, abrieron sus puertos al comercio de todas las naciones. La industria inglesa acudiendo al pedido que las colonias americanas le hacían, creyó encontrar en ellas un mercado extenso y sin límites y quiso asegurarlo desde luego con productos abundantes. Las fábricas aumentaron sus producciones; y en algunos meses la cantidad de mercaderías transportadas a América, principalmente a los puertos del Atlántico, fué tal que bien podía alcanzar para dilatados años. Tan lejos estuvieron los productores especuladores de estudiar la naturaleza de las necesidades de estas colonias que aun llegaron a traer cargamentos de patines. El resultado no se hizo esperar. Una importación tan desproporcionada con la naturaleza y cantidad de las necesidades que se debían abastecer, no encontró salida en un mercado escaso y de pocos pobladores; las mercaderías se realizaron con gran pérdida; hubo necesidad de devolver muchas a Europa; las empresas que habían contraído obligaciones de crédito tuvieron que vender sus mercaderías por la mitad y aun por menos de su costo. Paralizaronse muchas empresas; disminuyeron rápidamente los salarios; hiciéronse sentir numerosas

quiebras; y en general se produjeron los mismos resultados que hemos explicado al hablar de la primera de las causas de las crisis mercantiles.

Un pánico político produce las mismas consecuencias que las dos causas anteriores; consecuencias que no necesitamos repetir, pues bastan las explicaciones dadas de antemano para apreciarlas. Cada una de estas tres causas puede traer por sí sola una crisis comercial; pero las más notables que hasta hoy se han observado han procedido de la unión de dos de ellas, y aun en ciertos casos, de todas.

Buscando algunos un origen mas general a las crisis comerciales, han dicho que ellas proceden de la extensión del crédito. En efecto, cuando las crisis han sido más sensibles, cuando han sido acompañadas de trastornos más serios, ha venido a ser en los últimos tiempos, en que, muy extendido el crédito por las numerosas instituciones que se han planteado, han venido estos trastornos a comprometer valiosas relaciones. ¿Podría deducirse de aquí que el crédito es perjudicial al desarrollo económico, o por lo menos que es un auxiliar pérfido que puede aumentar los males de la sociedad? Para deducir semejante consecuencia sería indispensable probar de antemano que las ventajas del crédito en los tiempos ordinarios son inferiores a los perjuicios o trastornos que causa en los momentos excepcionales de crisis. Sus consecuencias no son generalmente otra cosa que el resultado de la desaparición momentánea del crédito; y, siendo así, es natural que se manifieste en mayor extensión en los lugares en que el crédito existe, porque no se puede perder lo que no se tiene. Pero esto mismo revela que las crisis comer-



ciales, lejos de ser una justificación de la teoría de que el crédito puede ser perjudicial, son una comprobación de sus ventajas. Si la simple paralización del crédito, produce males tan graves, es claro que su desaparición absoluta los produciría mucho mayores. Sólo los que poseen están expuestos a perder, y precisamente los que más tienen son los que están expuestos a perder más (1).

## V

Tampoco puede decirse que la crisis sea por sí misma un mal. El mal está en las causas que la traen, en las malas cosechas, en las operaciones mal concebidas, en el pánico político. La crisis es un efecto, y un efecto necesario, una vez que las causas se presentan. Por el contrario, puede decirse que, una vez manifestada la causa de una crisis comercial, la crisis, consecuencia de aquélla, si causa de pronto trastornos súbitos y la ruina de numerosos individuos, viene a establecer hábitos de previsión y de orden para lo sucesivo, y es así una causa del progreso posterior. Compréndense entonces las ventajas del orden y del arreglo; se concibe que no se deben mantener empresas con capitales insuficientes, porque están expuestas a fracasar ante el menor peligro. Se comprende la ventaja de la previsión y del arte industrial. Así es que, pasados los trastornos que la crisis trae consigo, las mismas ruinas que ocasiona son el origen de un adelanto mayor en lo sucesivo; la causa de un nuevo arte industrial.

(1) C. Cocquelin.

Se observa también que las crisis tienen cierto carácter periódico y que se presentan por lo general cuando a primera vista aparece más floreciente el estado de la sociedad. Así en Francia y en Inglaterra ha habido crisis comerciales en 1811, 1816, 1825, 1831, 1837 y 1846. Estas crisis son, por su naturaleza, transitorias; son un estado de transición de una situación desordenada en el giro de las empresas y en el uso del crédito, a una situación regular y estable. Si no tuvieran este carácter; si se notara que el poder de la producción iba disminuyendo de un modo permanente y que la cantidad de los productos de la industria era insuficiente para la satisfacción de las necesidades de los individuos; si hubiese una disminución constante de capitales; si el arte industrial fuera en retroceso; si el crédito fuese también desapareciendo y si todo esto se observase de un modo estable, entonces no habría ya sólo crisis comercial. Esto sería una verdadera disminución del poder productivo, cosa sumamente grave por cierto, y que se observa en las sociedades en decadencia.

Las crisis comerciales no tienen ningún remedio fuera de ellas mismas. Sería completamente inútil que se procurara paralizarlas y que se buscara fuera de ellas por los Gobiernos cualquier arbitrio que tendiera a suprimirlas. Cuando la crisis se manifiesta es porque ha existido la causa que la trae, y entonces sus consecuencias son necesarias. Aún más, el mismo trastorno sirve para corregir el estado excepcional de la industria y para organizarla de una manera conveniente.

## VI

Hay otras crisis con las cuales se ha confundido algunas veces las comerciales, que son las *monetarias*. Pero entre unas y otras hay una considerable diferencia, y sólo pueden ser mal apreciadas cuando no se emplea un espíritu ordinario de observación. La crisis monetaria es «aquella situación excepcional en que la cantidad de moneda en circulación es muy inferior a la necesaria para las transacciones del mercado». En esta situación se observa naturalmente, en conformidad a la ley de la oferta y del pedido, que los capitales moneda son escasos; que, por consiguiente, las demás mercaderías pierden con relación a la moneda mucha parte de su valor; que se dejan de cumplir muchas obligaciones de crédito. En una palabra, se observa un alza en el valor del capita' moneda y los trastornos que son su necesaria consecuencia.

Se comprende desde luego la inmensa distancia que hay entre una crisis comercial y una crisis monetaria. En la primera, la causa es una verdadera disminución de capitales, mientras que en la crisis monetaria la suma de los demás capitales es igual y lo único que disminuye es el capital moneda. Estas crisis monetarias tienen muy fáciles remedios, y aun pueden evitarse por completo siempre que hay hábitos de previsión y algunos conocimientos en el sistema del cambio. Si, por ejemplo, la escasez de moneda proviene de que el Gobierno ha hecho acuñar una cantidad insuficiente de ella, fácil es aumentar la cantidad acuñada. Si el sistema monetario es doble y llega a



haber escasez de oro o de plaza, se puede suplir el uso de la moneda con el otro metal que se halle en abundancia. Y si aún llegaren a faltar los dos metales preciosos, aun entonces sería fácil reemplazar el uso de la moneda metálica con las cuentas corrientes, con el giro de las letras y vales, con la emisión de billetes de banco y en general con toda las obligaciones de crédito que desempeñan, según hemos visto, las funciones de moneda de papel y hacen innecesario el uso de una gran suma de moneda metálica. Los países que tienen hábitos e instituciones de crédito bien organizadas, no se hallan expuestos a serias consecuencias por estas crisis monetarias, que son también por su naturaleza transitorias y fáciles de salvar.

## CAPITULO IX

### DE LAS LIMITACIONES Y DE LOS INCONVENIENTES DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN POR LIBERTAD

- I. Limitaciones u obstáculos que se oponen al ejercicio de la distribución por libertad: sus clases.—II. De los obstáculos naturales.—III. Id. de los artificiales.—IV. De los efectos de estos obstáculos.—V. De los inconvenientes del sistema de distribución por libertad, y primeramente de la *logrería*.—VI: De la falta de remuneración de los inventores.—VII. De la desigualdad de fuerzas económicas entre los diversos individuos y del *pauperismo*.—VIII. Resumen.

#### I

Antes de comparar los dos sistemas de distribución, conviene examinar las limitaciones u obs-

táculos que se oponen al ejercicio del de distribución por libertad. Estos pueden colocarse en dos grandes clases: unos que existen naturalmente, y otros que emanan de la voluntad del hombre. Los primeros se llaman *naturales*, y no podría concebirse ninguna sociedad en que no dominaran. Los últimos son *artificiales*, y puede el hombre modificarlos y aun suprimirlos totalmente por el progreso de la opinión y de las costumbres.

## II

Los obstáculos naturales son: *la ignorancia; la distancia; la diferencia de nacionalidad, de religión, de lengua y de costumbres, y el impuesto.*

La ignorancia, que es el primero que hemos indicado, es, sin duda, el de mayor importancia en sus efectos. Ella impide que clases enteras de la población aprecien debidamente sus intereses y conozcan el juego de los cambios, tanto en la elección de profesiones, o lo que es lo mismo en la aplicación del trabajo, como en la distribución de los productos. Débese a este obstáculo el que en la práctica no se arregle la distribución de los individuos en las diversas profesiones de una manera tan completa, como se arreglarían si todos pudieran conocer confacilidad las ventajas que de cada profesión resultan y tuvieran las aptitudes necesarias para elegir la que más les conviniera. La ignorancia impide que se dé a la concurrencia entre las diversas producciones toda la extensión que podría tener y por consiguiente, que se obtengan todas las ventajas que resultan de la extensión del mercado. Ella, es, pues, un obstáculo

grave para la generalización del sistema de distribución por libertad y para que produzca todos sus naturales resultados. Sin ella, la aplicación del trabajo y la distribución de los productos tendrían un campo de acción mucho más vasto, y las ventajas del cambio serían mayores.

La distancia es asimismo un obstáculo natural que aumenta los gastos de producción e impide que los productos de ciertos lugares concurren a ciertos mercados a competir con los demás. Los efectos de este obstáculo se notan fácilmente estudiando una situación hipotética, como sería aquella en que todos los productores pudiesen concurrir sin inconveniente alguno a cualquier mercado para ofrecer sus productos. En esta situación hipotética en que los productos no estuviesen recargados con los gastos de transporte, que son una consecuencia necesaria de la distancia, sin duda que las ventajas de la concurrencia serían mucho mayores, y los hombres podrían satisfacer sus necesidades a costa de un sacrificio menor.

De la misma naturaleza que los anteriores es el tercer obstáculo, que procede de la diferencia de nacionalidad, de lenguaje y de costumbres entre los diversos individuos. La sola diferencia de lenguaje es un inconveniente grave para la extensión del mercado y para la generalización del cambio en su más vasta escala. Mayores inconvenientes nacen de la diferencia de costumbres y de legislación, que separan a unos pueblos de otros y colocan a las sociedades en una situación de aislamiento relativo. Si tales diferencias de legislación y de costumbres no existieran, podrían concurrir todos en cualquier mercado y obtener la satisfacción de sus necesidades sin entorpecimientos de ninguna



especie. En tal situación tendría la ventaja en el cambio el que produjera con más cuenta; y, libre éste de obstáculos de toda clase, podría enajenar esos productos, adquiridos con facilidad, de una manera conveniente para los consumidores.

El cuarto obstáculo natural es el impuesto. Este es un obstáculo natural, porque, según lo hemos visto, es imposible suponer la existencia de una sociedad en que no haya un gobierno, así como la de un gobierno remunerado por el sistema de distribución por libertad, desde que los servicios que prestan no se incorporan a la materia ni a un individuo determinado. Los servicios públicos aprovechan a la generalidad; y es preciso que sean remunerados por el impuesto, que no es otra cosa que una parte cualquiera de las entradas de los particulares destinada a la retribución de esos servicios. La forma del impuesto es variable, pero su existencia es naturalmente necesaria.

### III

Los obstáculos *artificiales* pueden reducirse a tres clases: los *monopolios*, los *reglamentos* y las *tarifas* que designan un máximo.

Los *monopolios* son «las instituciones establecidas por la ley o por las costumbres, según las cuales las mercaderías o los servicios no pueden ser vendidos o prestados sino por ciertos individuos o en lugares determinados». Es claro que los monopolios pueden tener una extensión más o menos vasta y que pueden comprender ya toda la organización de la sociedad, ya solamente algunos ramos determinados de mercaderías o de servicios

que se prestan en ella. Así podrían citarse como los monopolios más generales los que han constituido a las poblaciones en un sistema de castas. Podrían citarse también los monopolios constituidos para establecer un privilegio exclusivo de cierto comercio en compañías especiales. Podrían citarse igualmente los monopolios organizados para atribuir los derechos de prestar ciertos servicios únicamente a los que cumplen con determinadas condiciones fijadas por las autoridades. En el día, los monopolios se reducen de ordinario a tres principales: 1.º, los que organizan servicios que se cree no deben ser prestados sino por los que hayan recibido una preparación esmerada, como los de los abogados, médicos, ingenieros, oficiales de fé pública, etc.; 2.º, los constituidos por cuenta de la autoridad, como la administración de tabacos, de naipes y aun de té en ciertos lugares; y 3.º, los monopolios organizados con el fin de dar a ciertas compañías de comercio el privilegio exclusivo de explotar alguna industria especial o algunos lugares, encomendados exclusivamente a su administración mercantil. Los demás monopolios antiguos que comprendían propiamente casi todas las industrias como los de castas, se encuentran olvidados en el sistema de organización de las sociedades modernas.

Los *reglamentos* en la acepción más general de esta palabra son «los actos emanados de la autoridad pública, o las prescripciones de la costumbre que dictan reglas especiales, ya para la fabricación de los productos, ya para la prestación de los servicios». Diferéncianse en consecuencia los reglamentos de los monopolios en que, éstos últimos atribuyen a determinados individuos el

derecho de fabricar los productos o de prestar ciertos servicios, mientras que los reglamentos dan las reglas en conformidad a las cuales se deben fabricar las mercaderías, prestarse los servicios o usarse de las mercaderías. Los ejemplos más notables de reglamentos que pueden citarse son los que en la antigüedad se dictaron para organizar la transmisión y extensión de las propiedades raíces; los que, con el nombre de reglamentos suntuarios o de lujo, limitaban a ciertos individuos el uso de las mercaderías de gran costo, determinando para los demás la clase de artículos que podían consumir; y finalmente los que tenían por objeto dirigir la fabricación de los artículos, determinando la forma y procedimientos de fabricación que debían observarse. En la actualidad, en la mayor parte de los países civilizados, los reglamentos se contraen a la prestación de ciertos servicios que son de uso común, como los de sirvientes domésticos. Pero no se ocupan ya de establecer los procedimientos de fabricación.

La tercera clase de obstáculos artificiales, las *tarifas*, o fijación de *máximum*, son «los actos de la autoridad pública o las indicaciones de la costumbre que tienen por objeto fijar el valor, ya de los servicios, ya de los productos». De esta naturaleza son las leyes que determinan el límite de la tasa del interés o el precio de las mercaderías de consumo indispensable, como el pan y la carne; las que fijan el *máximum* del salario de los abogados o procuradores; y las que limitan el valor de los transportes en general, y especialmente en los carruajes y ferrocarriles. En el día se van olvidando en los países civilizados las antiguas tarifas que fijaban un precio a los productos, y las leyes que limita-



ban la tasa del interés. Las tarifas que tienen todavía una existencia vigorosa son las que determinan el salario de algunos servicios.

#### IV

Los obstáculos, tanto naturales como artificiales, producen un resultado común, cual es el de impedir la baja de los artículos y que los individuos puedan ocuparse en la profesión que deseen. Impiden de esta manera que se arregle la distribución por el interés bien entendido de los hombres, y hacen irrealizable en la práctica el justo deseo que a todos anima de que la retribución guarde una proporción estricta con el trabajo que se emplea. Este aserto no necesita de demostración en cuanto a los obstáculos naturales, o mejor dicho, esta demostración está ya dada, porque hemos visto que la ignorancia, la distancia, la diferencia de legislación y el impuesto impiden que los servicios se presten con la facilidad que hay en un sistema de libre cambio, e impiden que los productos puedan obtenerse con todas las ventajas con que se alcanzarían en el sistema de libertad absoluta, sin obstáculos de ninguna especie. Si no existieran la ignorancia, la distancia, la diferencia de legislación y el impuesto, cada individuo podría elegir la profesión más adecuada a sus facultades, y todos podrían concurrir a cualquier mercado. Este aserto, que es tan fácil de comprender, tratándose de los obstáculos naturales, es asimismo de muy fácil comprobación respecto a los obstáculos artificiales, porque en realidad unos y otros vienen a producir unas mismas consecuen-

cias. Los monopolios impiden que todos los individuos puedan ocuparse en la profesión o ramo de servicios que sea más adecuado a su inteligencia y a sus hábitos; los reglamentos determinan la forma en que se han de prestar los servicios, y en que han de fabricarse los productos; y por último, las tarifas vienen a señalar un precio máximo a los objetos, trabando así la marcha del sistema industrial. Los resultados de estos obstáculos artificiales son, por consiguiente, los mismos de los obstáculos naturales: entorpecen la distribución de los individuos en las distintas profesiones según sus aptitudes, y limitan la ordenada división del trabajo. Permiten que entren al mercado sin competencia alguna los artículos que emanan de las empresas de monopolio; suprimen el estímulo que en la industria libre se presenta siempre para vencer a los demás en la lucha del cambio: entorpecen los progresos que podrían hacerse en la prestación de los servicios y en la fabricación de los productos, sometiéndolos a todos a un reglamento uniforme y común; y, por último, fijando un máximo a los servicios o a las mercaderías, alejan de la prestación de esos mismos servicios a los que no se hallan dispuestos a violar la ley, y dejan entregados a los consumidores en manos de aquéllos que buscan en el alza de los valores una compensación de los riesgos que corren por su violación. Así se ha observado, por ejemplo, que en los países en que las leyes han limitado la tasa del interés, estas leyes han sido inútiles o perjudiciales: inútiles, si la tasa del interés fijado por la ley, era superior a la que habrían dado los capitales en el sistema de la libre competencia; perjudiciales, si esa tasa era inferior a la que habría resultado

del libre cambio. Y lo que se observa con relación a la tasa del interés, puede aplicarse a toda la organización artificial que emana de los monopolios, de los reglamentos y de las tarifas. Todos los obstáculos impiden el libre ejercicio del cambio, y en consecuencia sustituyen al impulso que da el interés privado bien entendido, el impulso que emana de los mandatos de la autoridad y la organización artificial establecida en favor de intereses particulares.

## V

Para completar el estudio del sistema de distribución por libertad, no sólo debemos exponer sus consecuencias favorables sino también los inconvenientes que tiene en la práctica, esto es, los abusos a que necesariamente se presta o los defectos que encierra. Los indicaremos en su clasificación más comprensiva, y daremos explicaciones acerca de cada uno de ellos.

El primer inconveniente que resulta del régimen de la competencia, es la *logrería*. Llámase logrería «la especulación que tiene por objeto reunir la totalidad o la mayor parte de cierta clase de productos, para imponer la ley en el mercado». Dos ejemplos notables podemos indicar acerca de esta operación. Descubiertas por los holandeses las islas Molucas, encontraron en ellas la pimienta, el clavo, y en general los productos conocidos con el nombre de especias; y como estos productos se hallaran en todas las islas de ese nombre, imaginaron que podría ser conveniente a sus intereses, reducir los gastos de la producción, limitándola a ciertos lu-



gares y obtener con la producción de esos lugares un valor igual al que habrían alcanzado con una producción más abundante. Poniendo en práctica su propósito, destruyeron las plantaciones en muchas de esas islas; las concentraron en algunas; impidieron por medio de reglamentos la exportación de las plantas que habrían podido servir para la reproducción en otros lugares; y exigieron por los productos, que formaban una cantidad escasa, un precio más alto que el que habrían tenido esas especies llevadas al mercado en cantidad abundante. Aun llegaron a establecer una vigilancia estricta en las islas en que se hacía esta producción y a preservarlas de los ataques de los que pudieran tener interés en la propagación de las mismas especies. Vemos aquí el ejemplo más notable que puede citarse de una operación de logrería que haya tenido éxito para los que la emprendieron; y vemos también cuáles son las consecuencias desfavorables que, para los consumidores en general, resultan de una operación de esta naturaleza. Dueños los productores del mercado, imponen un precio, y privan a los consumidores de la baja de valor que necesariamente habría resultado de la abundancia de la producción.

El banco de los Estados Unidos emprendió también una operación de logrería a principios de este siglo con relación a los algodones. Creyendo que podría hacerse dueño de toda la existencia de este artículo e imponer la ley en el mercado, llegó, en efecto, a comprar toda la existencia de un año; pero, sobreviniendo la cosecha, se vió obligado a continuar en la misma operación. Tuvo que pagar precios muy altos; y concluidos al fin los recursos importantes de que había podido disponer, se vió

forzado a vender con gran pérdida las masas de algodón que había acumulado, lo que fué causa de su completa ruina. En esta operación particular los que la emprendieron resultaron perjudicados; lo que es muy natural, según la explicación que vamos a dar acerca de esta operación.

A primera vista se concibe la diferencia que hay entre la logrería y la especulación. En el comercio de especulación, el que lo emprende se propone adquirir los productos en el tiempo en que están abundantes para venderlos en el tiempo en que están escasos; pero el especulador, no impone la ley en el mercado, la recibe del cambio. Al contrario, en la logrería, el que la emprende se propone dominar en el mercado, fijar el valor. Se comprende también que para el buen éxito en una operación de esta clase, se necesitan ciertas condiciones especiales. La primera es disponer de un capital propio o ajeno muy abundante. La segunda es hacerla con relación a productos que sean de una producción difícil, esto es, que no se puedan aumentar en la cantidad que se quiera. Por esto es que generalmente se hace sobre productos de la agricultura, que no se obtienen sino de año en año. Si se hiciera sobre artículos manufacturados, la abundancia de la producción haría imposible el buen éxito de semejantes operaciones. La tercera condición es que se obre en un mercado poco extenso, porque si se tratara de un país que tuviera un comercio exterior considerable, se podría reponer fácilmente el consumo de mercaderías con la importación, y el buen éxito sería imposible.

Estas operaciones son de un carácter pasajero, ya que según hemos visto, sólo pueden hacerse con la esperanza de un éxito favorable, contando con

una especie de sorpresa sobre el mercado, para imponerle la ley en un tiempo más o menos breve. Una operación de esta naturaleza no podría subsistir por largo tiempo. El comercio se encargaría de hacer competencia a la logrería y de poner fin a la operación.

Así como la logrería es indudablemente en mal, y el deseo de hacerla constantemente establece en la sociedad un espíritu de monopolio perjudicial al progreso de la industria, así también es de notar que el remedio contra este mal, que emana del sistema de distribución por libertad, se encuentra en la libertad misma. Una vez que los mercados se extiendan, que el comercio exterior se facilite, que el sistema de distribución por libertad llegue a ser más completo y libre de obstáculos naturales y artificiales, estas operaciones irán desapareciendo por necesidad. El sistema de distribución por libertad es el correctivo del mal que resulta de la competencia.

## VI

Otro de los inconvenientes del sistema de distribución por libertad, es la falta de remuneración de los inventores. En el sistema de distribución por libertad, el inventor no tiene otra remuneración que la que le da el movimiento de los cambios y la competencia. Si llegara alguno a mantener en reserva su nueva invención; si en consecuencia pudiera preparar los productos con un gasto menor que el ordinario de las demás empresas, podría tomar para sí toda la diferencia que, según hemos visto, hay en la remuneración respecto al empre-



sario que tiene menores costos de producción. Mientras el invento fuera aplicado sólo por el inventor, tendría una remuneración de ese invento. Pero en el sistema de la industria libre no existe este goce exclusivo de un procedimiento por largo tiempo. Interesados todos los empresarios en disminuir el precio de costo, procuran siempre arbitrar los sistemas que dan mejor resultado, de manera que tan pronto como les es posible apreciar las ventajas de alguno producen todos en conformidad a él, y, disminuido el costo de producción, disminuyen también el valor corriente y el valor habitual de los productos. Resulta de aquí que la remuneración de los inventores en el caso más favorable dura por un tiempo corto, y quedan después sometidos a la misma ley de los que se han limitado a aplicar sus procedimientos. Esta remuneración en el sistema de industria enteramente libre, puede bastar para ciertos procedimientos que no necesitan de largos estudios o de la inversión de fuertes capitales en preparación y ensayos. Pero no es bastante, cuando se trata de procedimientos que necesitan de estudios continuados durante largos años y de la inversión de capitales de consideración.

Lo dicho es lo que sucede en el caso más favorable para los inventores. En efecto, puede suceder en muchas ocasiones que éstos no cuenten con los recursos necesarios para plantear su procedimiento, y entonces se hallan expuestos a serias contingencias y aun a la pérdida de todas las ventajas que su invención podría darles.

Del conocimiento de esta verdad y de la apreciación que se ha hecho de la necesidad urgente de dar un estímulo a los inventores, ha resultado el

que en la mayor parte de los países avanzados en la civilización se procure darles una remuneración bajo el amparo de la autoridad. De aquí han emanado las leyes que otorgan privilegios exclusivos o patentes de industrias y las que reglan la propiedad. Refiriéndose las primeras a la remuneración de las invenciones industriales, y las últimas a dar un estímulo a los autores de trabajos científicos o artísticos. En la parte práctica daremos algunas ideas sucintas acerca de los sistemas que se han empleado para organizar en especial los privilegios industriales.

Hemos dicho que en el sistema de industria libre, cuando hay un aumento en la población sin una mejora correspondiente en el arte, hay también un aumento en la renta territorial de las propiedades más cercanas a los lugares de consumo; y si bien hemos reconocido que en gran parte es debido ese aumento de la renta a las mejoras permanentes que hacen los propietarios, hemos reconocido también que el solo aumento de la población puede llegar a ser causa del aumento en la renta de la tierra. Hemos dicho asimismo que la disminución en la población trae un resultado contrario para la renta territorial, esto es, que a una disminución en la población corresponde una disminución en la renta de la tierra. Estos hechos estudiados bajo el nombre de ley de la renta territorial vienen a revelarnos que en el sistema de la competencia hay otro inconveniente que tomar en consideración, cual es, que hay casos en que se tiene una remuneración proporcionalmente mayor que el servicio que se ha prestado, y que en otros se experimenta una pérdida en la renta territorial sin culpa del propietario. **No insistiremos,**

con todo, sobre este inconveniente, porque, al tratar de la ley de la renta territorial, hemos explicado sus antecedentes y sus consecuencias, e insistiendo ahora sobre la misma materia, no haríamos más que repetir las explicaciones dadas de antemano y que son de fácil apreciación.

## VII

Otro de los inconvenientes del sistema de distribución por libertad se encuentra en la desigualdad de fuerza económica entre los diversos individuos. Ya hemos dicho que para que este sistema de distribución por libertad cumpla rigurosamente con las condiciones de la equidad; para que los individuos se distribuyan de una manera conveniente en las distintas profesiones, para que los productos se distribuyan asimismo de una manera oportuna, preciso sería que todos los hombres dispusieran de igual instrucción y de iguales recursos, de manera que la capacidad especial fuera la única que sirviera de punto de partida para la aplicación de los esfuerzos y para la producción en general. Por desgracia, los hombres estiman de una manera muy diversa sus intereses; unos están a merced de necesidades imperiosas, otros pueden disponer de capitales que les preserven del influjo decisivo de estas necesidades; unos tienen gran previsión; otros sólo pueden ejercitarla en menor escala; unos tienen más fuerza para la producción, otros apenas la tienen para llenar sus necesidades primordiales. En la lucha del cambio entran en competencia fuerzas diferentes, y hay ocasiones en que algunos individuos y aun grandes masas de po-



blación se encuentran a merced de otros individuos más hábiles o con más recursos.

Para salvar estos inconvenientes de la desigualdad de fuerza económica y para evitar el engaño que en muchas ocasiones sufren los que tienen una previsión menor, se ha recurrido en ciertos casos a establecer medidas administrativas, que declaran la incapacidad legal de algunas personas para tratar y las someten a una tutela extraña. Los indígenas de América fueron colocados bajo la tutela de funcionarios públicos llamados protectores, y se organizó en general el sistema de distribución de la riqueza con relación a estas clases de la sociedad. Se ha visto en la práctica que estos arbitrios, aceptados no solo en la América, sino también en otros lugares, no han dado ningún resultado conveniente; y que, para salvar este embarazo del sistema de distribución por libertad, no hay más correctivo que el que procede de la libertad misma, que progresivamente va impulsando a las masas a adquirir la instrucción en virtud de sus esfuerzos propios.

No son menos graves los inconvenientes que resultan de la existencia de la miseria y del pauperismo. Definido ya el estado de miseria y el pauperismo, que no es otra cosa que la constitución en el estado de miseria de una manera permanente de grandes masas de la sociedad, no insistiremos por ahora acerca de las consecuencias que emanan de esta ventaja social.

## VIII

En conclusión, si bien los indicados inconvenientes del sistema de distribución por libertad son graves, si bien debe procurarse que desaparezcan, para establecer la distribución sobre las bases de una justa equidad, ellos no alcanzan con todo a contrapesar las graves desventajas del sistema de distribución por autoridad. En el sistema del cambio, puede haber miseria individual; mas en el sistema de distribución por autoridad, para salvar estos inconvenientes particulares, se incurre en un embarazo general, en el retroceso del arte industrial. Las desventajas particulares se hacen generales, y todos los miembros de la sociedad vienen a encontrarse colocados en una situación idéntica a la que, en el sistema de distribución por libertad, sólo sufren aquellos individuos que respecto a la generalidad, se encuentran en desproporción de inteligencia, de ilustración o de recursos.

## CAPITULO X

COMPARACIÓN DE LOS DOS SISTEMAS  
DE DISTRIBUCIÓN

1. Qué elementos debemos estudiar y en qué estado de sociedad para comparar los dos sistemas de distribución.—II. Cuál de los dos sistemas de distribución imprime al movimiento general de la industria un desarrollo más fácil, atendidas las necesidades, las aptitudes personales y la responsabilidad

de los agentes.—III. Cuál tiene más influencia en el desarrollo del trabajo muscular, del trabajo de ahorro y del arte industrial.—IV. Cuál es más favorable al arreglo de la población. V. Resumen.

## I

Clasificados los sistemas de distribución, hemos manifestado en sus detalles cuáles son los procedimientos que se observan en el de libertad y estudiado los principios que rigen tanto la aplicación del trabajo como la distribución y valor de los productos, expresando los inconvenientes y los obstáculos que uno y otro tienen en la práctica. En cuanto al sistema de distribución por autoridad, nos hemos limitado a indicar que el que determina como árbitro la forma del movimiento industrial es el Gobierno. En el sistema de libertad, el hombre dispone de sus actos y de sus productos, dirigido por el principio de su interés personal que, por su propia conveniencia, debe poner en armonía con el interés de los demás. En el sistema de distribución por autoridad absoluta, la fuerza que domina la distribución es la autoridad.

Para comparar los dos sistemas de distribución, es, por consiguiente, necesario comparar las dos fuerzas que obran en ellos: el interés personal que da libertad de acción y trae consigo la responsabilidad, y el mandato de la autoridad que suprime esa libertad y con ella la responsabilidad consiguiente.

Este estudio puede hacerse con relación a diversas situaciones de la sociedad, ya que, como hemos visto, en la distribución no hay nada absoluto si no es el hecho mismo de la distribución.

Sociedades habrá en que la autoridad se encuentre



a una inmensa altura respecto de los gobernados y en que los individuos que componen el poder estén animados de sanas intenciones, llenos de moralidad, de ilustración y en general de todas las aptitudes necesarias para animar el movimiento industrial. Puede suceder que en esas mismas sociedades los gobernados carezcan de ilustración y de competencia para aceptar las consecuencias de su responsabilidad propia. En estas sociedades excepcionales, sin duda que la dirección dada por un Gobierno, dotado de estas cualidades, valdría más que la dirección encomendada a los que no pudieran comprender por sí mismos el alcance de sus actos. Si sólo de esta manera fuera posible desarrollar el espíritu de orden y de trabajo, valdría más el sistema de distribución por autoridad que el de distribución por libertad, o, mejor dicho, no habría comparación posible.

Sociedades habrá también en que el Gobierno se encuentre en una inferioridad considerable respecto a los gobernados. En esta situación, la comparación sería asimismo imposible, y debería darse la preferencia al interés individual ilustrado y responsable sobre la fuerza de un Gobierno que no contara con elementos de ilustración para dirigir el movimiento industrial.

Para hacer la comparación, es, pues, preciso tomar una situación ordinaria y examinar el estado de la sociedad en que los gobernantes y los gobernados no se encuentren a una distancia excepcional. Entonces se puede comparar la influencia de las dos fuerzas que dominan la distribución y establecer cuál de ellas dirige mejor el movimiento. Para hacer esta comparación, tomaremos ciertos puntos de vista: 1.º, la dirección general de

la industria; 2.º, el desarrollo del trabajo propiamente dicho y del arte, y 3.º, el movimiento de la población.

## II

Sabemos que en el sistema de distribución por autoridad, la dirección corresponde al Gobierno, quien determina la aplicación de los individuos a las distintas profesiones y organiza la distribución de los productos; y que en el sistema de libertad, con las limitaciones que necesariamente tiene, ese impulso corresponde a todos los individuos que poseen las facultades indispensables para dirigir por sí mismos sus propios actos y responder de sus consecuencias. De estos dos móviles que gobiernan el régimen industrial, sin duda que merece una preferencia muy distinguida, el del sistema de distribución por libertad. Si bien con una observación somera se puede imaginar que la dirección del Gobierno es capaz de dar un impulso más certero, la verdad es que estas ventajas son aparentes y que la autoridad no está sujeta a otra regla que al mero capricho de los que gobiernan. Por el contrario, el interés individual de que emana la distribución por libertad, sólo puede obrar con sujeción a un principio enteramente fijo, cual es la ley de la oferta y del pedido; ley a la cual se llega, mediante el acuerdo, entre la conveniencia de cada individuo y la conveniencia de los demás. Si bien, lo repetimos, con una observación somera puede creerse que el Gobierno tiene datos más fijos acerca de las necesidades de los gobernados, acerca de las aptitudes especiales de ellos y acerca

de las medidas generales que conviene adoptar para la distribución de los productos y la aplicación de los trabajos, una vez que se examinan los hechos, se comprende fácilmente que la dirección aparentemente ventajosa que da el Gobierno, de ninguna manera satisface las exigencias de una organización esmerada. La fuerza, que algunos han querido llamar ciega, que dirige los movimientos de la industria en el sistema de libertad, nace de ciertos precedentes que la hacen ordenada en sus procedimientos.

En efecto, por ilustrado que sea el Gobierno, en la situación media que hemos tomado como punto de comparación, esto es, en la situación ordinaria de las sociedades, es imposible concebir, aun en sociedades de población escasa, un Gobierno tan ilustrado y tan completamente informado que pueda conocer y apreciar las diversas y variadas necesidades que tienen los individuos. Para poder reconocer y apreciar debidamente estas necesidades habría menester el Gobierno de una estadística tan completa, de un conocimiento tan cabal de las inclinaciones humanas y de tal participación y dirección en la organización de las familias, que casi no nos es dado pensar en la posibilidad de reunir tales condiciones. No sucede lo mismo en el sistema de distribución por libertad. En él las necesidades no solo pueden ser fácilmente apreciadas y conocidas, sino que se hacen sentir de una manera violenta, obligando a los individuos a conocerlas y a satisfacerlas bajo pena de la vida.

Las necesidades, que en el sistema de distribución por autoridad necesitan de estudios prolijos de parte del gobierno, en el de distribución por libertad son precisamentete el móvil que lleva



al hombre hacia el trabajo y el más poderoso que puede imaginarse, ya que son constantes, de aumento indefinido y necesarias. En una palabra, reúnen todos los requisitos que constituyen un motor poderoso.

Sucede lo mismo con relación a los datos que serían indispensables para dirigir la marcha de la industria de una manera conveniente. Por más adelantado que supongamos al gobierno, difícil, si no imposible, será llegar a obtener uno que posea todos los datos precisos para organizar el trabajo y la distribución de los productos de un modo favorable a la producción. Es tanta la complicación que se observa en las sociedades modernas, en los movimientos de la industria, tal el conjunto de las operaciones variadas que forman el sistema industrial, que, para imaginar siquiera un Gobierno que posea todos los datos precisos para arreglar la distribución, nos es necesario salir de los límites de la presente realidad. La práctica, en efecto, confirma la dificultad de que un Gobierno posea todos esos antecedentes; pues se ha visto en repetidas ocasiones que cuando los Gobiernos, en las sociedades de estos tiempos, han querido dar algún impulso al movimiento industrial, ordenándolo conforme a sus propias aspiraciones, siempre han cometido errores de trascendencia, emanados de la imposibilidad de obtener datos seguros para el procedimiento.

En el sistema de distribución por libertad, en que el móvil es el interés personal, el campo de acción es mucho más reducido. Cada familia, cada hombre sólo tiene que apreciar sus procedimientos y los datos necesarios para la aplicación de su trabajo. Limitada así la esfera de acción, es

mucho más fácil obtener los antecedentes precisos para una marcha arreglada.

Iguales diferencias se observan entre el móvil de las acciones en el sistema de distribución por autoridad, y el de las mismas en el sistema de distribución por libertad, si se comparan en el punto de vista de la responsabilidad más o menos considerable que acompaña a ambos. Por muy acertada que sea la organización de una sociedad, concíbese que por lo menos es muy difícil, si no imposible, que el Gobierno tenga una responsabilidad perfectamente reconocida y aplicada que le induzca a proceder con sujeción a los principios estrictos de la equidad. El Gobierno puede organizar muy mal todo el sistema de la distribución; y, sin embargo, colocado como está, a mayor altura que los individuos que dirige, no le alcanza una responsabilidad propiamente dicha, por los actos que ejecuta ni por las consecuencias de esos actos. Puede suceder que por mandatos desacertados, por imprevisión gubernativa, el sistema de distribución por autoridad conduzca a un empobrecimiento general de la sociedad y a la ruina y al trastorno de la fortuna general; y, sin embargo, esa autoridad que, por sus propios actos, trae a la sociedad tan funestas consecuencias, está en situación tal que le es dado permanecer impasible en medio del retroceso general.

Por el contrario, en el sistema de distribución por libertad, así como cada individuo es árbitro para organizar por sí mismo la distribución de los productos en cuanto a él se refiere, así también tiene una responsabilidad perfectamente reconocida y de tal naturaleza que no se necesita de intervención extraña para que se haga efectiva en los

hechos. Un padre de familia es árbitro para disponer bien o mal de la aplicación de su trabajo; puede disponer bien o mal de los productos que haya obtenido con ese trabajo: pero no es árbitro para evitar las consecuencias de su propios actos. Si no aplica ventajosamente sus esfuerzos, si no hace sus consumos de una manera ordenada, la escasez de recursos y aun la miseria vendrán a penar la imprevisión de sus obras. La responsabilidad es en este caso perfectamente personal; tiende a dar un impulso poderoso a la acción de los individuos. Hay una fuerza que por sí misma afecta a los que han tenido culpa en la mala organización de la industria.

Hay otro punto de vista importante en la distribución, y es la aplicación de las capacidades especiales al trabajo. En el sistema de distribución por autoridad no hay ninguna seguridad de que los individuos sean aplicados al trabajo para que son más aptos. Para llegar a este resultado, sería preciso que la autoridad tuviera un conjunto de datos que es casi imposible suponer que reúna y que, a más de la inteligencia para establecer una buena organización, tuviera la voluntad de hacerla. Mientras que, respecto a la autoridad, ninguna responsabilidad efectiva acompaña al error en sus actos, en el sistema de distribución por libertad la responsabilidad es directa y personal. El conocimiento que cada individuo tiene de las consecuencias de sus obras es sin duda un precedente poderoso para que en la aplicación de sus esfuerzos procure alcanzar el mayor resultado posible y medite en consecuencia lo bastante para buscar el empleo que sea más adecuado a sus inclinaciones, a sus hábitos y a su inteligencia. Las



consecuencias necesarias de esta división del trabajo más o menos ordenado han sido estudiadas ya en la primera parte de esta obra. Así es que por ahora nos limitamos a recordar que la división más arreglada del trabajo es fácil en el sistema de distribución por libertad; y difícil, si no imposible, en el de distribución por autoridad.

Se ha dicho que, si bien del sistema de distribución por libertad pueden resultar algunas ventajas, es digno de observarse que en él no existe fuerza alguna general que ponga de acuerdo los intereses variados que son una consecuencia necesaria de la misma libertad de acción, mientras que en el sistema de distribución por autoridad hay por lo menos una fuerza que, más o menos acertadamente, concilia esos diversos intereses. Esta observación ha venido a probar una vez más la ventaja del sistema de distribución por libertad. La autoridad es en apariencia una fuerza poderosa para conciliar los diversos intereses; pero en realidad no hay más regla de procedimiento que la voluntad meditada o irreflexiva del que manda, sujeta en gran parte al capricho, sin responsabilidad por sus obras, sin los datos precisos para hacer el bien. Esa fuerza es por lo tanto de una naturaleza excepcional. Mientras tanto, en el sistema de distribución por libertad, en que aparentemente se presentan en oposición diversos y múltiples intereses, de la variedad misma resultan la unidad y la armonía. El interés de cada uno de los individuos está relacionado con el interés de los demás por medio de la ley de la oferta y del pedido. Así la fuerza del Gobierno conduce a un desorden necesario; y la fuerza del interés individual, que en apariencia no puede ser un móvil bastante poderoso

para la organización de inclinaciones que se chocan, de hábitos que se contrarían, de intereses que se consideran opuestos, viene a manifestarse en una ley general, superior sin duda a la fuerza irresponsable de un Gobierno. Esta ley es superior a los individuos; obra libremente y sin coacción extraña para organizar, sin esfuerzo alguno, toda la industria. De otra manera, habría una pérdida de valiosas fuerzas de producción.

En resumen, para comparar los dos móviles que dominan los sistemas de distribución por autoridad y por libertad; para examinar cuál de ellos imprime al movimiento general de la industria un desarrollo más fácil y ordenado, basta estudiar estos dos móviles con relación a las necesidades, a los datos que se requieren para establecer una dirección conveniente, a la aplicación de las capacidades especiales a los distintos trabajos, a la responsabilidad más o menos segura que acompaña a la ejecución de los actos, y por último, a la fuerza especial que hace efectivas en la práctica las indicaciones de la equidad.

### III

El segundo punto de vista general que conviene examinar en la comparación de los dos sistemas de distribución, es la influencia que uno y otro ejercen en el desarrollo del trabajo muscular, del trabajo de ahorro y del arte industrial. No daremos a esta materia toda la extensión que otros le han asignado, porque en realidad para hacer esta comparación, basta conocer, como ya conocemos, los móviles que dirigen uno y otro sistema. Nos

contraeremos a una sucinta exposición de la materia como obran estos dos móviles del sistema industrial.

En cuanto al trabajo de ahorro (que para mayor claridad consideramos aquí antes que el muscular) si se quiere hacer una comparación completa, es menester estudiar la formación de los capitales, su conservación y su aplicación. Si bien a primera vista, puede pensarse que el sistema de distribución por autoridad da mucha facilidad para organizar el ahorro, se comprende también que esta facilidad no va siempre acompañada de la ejecución del mandato de la autoridad. Nada es más fácil, sin duda, en el sistema de distribución por autoridad que dictar una simple orden para que de la suma de los productos sociales se guarde una cantidad más o menos considerable. Por lo que toca a ordenar el ahorro, el sistema de distribución por autoridad tiene una ventaja aparente sobre el de distribución por libertad en que no hay persona alguna que pueda dar estas órdenes generales. De la misma manera, en el sistema de distribución por autoridad existe la ventaja que resulta de los consumos en común, que hemos explicado en la primera parte de estos estudios. Pero en cambio, si en el sistema de distribución por autoridad es fácil hacer consumos en común y ordenar el ahorro por un mandato general, estas ventajas no son sino aparentes, puesto que de nada sirve la facilidad para ordenar el ahorro, el sistema en que esta facilidad se observa no facilita la creación de grandes masas de capitales. Inútil es mandar que se guarde, si no hay qué guardar. El punto de partida es averiguar en cuál de los dos sistemas es más fácil la formación de los capitales: y sin duda que



en este punto de vista, el de distribución por libertad tiene ventajas reconocidas sobre el otro. El Gobierno se encuentra sin contrapeso alguno, es árbitro para disponer como desee de los productos formados por un trabajo previo. Esto influye de una manera poderosa en que los particulares, expuestos como se hallan a la arbitrariedad de la autoridad, que puede privarles del sobrante de sus productos no se dediquen al ahorro, porque no tienen ningún estímulo que a ello les impulse. Falta, por consiguiente, el interés para ahorrar, y, faltando este móvil, es inútil que haya facilidad para mandar el ahorro.

Este punto de partida nos sirve también para apreciar lo que se relaciona con la conservación de los capitales. De nada sirve que en el sistema de distribución por autoridad sea fácil conservarlos, si, como lo hemos visto, no es fácil formarlos. Pero la verdad es también que la conservación, aun prescindiendo de la formación, es mas difícil en la distribución por el sistema de autoridad que en la distribución por libertad. En el primero sería indispensable hacer costos crecidos de guarda, así como también habría falta de responsabilidad de parte del Gobierno que los guardara. En el último sistema, cada individuo, cada familia, sin coacción de ninguna especie, tiene una inclinación poderosa para conservar los capitales que pueden darle en lo sucesivo un poder mayor de producción o ponerle a salvo de las incertidumbres de lo venidero.

Y lo que se observa con relación a la formación y a la conservación de los capitales, se observa también en cuanto a su empleo. Para convencerse de ello, basta recordar lo que se ha dicho acerca de

los dos móviles en cuanto a la dirección general de la industria. El interés personal obra por sí mismo y lleva al individuo, responsable de sus propias obras, a buscar la colocación mas conveniente. La autoridad no tiene un estímulo poderoso que la impulse a buscar el mejor empleo.

En cuanto al trabajo muscular, son aplicables la mismas observaciones que hemos hecho respecto al trabajo de ahorro. En el sistema de distribución por autoridad, el individuo, que no puede disponer libremente de todo el producto de su trabajo, tiene necesariamente interés en trabajar lo menos posible. De aquí emana la necesidad de una vigilancia esmerada que arrebatara a la producción valiosas fuerzas: de aquí también el que, a pesar de esa vigilancia esmerada, el trabajo no se desarrolle en una escala tan vasta, porque falta el móvil del interés. Por el contrario, cuando el individuo sabe que es árbitro para disponer de los productos que obtenga con su trabajo propio, tiene también interés en que ese trabajo le dé mayor provecho; y, sin vigilancia alguna, sin coacción, sin la pérdida de fuerzas productivas que necesariamente acompaña a todo sistema de distribución por autoridad, busca los medios de aumentar el resultado de sus esfuerzos. La razón y la historia están de acuerdo para manifestar la conveniencia del trabajo libre; y la mejor prueba de ello es que todo sistema por autoridad y todo sistema de trabajo forzado ha ido cediendo ante el trabajo libre. Al trabajo de los esclavos ha sucedido el trabajo con peculio; a este trabajo, el trabajo a día; y como aún se necesita de cierta vigilancia, se emplea ahora el trabajo a tarea en que hay más libertad de acción y menos necesidad de vigilancia. Aun éste ha pa-

recido todavía insuficiente, y se va introduciendo la costumbre del trabajo en participación, convencidos los empresarios de que, para asegurar esfuerzos continuados y libres, les es ventajoso hacer partícipes a los obreros de sus capitales y de toda su empresa.

El arte industrial, esto es, el ideal para aplicar el trabajo a la materia se ha estudiado en cuanto a las relaciones del hombre con los objetos, en cuanto a los arreglos de taller y en cuanto a los arreglos sociales.

Inútil es comparar los dos sistemas de distribución en lo que toca a los arreglos sociales; o mejor dicho, ya los hemos comparado, al estudiar los dos móviles que dirigen el movimiento industrial. Sin duda que los hábitos, la opinión y las costumbres, así como las leyes, son más favorables al desarrollo del trabajo en el sistema de la industria libre que en el de la organizada por la autoridad.

En el primer caso, el interés personal es el móvil que guía a los individuos en sus obras, y las opiniones y las costumbres se forman en un sentido favorable a la producción. Entre las familias de artesanos, el oficio de artesano es estimado. En los pueblos en que domina el interés personal, y en que cada uno es responsable de sus propias obras, los empleos industriales en general obtienen consideración y respeto. En el sistema de distribución por autoridad no hay propiamente opiniones ni costumbres que puedan desarrollar la producción. Podría suponerse a lo más la existencia de un móvil de delicadeza y de honor que moviera a los individuos a cumplir los mandatos de la autoridad; pero propiamente, lo repetimos, las opiniones y las costumbres favorables al desarrollo



del espíritu industrial no tienen razón de ser, porque se obedece y no se piensa, se acepta un mandato y no se organiza la dirección de la industria.

Lo que se observa en cuanto a la cooperación social se nota en los arreglos de taller, y en el arte por lo que hace a las relaciones del hombre con la materia. ¿Quién puede tener interés en inventar en el sistema de distribución por autoridad? ¿Será el obrero, será el director del trabajo? La verdad es que ni uno ni otro, porque el primero está sujeto a una tarea dada que no aumenta ni disminuye porque haga una invención cualquiera: y el segundo está sometido al imperio del uso, o mejor dicho, de la rutina, y tampoco tiene interés en disminuir los esfuerzos de los obreros, ni en aumentar el resultado de la producción. Se ha visto por esto que, mientras ha dominado el sistema de distribución por autoridad, las invenciones han sido insignificantes y sólo han salido a luz aquellas que eran hijas de la casualidad. No se hacía ninguna que exigiese estudio y atención previa. Por el contrario, desde que ha comenzado a dominar el sistema de distribución por libertad, el obrero y el empresario tienen interés positivo en hacer invenciones que aumenten los resultados del trabajo, porque en la lucha de los cambios tiene la mejor parte aquel que puede disminuir los costos de su producción. El interés personal, que es el móvil de la libertad, no existe en el sistema de distribución por autoridad; y de aquí es que en este sistema, nadie tiene interés en la invención, porque nadie aumenta con esa invención la cantidad de sus goces ni disminuye el esfuerzo de su trabajo.

En lo que es posible encontrar alguna ventaja en el

sistema de distribución por autoridad, sobre la organización por libertad, es en cuanto a la propagación del arte industrial, una vez conocido. En realidad, es muy fácil que la autoridad, por un simple decreto, ordene la propagación del arte. Pero esta ventaja es efímera, ya que de nada sirve la facilidad de propagación si no hay facilidad de invención. El inconveniente que hemos observado en el sistema de distribución por libertad acerca de la falta de remuneración competente de los inventores existe en mayor escala en el sistema de distribución por autoridad. Si en el primero el inventor, por efecto del juego libre de los cambios, se halla expuesto a perder las ventajas especiales de su invención al cabo de un tiempo más o menos corto, en el sistema de distribución por autoridad esa remuneración no existe ni en alto ni en bajo grado. Además, ese inconveniente de la competencia se salva con facilidad, por medio de los privilegios exclusivos o de la organización de la propiedad industrial.

#### IV

El último punto de comparación entre estos dos sistemas es el arreglo de la población. En esta materia es indispensable la intervención de una autoridad, cualquiera que sea, porque no se concibe la crianza y educación de los individuos sin la intervención de la autoridad. Esta puede manifestarse de dos maneras: o por la organización de la familia, o por la intervención directa del Gobierno. La comparación debe hacerse, por consiguiente, entre estas dos distintas organizaciones, la que re-

sulta de la familia y la que proviene de los mandatos de la autoridad general.

Ya hemos estudiado cómo se manifiesta el movimiento de la población en el sistema de la familia y ahora sólo recordaremos que esta organización es la que naturalmente debe existir, porque se halla en armonía con las inclinaciones y con los sentimientos de los hombres. En el sistema de la familia, si hay que lamentar a veces los excesos de población, es por efecto de la imprevisión y de la falta de ejercicio de los sentimientos morales de que está dotada la naturaleza humana. Pero estos sentimientos existen y obran de una manera poderosa para impedir la multiplicación de la familia mas allá del límite de la subsistencia. Habrá errores, habrá imprevisiones particulares; habrá en consecuencia, desgracias especiales y privadas; pero, por lo menos se marcha de acuerdo con los impulsos de la naturaleza y con los sentimientos de la inteligencia.

En el sistema de distribución por autoridad, esos sentimientos no pueden existir. La familia se destruye; la responsabilidad del poder para con los hijos desaparece, y sólo queda como poder de acción el Gobierno que, por medio de reglamentos, facilita o pone limitaciones al desarrollo de la población. Si ésta llega a un aumento considerable, no queda más recurso que la prohibición absoluta para lo sucesivo o la condenación de los nacidos. Y sin duda que es más fácil esta multiplicación imprudente en el sistema de distribución por autoridad, porque, según lo hemos visto, la responsabilidad desaparece. El padre, que no es árbitro para disponer de los productos que obtiene con su trabajo, pierde también necesariamente los de-



beres que resultan de esa libertad de acción.

No sólo es más perjudicial la distribución por autoridad, en este punto de vista harto grave, sino que lo es también porque en él o bajo su imperio, hay menos recursos y la producción es más escasa para atender a las necesidades de los individuos. Ya hemos visto que el arte industrial, el trabajo de ahorro y el muscular no tienen tampoco en él tanto vigor como en la distribución libre. Así la población encuentra dos obstáculos graves. Resulta el primero de la falta de responsabilidad en la organización de la familia que puede traer una multiplicación imprudente. Emanan el segundo de la escasez de recursos, o, lo que es lo mismo, de la disminución de las rentas, para atender a las necesidades de los pobladores. La ley de la población viene de esta manera a aplicarse en sentido enteramente desfavorable, ya que por una parte no hay un límite en los sentimientos morales para la procreación imprudente; y por otra, hay una disminución necesaria en cuanto a la suma de las rentas que se obtendrían en el sistema de libertad. De estas dos causas principales han emanado los sacrificios sangrientos que se han hecho en las sociedades dominadas por el sistema de distribución por autoridad: sacrificios de que tenemos numerosos ejemplos y que confirman la exactitud de la teoría que se establece al decir que en el sistema de distribución por libertad hay una producción más abundante para atender a la subsistencia cómoda de los individuos y una responsabilidad propia y directa que evita la multiplicación indebida.

## V

En conclusión, podemos establecer que, sea que se estudie el movimiento general de la industria; sea que se pase al análisis de la actividad industrial en sus dos formas, arte y trabajo propiamente dicho; sea, por fin, que se examine el movimiento de la población en las sociedades que se encuentran en un estado ordinario, produce mejores efectos la distribución por libertad que la distribución por autoridad. Vale más el móvil del interés personal responsable, pusto en armonía con el interés de todos los individuos por medio de la ley del cambio, que la fuerza irresponsable de la autoridad, que obra sin datos, sin conocimientos sobre la especialidad de cada trabajo, sin otras reglas que las de su capricho y de su voluntad más o menos irreflexiva, más o menos opuesta al movimiento natural de las sociedades.

# LIBRO TERCERO

## ESTUDIOS PRACTICOS

### CAPITULO I

#### INTRODUCCIÓN

I. Idea general del objeto de este libro.—II. Plan del mismo.

#### I

Al definir la Economía Política, hemos dicho que es ciencia y arte: que, como ciencia, estudia los principios deducidos de la observación de los hechos; y, como arte, aplica esos principios. Entre la Economía Política como ciencia y la Economía Política como arte, hay, pues, una notable diferencia; ya que, mientras se trata únicamente de fijar los principios, se establecen nociones generales y absolutas: al paso que, cuando esos principios se aplican en la práctica, es necesario proceder con un conocimiento pleno de las circunstancias especiales de cada país, de las industrias que en él dominan y de aquéllas a que más fácilmente se prestan la naturaleza del territorio, los hábitos y las aptitudes especiales de los indi-



viduos. Preciso es, por consiguiente, si se quiere hacer una aplicación adecuada de los preceptos de la ciencia, observar con exquisito tino las circunstancias que contrarían o favorecen el desarrollo industrial, y examinar en todos sus detalles las consecuencias de la aplicación de los mismos principios.

Además, si tratándose de la ciencia económica, no puede haber diversidad alguna de opinión, porque todas las nociones son iguales, cuando se procura aplicar los principios, es muy posible que haya suma diversidad en los medios que se propongan para producir el adelantamiento industrial.

Sin salir de la exactitud de las nociones y estando todos de acuerdo en unos mismos principios fundamentales, puede suceder, sin embargo, que cada uno de los que procuren organizar las sociedades e influir en su desarrollo posterior, indiquen medios diferentes para llegar a este resultado. Así puede haber quien aconseje el desarrollo del trabajo muscular; puede haber otros que estimen más conveniente el desarrollo del trabajo de ahorro. Habrá también otros que consideren que lo necesario es la mejora del arte industrial: y de los que piensen de esta manera habrá algunos que estimen conveniente el desarrollo del arte en las relaciones del taller; otros, que consideren que lo que falta es el desarrollo del mismo arte en las relaciones del hombre con la materia; y otros, por fin, que aconsejen la modificación en los arreglos sociales, esto es, en las relaciones entre los gobernados y gobernantes y en las opiniones y las costumbres, que a veces son antecedentes de las leyes, a veces consecuencia de ellas.

Saldríamos sin embargo, de nuestro propósito, si continuásemos exponiendo las diferencias prácticas que se notan entre la ciencia y el arte económico. Nos basta recordar que es indispensable, para la aplicación esmerada y conveniente de los principios, atender mucho a las circunstancias particulares, y examinar cada punto de estudio que se presente, no sólo con relación a un antecedente, sino en todos sus detalles, en todas sus consecuencias. Innecesario nos prece también expresar que en los estudios prácticos que serán materia de este libro, no vamos a ocuparnos de todas las aplicaciones posibles, o de muchas de ellas. Procediendo de esta manera, saldríamos en primer lugar de los límites que debe tener un texto elemental, y entraríamos desde luego en un estudio para el cual son indispensables observaciones prácticas de larga extensión, y muy principalmente el conocimiento de los negocios. Vamos, pues, a contraernos únicamente a aquellos puntos de estudio que merecen atención especial, dividiéndolos según la clasificación natural, que consiste en separar las atribuciones necesarias del Gobierno, de las atribuciones de los particulares, y explicando en cada una de estas dos clases de atribuciones las materias de importancia más decisiva.

## II

En la primera parte de estos estudios hemos dicho que el sistema de distribución por libertad absoluta no puede existir por sí solo sin alguna mezcla del de autoridad: y que la intervención necesaria de la autoridad se contrae a la organi-

zación de las familias, a la prestación de aquellos servicios que no se incorporan ni en la materia ni en uno o algunos individuos determinados y a las operaciones que tienen por fin remunerar los servicios públicos. Reducida, por consiguiente, la intervención de la autoridad a la menor escala que sea posible imaginar, hay siempre cierto género de atribuciones que por necesidad le corresponden en un país organizado.

Por esto nos ocuparemos de estudiar, de las atribuciones de los Gobiernos, más o menos vastas según la distinta organización social, sólo aquellas que siempre han de existir, y de entre ellas, las más importantes. Examinaremos así en cuanto a la organización de los Gobiernos: 1.º las leyes sobre las sucesiones y testamentos; 2.º, las reglas que se observan en la actualidad para dar a los inventores un premio, conocido de ordinario con el nombre de *privilegio de invención*, y las reglas que organizan la propiedad literaria y artística 3.º los monopolios constituídos por leyes de aduana, previniendo que, si bien la organización de estos monopolios se halla muy lejos de ser una atribución necesaria del Gobierno, puesto que por el contrario sería siempre conveniente que estos monopolios fueran abolidos, por esto mismo y por la importancia histórica que tienen, creemos útil estudiarlos para manifestar sus inconvenientes y propender a su desaparición completa; 4.º, las leyes y reglamentos sobre el comercio de granos; 5.º, los medios empleados para aumentar la tasa de los salarios; 6.º, los impuestos; 7.º, los empréstitos, y 8.º, la fabricación de la moneda.

Estos estudios no son, sin duda, sino una parte pequeña de los que podrían hacerse con relación



a las atribuciones de los Gobiernos, tales como aún se practican en muchas sociedades modernas.

Al ocuparnos en especial de las atribuciones de los particulares, estudiaremos: 1.º, algunas instituciones especiales de crédito, como las cajas de ahorro; 2.º, el sistema de bancos, y 3.º, las inmigraciones, emigraciones y colonizaciones. Concluiremos nuestros estudios haciendo una comparación entre el sistema económico y los sistemas socialista y comunista.

## CAPITULO II

### LEYES SOBRE LAS SUCESIONES Y TESTAMENTOS

- I. Razón de la intervención de la autoridad en la distribución de los bienes hereditarios.—II. Ventajas del derecho de testar: dos sistemas del derecho de testar: ventajas del sistema de la libertad del testamento; restricciones que conviene poner a esta libertad.—III. A falta de testamento, la ley debe suplir el silencio del testador: dos sistemas de distribución de los bienes: ventajas del que los distribuye por partes iguales.

#### I

Muerto el hombre, se estingue naturalmente con su vida el derecho sobre los bienes que ha llegado a adquirir. Para dar a ese derecho una extensión mayor, es menester un mandato de la autoridad, una ley. Por eso todas las consideraciones relativas a la disposición de los bienes después de la muerte, forman parte de las atribuciones de los

Gobiernos, sea que exista o no el derecho de testar, sea que la ley establezca una aplicación determinada y precisa de los bienes, o que, partiendo de ideas más elevadas, encargue la disposición de ellos al mismo que los formó. En este punto de vista, las costumbres sobre esta materia forman parte, y parte importante, de los estudios económicos. No daremos, sin embargo, a estas observaciones una grande extensión, nos limitaremos a establecer sus bases fundamentales.

## II

Lo primero que ocurre al estudiar la materia de este capítulo es averiguar si el derecho de propiedad de los individuos sobre los bienes que adquieren con su trabajo, debe acabar con la vida, o continuar después de ella, esto es, si debe existir o no el derecho de testar. Una sola consideración basta para decidirnos a adoptar este derecho. Cuando el individuo no tiene seguridad alguna de prolongar su propiedad más allá de su vida; cuando todos los bienes que acumula han de pasar al Estado o han de tener una aplicación forzada bajo el imperio de la ley, se disminuyen necesariamente sus esfuerzos y se contrae a la adquisición de aquellos bienes que son indispensables para el mantenimiento de la vida, para la satisfacción de sus necesidades. En tal situación, los hombres procurarían trabajar tan sólo mientras les fuera indispensable, y buscarían aquellas colocaciones de capitales que les dieran una entrada considerable aunque transitoria. Una organización sin el derecho de testar, en que la propiedad concluyera con la vida, condu-

ciría forzosamente a la disminución del poder productivo, y privaría a la sociedad de las ventajas importantes que le resultan de los esfuerzos valiosos de aquellos que tienen aptitudes bastantes no sólo para satisfacer las necesidades del momento, sino para formar una gran masa de capitales destinada para las generaciones futuras. La producción se estimula con la extensión de la propiedad y decae con la limitación de ella. Podemos, pues, indicar que es un precedente de todo punto exacto que, si se quiere facilitar la producción, es preciso establecer como un principio fundamental en la organización de la sociedad, el derecho de testar.

Cuál debe ser la extensión de este derecho, es otro punto de estudio casi tan importante como el primero. Se presentan en oposición dos sistemas enteramente diversos: uno en virtud de cual toca al testador arreglar, según los impulso de su voluntad y de su inteligencia, el llamamiento a sus bienes; y otro, en virtud del cual, la ley limita ese derecho, estableciendo una reserva forzosa en favor de individuos determinados, y especialmente de los miembros de la familia del testador. Estos dos sistemas son conocidos con el nombre de derecho absoluto de testar y sistema de reserva o de legítimas. Para el que se proponga ante todo aumentar cuanto sea posible el poder productivo, no hay duda en la elección acerca de estos dos sistemas, ya los considere con relación al testador, ya con relación a la influencia que uno y otro ejercen en los hábitos y en las opiniones de los individuos favorecidos con la reserva.

Sin duda que los malos efectos del sistema de la reserva con relación al testador no son tan funestos como los de la prohibición absoluta del de-



recho de testar; con todo vale más la libertad en el ejercicio de este derecho. Si la ley, procediendo cuerda y prudentemente, solo establece la legítima en favor de personas ligadas al testador por los vínculos inmediatos de la familia; si este sistema de la reserva se limita a asignar una parte de pequeña importancia, y deja libertad al testador para disponer de los demás; si, en una palabra, en el sistema de reserva se procede con cordura, no traerá él consecuencias tan desfavorables para el poder de la producción como el de la prohibición absoluta de testar. Aun cuando sucede de ordinario que el padre de familia tiene un interés poderoso para disponer en favor de sus hijos y de sus próximos parientes, y aun cuando éste es uno de los estímulos más fuertes que le llevan a aumentar sus esfuerzos, muchas veces sucederá también que la conducta de los hijos, la organización de la familia, exijan, para obtener la armonía y su desenvolvimiento posterior, que se prive a algunos de los derechos a la herencia, que se premie a otros con una cantidad mayor que lo que podrían ordinariamente alcanzar. Es preciso dejar al padre mucha libertad de acción para que pueda disponer, como árbitro, de todos sus bienes, premiar al que progresa, penar con la privación de ellos al que no respeta los lazos de la familia, estimular al que desarrolle inteligencia y hábitos de orden, organizar, en fin la familia de una manera conveniente al progreso económico. Si esta libertad se suprime, si el padre no puede disponer libremente de lo que constituye su propiedad, se cae en los inconvenientes de que hemos hablado al establecer en general el derecho de testar.

La superioridad del sistema de testamento li-

bre, no sólo emana de las consideraciones anteriores, sino que está apoyada en los buenos efectos que produce con relación a los miembros de la familia. Es una verdad que no necesita demostración, porque es de sentimiento general, que los hijos de padres ricos se consideran excusados del trabajo cuando las leyes del país en que habitan establecen a su favor el sistema de la reserva. Halagados con la esperanza de una fortuna fácil de que el padre no les puede privar, no buscan en el estudio una fuente de su progreso posterior, ni menos aún en la industria la base de su independencia económica. Y estas ideas no son adquiridas por ellos solos, sino que además les son imbuídas por los que les rodean. El establecimiento de una reserva legal en favor de ellos perjudica, pues, en grande escala al desarrollo del poder productivo. Por esto es que, sea que se atienda a consideraciones relativas al testador, sea que se atienda a la influencia que sus disposiciones ejercen sobre los miembros de la familia, es siempre recomendable el sistema de la libertad en el testamento. No se hace en este caso sino una delegación de confianza; pero una delegación motivada. La ley encarga la disposición de sus propios bienes a aquél que los ha formado, el cual es de presumir que tenga capacidad especial para disponer de lo que supo adquirir.

Al hablar de la libertad en el testamento, sin que sea nuestro ánimo entrar en detalles en esta vasta materia, debemos expresar sin embargo que no reconocemos como útil una libertad tan lata que pudiera dejar ligada la suerte de los bienes durante diversas sucesiones. La libertad de testar debe contraerse a arreglar la sucesión pro-

pia del testador, y con ello hay bastante estímulo para el aumento de sus fuerzas productoras. Mas no sería conveniente que por medio de las vinculaciones o por medio de sustituciones perpetuas estuviese facultado para organizar también la sucesión de sus sucesores. Hábitos nuevos, ideas formadas a virtud del desarrollo que van tomando las familias y la sociedad, el progreso en las opiniones harán que los individuos puedan en lo venidero disponer mejor de sus bienes; y no sería por esto conveniente que un testador muerto hace quinientos o mil años continuase arreglando por un acto antiguo, la trasmisión perpetua de la propiedad que dejó a su muerte. Es preciso poner en armonía con las ideas futuras la aplicación futura de la propiedad.

La segunda limitación que necesariamente debe tener el libre derecho de testar se refiere a los alimentos de los hijos de familia. En efecto, se comprende que el padre es responsable de la suerte de sus hijos, y que no sería conveniente para el desarrollo de la sociedad que tuviera facultad para privarles aun de lo indispensable para la subsistencia, durante el tiempo en que sean incapaces de trabajar. Sólo puede dar estos alimentos el Estado o la familia; y es lo más natural que el padre sea responsable de la suerte de los individuos que trae a la vida. La asignación a los hijos de los alimentos, que comprenden la instrucción primaria y lo indispensable para la satisfacción de las necesidades de subsistencia y vestido, son, pues, una limitación necesaria del derecho de testar.



## III

¿Qué debe hacerse con los bienes del difunto cuando él no ha puesto en ejercicio el derecho de testar atribuido por las leyes? Conveniente es que la ley establezca para este caso de una manera arreglada la forma en que debe hacerse la transmisión de los bienes. La ley no contraría entonces la voluntad del testador; la suple, y estableciendo una organización ordenada en la trasmisión de los bienes, da un nuevo estímulo al padre de familia para aumentar los esfuerzos de su producción, pues ve que la ley misma se encarga, si él no quiere o no puede hacer uso de su libre derecho de testar, de transmitir su fortuna a aquellas personas a quienes atendidos los vínculos de la familia, es de suponer que él también se los habría dejado.

En cuanto a la distribución de los bienes por la ley en el caso de no haber testamento, son también dos los sistemas mas comúnmente conocidos.

En el primero, todas las propiedades raíces se destinan al mayor de los hijos de la familia; y los bienes muebles solo se distribuyen entre los demás, una vez que las propiedades raíces se encuentran libres de todo gravamen, porque si lo tienen, se destinan a pagar ese gravamen. En el segundo, todos los bienes se distribuyen en partes iguales entre todos los herederos. En estos sistemas debe también considerarse la extensión atribuida por la ley a la familia.

Según algunas legislaciones, las familias se extienden hasta un grado muy remoto; según

otras, hasta un grado un poco menos lejano. En todas las legislaciones modernas esa extensión es mayor que la que de ordinario tiene según la costumbre. Comúnmente se extiende la familia por la ley hasta el décimo grado en que las relaciones de parentesco casi no existen.

En cuanto a la asignación de la casi totalidad de los bienes al primogénito o a la distribución por partes iguales, debe reconocerse que el último sistema es sin duda mucho más arreglado, no sólo a los principios de la equidad, sino también a la conveniencia económica. En el sistema de la primogenitura, el mayor, halagado por la esperanza de la fortuna, no procura desarrollar sus esfuerzos; y los menores, privados por el ministerio de la ley en la mayor parte de los casos de los bienes indispensables para llegar a plantear o a iniciar una industria cualquiera, pasan, por la muerte del padre, de una situación cómoda a una situación escasa, en que no cuentan siquiera con los elementos necesarios para desarrollar con facilidad su trabajo. Por el contrario, en el sistema de distribución por partes iguales, cada uno recibe, por lo general, si no una gran cantidad, por lo menos lo indispensable para desarrollar sus esfuerzos; y de esta manera no hay un choque tan fuerte entre la condición anterior y la condición independiente fuera de la familia. Por esto es que la tendencia de todas las legislaciones modernas se dirige a esta distribución igual. Si en algunos países subsiste todavía el sistema de la primogenitura, es por el imperio de hábitos arraigados y de costumbres que cuentan con el apoyo de una práctica de largos siglos.

En resumen, el derecho de testar es una condi-

ción indispensable del progreso económico. El derecho de testar debe ser libre, sin otras limitaciones que las que antes hemos expresado. La ley debe suplir el silencio del testador.

### CAPITULO III

#### DE LOS PRIVILEGIOS DE INVENCION Y DE LA PROPIEDAD LITERARIA Y ARTISTICA

1. Origen de los privilegios exclusivos: triple sistema de concesión de estos privilegios: ideal económico.—II. De la propiedad literaria y artística: su base: cómo debería reconocerse.

#### I

En las circunstancias más favorables que pueden presentarse en el sistema de distribución por libertad, los inventores sólo obtienen, según lo hemos dicho, una remuneración escasa, cuyo máximo está limitado por la diferencia entre el costo de producción que determina el valor habitual y el precio de costo especial con que producen, mediante el empleo de su invento, y como este máximo no es en muchas ocasiones suficiente para remunerar invenciones que necesitan de largos estudios y de esmerada preparación, se ha buscado en las sociedades modernas algún arbitrio para proporcionar la remuneración al trabajo y al mérito de la invención. Lo que ordinariamente se acostumbra es proteger a los inventores, manteniéndoseles



por la autoridad en el goce privativo del descubrimiento, por medio de concesiones escritas a que se da el nombre de *patentes de invención* o *privilegios exclusivos*.

Diversas son las teorías que se han emitido a fin de fundar el derecho de los inventores para obtener patentes de invención, y exponiéndolas todas saldríamos de los límites naturales de estos elementos. Refiriéndonos pues, en cuanto a los detalles, a las obras especiales (1), nos limitaremos a observar que son dos las teorías principales más conocidas.

Han sostenido algunos que el inventor de un procedimiento nuevo o de una mejora en el arte industrial es un verdadero propietario y que, a título de tal, merece el amparo de la ley para el goce de su propiedad. Y los que han sostenido esta teoría han expuesto que ésta es una de las propiedades más indisputables, puesto que sólo se debe al ingenio y al trabajo propio y en nada menoscaba los derechos de los demás con relación a los bienes. Otros, por el contrario, han sostenido que el inventor no tiene los caracteres de un verdadero propietario; que en la marcha del arte industrial todos caminan aprovechando los conocimientos de sus predecesores; que la invención no es otra cosa que una verdadera anticipación; y que, en consecuencia, debe limitarse la patente de invención a remunerar esa anticipación del inventor sobre los demás que caminan en persecución del mismo invento

Si el inventor fuera un verdadero propietario

(1) Thillière, *Tratado sobre las patentes de invención*.—Re-nourd, *Obra con el mismo título*.

no habría razón alguna para limitar la patente de invención a un determinado tiempo; y habría de tener esta propiedad los mismos caracteres de las otras, entre ellos el de la perpetuidad. Pero la verdad es que el inventor no puede ser considerado como propietario exclusivo del invento, que éste es propiedad de todos los que han trabajado en las ciencias y en las artes durante muchos siglos. Las ideas se van transmitiendo; los conocimientos adquiridos en una época anterior aprovechan a las generaciones siguientes; los trabajos de los sabios son la base de los procedimientos del industrial; y los que hacen un invento cualquiera toman como punto de partida los conocimientos existentes en la sociedad en el momento en que obran. Sin estos auxilios, las invenciones serían casi imposibles y debidas sólo a la casualidad. Para la planteación de los telégrafos eléctricos, por ejemplo, ha sido necesario que se inventase primero la teoría de la electricidad: para la aplicación del vapor a los transportes, que fuese conocida la teoría de la expansión y de la contracción; para toda aplicación, en fin, el conocimiento del principio que le sirve de base. Es, pues, más cierta la teoría que consiste en creer que los inventores no hacen otra cosa que anticiparse a los demás, en la aplicación de un principio conocido de antemano y patrimonio por consiguiente de toda la sociedad. Esto se comprueba también con la práctica, pues mientras un individuo se ocupa en preparar una invención cualquiera, muchos otros se emplean en la misma ocupación. Raro será el invento conocido hasta ahora en el mundo cuyo descubrimiento no sea reclamado a la vez

por numerosos individuos, que en un mismo tiempo se empleaban en estudiarlo.

La base de la patente de invención es, pues, el premio a una mera anticipación en el tiempo; y por ello es que este premio no debe ser perpetuo, como la propiedad, sino que debe contraerse a un privilegio temporal. La patente debería durar por un tiempo igual al que fuese posible calcular se ha anticipado el inventor a la invención que otros hubieran podido hacer del mismo sistema.

Esto que es teóricamente cierto no puede aplicarse en la práctica de una manera rigurosa, porque no se puede fijar tiempo determinado a lo que está sujeto a las contingencias de lo porvenir. Pero a lo menos debe establecerse, en conformidad a la teoría, que el privilegio debe ser temporal y arreglado a la importancia del descubrimiento.

Los privilegios se refieren ordinariamente a tres puntos distintos: 1.º, la invención de un procedimiento enteramente desconocido; 2.º, la mejora de un procedimiento aplicado ya, y 3.º, la simple introducción a un país de una invención conocida en otros. Si bien en el lenguaje común, en este último caso no hay una verdadera invención, porque sólo se llama invención un descubrimiento nuevo, en Economía Política se da este nombre a la aplicación de procedimientos conocidos en otros países; porque la invención propiamente dicha y la aplicación producen el resultado de mejorar el arte industrial existente.

Se comprende que estas tres diferentes clases de invención merecen también diversas patentes. Justo es que sea mayor el término de las que



remuneran una invención o procedimiento totalmente desconocido; que goce de una patente de duración menor, la mejora de un procedimiento aplicado; y por último, que si se acepta la remuneración para las introducciones, la patente esté limitada a una duración escasa. En estas tres clases de patentes es también preciso atender a la importancia del descubrimiento o de la aplicación; y a la vez fijar un término breve para la planteación de la industria, a fin de que, si no se plantea, el público no se encuentre privado de las invenciones hechas durante el término del privilegio.

Para asignar a los inventores patentes de invención, hay dos sistemas enteramente distintos. Acostúmbrase en algunos países hacer examinar las invenciones por peritos designados al efecto: y sólo se da la patente, una vez comprobado que la invención o aplicación son totalmente desconocidas. Pero, una vez comprobado este hecho, la ley favorece al inventor, y le excusa de entrar en juicio con los que puedan pretender que conocen la aplicación del mismo procedimiento.

Hay otro sistema, en virtud del cual, a los que solicitan patente por una invención, mejora o aplicación, se les otorga sin dificultad alguna y sin examen previo, dejando a los particulares que se consideren perjudicados con la patente, el derecho de sostener en juicio que la invención, o la aplicación eran conocidas de antemano.

De estos dos sistemas elementales se ha formado otro que consiste en hacer reconocer la invención por peritos, dejando a los particulares el derecho de disputar la novedad de la invención.

Considerados estos diversos sistemas, parecē

preferible el segundo. Es difícil en primer lugar que los peritos puedan determinar con exactitud rigurosa si es o no nuevo y desconocido el procedimiento que se somete a su examen. Conviene también no poner trabas a la concesión de las patentes. Y, por último, se tiene entera seguridad, dejando la discusión a cargo de los particulares perjudicados con la concesión de la patente. Esta conclusión no es, sin embargo, absoluta, ya que en todo estudio de aplicación es indispensable fijarse en las circunstancias especiales de cada país, en los hábitos de sus individuos, y, en general, en todas las circunstancias que pueden modificar la aplicación práctica de un principio.

Al sistema de remuneración dado a los inventores por medio de las patentes de invención, convendría sobremanera sustituir una remuneración dada por los particulares y más propiamente por individuos interesados en la aplicación del procedimiento descubierto. Sería muy útil se introdujese entre los industriales el hábito de remunerar al inventor por medio de una suma colectada entre ellos, para compensar el derecho de aplicación de los procedimientos. Con este sistema, el inventor tendría una remuneración competente; y, disminuyendo desde luego el costo de producción, tanto los industriales, en particular, como los consumidores, en general, podrían gozar de todas las ventajas del procedimiento.

## II

La formación de obras literarias o artísticas, como libros, cuadros, esculturas, grabados, y en general toda creación de tipos que pueden reproducirse, ha dado también origen a lo que se llama *propiedad literaria y artística*, que en realidad no es otra cosa que un privilegio concedido a los autores de esos diversos tipos, para que no puedan ser reproducidos sin permiso de ellos durante cierto tiempo designado por la ley. Esta materia no se encuentra ligada de una manera tan íntima con los estudios económicos como las patentes de invención para remunerar los descubrimientos o aplicaciones de descubrimientos industriales. Por ello nos limitaremos a recordar que esta creación de tipos ha sido también materia de un premio para los autores.

A nuestro juicio, la propiedad propiamente literaria es más discutible que la propiedad de la invención industrial; y si bien reconocemos que, según las opiniones más comunes, la propiedad literaria debe existir, consideramos también que no debe otorgarse de una manera general y absoluta, porque, procediendo así, se estimula la formación de toda clase de libros y da la ley un desarrollo innecesario a la formación de todos aquellos que no están destinados a obrar de una manera favorable en el desarrollo de las opiniones sociales. En nuestro sentir, y aun cuando esta opinión no sea comúnmente aceptada, debería otorgarse la propiedad literaria tan sólo a los que formen obras importantes para el desarrollo de



la sociedad en cualquier sentido, y negarse a los que no traigan ninguna idea favorable para el desenvolvimiento de la sociedad.

De ordinario se ha considerado la propiedad literaria y artística como sujeta a menos inconvenientes que las patentes de invención industrial, y por eso es que se le ha dado una duración mayor, extendiéndola comúnmente hasta algunos años después de la vida del autor. A lo más se ha distinguido entre lo que es propiamente invención y lo que es traducción, para asignar a ésta como máximo de duración la vida del traductor. Pero no se ha tomado como base la importancia de la obra. Se ha procedido con más largueza con la propiedad literaria y artística, por haberse considerado que el otorgamiento de esta propiedad causaba menores males que la concesión de una patente industrial, y porque también se ha estimado que en las obras literarias y artísticas hay más elementos de propiedad que en las invenciones industriales. Esta idea es, a nuestro juicio, inexacta, si se trata de la propiedad literaria, porque todos los autores aprovechan los opiniones y los conocimientos que son el patrimonio de la sociedad en el momento en que escriben. Reconocemos, pues, en toda su extensión común, la propiedad artística. No aceptamos la idea ordinaria sobre la base de la propiedad literaria; y creemos que, para otorgarla, debería atenderse a la importancia de la obra.

## CAPITULO IV

DE LOS MONOPOLIOS CONSTITUIDOS POR LAS LEYES  
DE ADUANA Y DE LAS LEYES Y REGLAMENTOS  
SOBRE EL COMERCIO DE GRANOS

- I. Las aduanas pueden considerarse como medio de constituir verdaderos monopolios.—II. De la *balanza de comercio* su fundamento: falsedad de este sistema.—III. De la teoría de la *independencia nacional* como base de las restricciones del comercio de importación: fundamento y falsedad de este sistema.—IV. Del sistema *protector*: su fundamento y falsedad.—V. De las leyes y reglamentos sobre el comercio de granos y origen de estas leyes y examen de los sistemas principales por ellas establecidos.

## I

Las aduanas no han sido consideradas sólo como una fuente de contribuciones para el Estado. En tiempos anteriores, y aun en los actuales, han sido también estimadas como un medio de constituir verdaderos monopolios. Estos monopolios pueden ser constituidos de dos maneras: o por una prohibición absoluta de internar los artículos cuyos homogéneos se producen dentro del país, o por la fijación de derechos excepcionales de internación para recargar éstos en proporciones considerables, estableciendo una diferencia en favor de los productos nacionales.

Es fácil ver que estos dos procedimientos vienen a dar un resultado igual. Es lo mismo, en cuanto, a los efectos generales, prohibir absolutamente

la internación de un artículo, permitiendo así al productor del interior pedir una cantidad mayor que la que obtendría en competencia con los artículos extranjeros; o cobrar en la internación de éstos, un derecho excepcional que los recargue, para que no puedan hacer una competencia libre a los productos homogéneos de la industria del país en que esos derechos de internación se establecen. En uno y otro caso, el resultado es permitir la venta sin competencia, de los productos nacionales en el interior.

Para sostener esta idea de los monopolios constituidos por las leyes de aduana, se ha acudido a tres teorías diversas que se han ido sucediendo una a otra o han coexistido. Esto era natural. Los intereses de los productores son valiosos, y éstos han buscado todo género de apoyo para sostener doctrinas que fuesen favorables a ellos, aun con perjuicio grave de los consumidores. Por esto es que ni aun en las sociedades modernas, se han echado en olvido las teorías que tienden a la constitución de los monopolios de aduana; y que, no obstante haberse probado, por los adelantos de la ciencia, la falsedad de estas teorías, se aplican todavía en grande escala.

## II

La primera teoría inventada para sostener los monopolios constituidos por las leyes de aduana es la que se ha llamado de la *balanza del comercio*.

Mirábase en los tiempos antiguos el oro y la plata si no como la riqueza única, como la riqueza por excelencia; y creíase que no había para los



países sino dos medios de enriquecerse: o la producción de las minas de oro y plata, o la adquisición de estos metales por el comercio exterior. Admitida esta base teórica, fué natural que se organizaran los procedimientos industriales con el fin de limitar e impedir totalmente la exportación de los metales preciosos y de atraer, por el contrario, la mayor cantidad posible de ellos. Conforme a estas ideas, si un país exportaba mucho en mercaderías e importaba poco en productos, quedaba en su favor una diferencia que debía pagársele en metales preciosos; y, por el contrario, si se importaba a él una cantidad mayor que la de la exportación, resultaba en su perjuicio una diferencia que debía pagar en dinero, sufriendo así una pérdida. Esta diferencia en favor o en contra entre la importación y la exportación y que se pagaba en metales preciosos, es lo que se llamaba *balanza del comercio*. Al impulso de estas teorías, procuróse facilitar la exportación por todos los medios, hasta llegar en muchas ocasiones a organizar salidas forzadas. De aquí vinieron las guerras para abrirse mercados de exportación: de aquí los trabajos numerosos para hacer difícil, si no imposible, la importación: de aquí las penas para impedir la exportación de moneda, tan rigurosas que aun llegaron a la capital: de aquí, en fin, un sistema enteramente artificial de organización de la industria. El objeto era atraer los metales preciosos, facilitar la exportación en general e impedir la importación.

Esta teoría de la balanza del comercio que durante siglos dió una falsa organización a la industria no necesita de un examen detenido para el que conozca las bases de los estudios eco-

nómicos. Hemos visto que son riquezas todos los objetos útiles, materiales y apropiados, y que los metales preciosos son una riqueza como cualquiera otra. Por consiguiente, la base del sistema era enteramente falsa. Además, toda importación y toda exportación, son necesariamente iguales; la diferencia en favor o en contra se compensa por el giro de letras o por el envío de especies metálicas. Y como todos los individuos proceden guiados por el estímulo de su conveniencia propia, si se recibe o se paga una diferencia en dinero es porque se encuentra utilidad en ello. Forzar la industria libre e impedir la exportación de las especies metálicas, es hacer imposible en muchas ocasiones un comercio recíproco que, si se hace y se halla organizado, es porque conviene a los dos países que tratan.

Con las ideas modernas la discusión es inútil, y para manifestar en toda su evidencia la falsedad de esta teoría, nos limitaremos a poner un ejemplo. Un comerciante despacha de Valparaíso un buque con mercaderías estimadas en diez mil pesos. Ese buque hace un viaje feliz, y una vez que llega a San Francisco de California, se venden ahí las especies en veinte mil pesos. Se compra ese valor en artículos de ese mercado, y estos artículos, a la llegada del buque a Valparaíso, importan treinta mil pesos. El resultado, según el sistema de la balanza del comercio, será desfavorable. El administrador de la aduana de Valparaíso anotará en los libros: valor exportado: diez mil pesos; valor importado; treinta mil pesos; balance en contra de Chile; veinte mil pesos.

Supongamos el caso contrario. Sale un buque de Valparaíso conduciendo veinte mil pesos en

mercaderías, y naufraga a veinte leguas del puerto. El administrador de la aduana anotará en este caso: salida, veinte mil pesos; internación, cero: balance en favor de Chile; veinte mil pesos. Se ve así que, según este sistema, cuando todo el valor de los productos chilenos se pierde, el país gana: cuando esos productos, mediante un cambio ventajoso, llegan a un valor doble o triple, el país pierde. Este solo ejemplo nos manifiesta la inexactitud de la teoría de la balanza del comercio que corresponde a ideas de otros tiempos, inadmisibles hoy que tenemos nociones exactas sobre la moneda y los cambios.

### III

La prohibición de internar mercaderías extranjeras cuyos homogéneos se producen dentro del país se ha fundado también en el deseo de mantener la independendencia nacional. Esta teoría ha tomado diversas formas; se ha dicho, ya que la compra al extranjero es un tributo, ya que el país que se surte en los mercados exteriores depende de esos mercados, sobre todo en tiempo de guerra, ya finalmente que el país que compra artículos manufacturados dando en cambio los productos de su suelo, padece al fin por empobrecimiento de su territorio.

Basta el simple estudio de la ley del cambio para comprender la falsedad de esta teoría. Basta observar que el cambio se verifica cuando los que cambian encuentran ventajas mutuas; que es mucho más poderoso y conveniente el impulso que da el interés personal de los individuos que



toda organización por vía de autoridad: que en el cambio no hay dependencia de ninguna especie, siempre que sea libre, porque en él son guiados los individuos, que tratan por la apreciación de su conveniencia propia, y, si se deciden al cambio, es porque obtienen ventajas; basta observar, en fin, que esta conveniencia recíproca influye en que en el cambio no haya dependencia y que, mientras más extensos son los mercados, éste se hace más impersonal y más libre de todo género de sacrificios. Bastan estas sencillas nociones del cambio para comprender que la teoría de la independencia nacional es completamente errónea y se halla basada sobre ideas de todo punto falsas.

Otro antecedente que hemos indicado en la primera parte de estos estudios bastaría por sí solo para justificar la falsedad del sistema. Hemos dicho que en todas las cuestiones económicas se debe atender al interés de los consumidores y no al de los productores, porque los consumidores son los más y porque el interés de ellos marcha en entera armonía con el desarrollo de las sociedades, mientras que los intereses de los productores son necesariamente contrarios al progreso social. Esta sola enunciación nos manifiesta que, para la organización de la industria, no se deben tomar en cuenta teorías que tienen por objeto, como la de la independencia nacional, favorecer los intereses de los productores, porque estos intereses no merecen protección, sino en cuanto con ella puede mejorarse la condición de los consumidores.

## IV

El tercer sistema que se ha inventado para sostener los monopolios de aduana es el que tiene por nombre *protector*, que es también el que más se ha sostenido en las costumbres y en las opiniones en los distintos países, como que está apoyado por valiosos intereses. El sistema protector puede exponerse en pocas palabras y sus resultados apreciarse de una manera fácil.

Hay industrias, se ha dicho, que no nacen por sí solas en los diversos lugares. Los hábitos de sus habitantes, sus inclinaciones, la naturaleza del suelo les son desfavorables y hay necesidad de pagar un tributo al extranjero, tributo que cede en perjuicio del desarrollo del trabajo que estas industrias ocasionarían. Prohibase la internación de esos artículos, o, por lo menos, fijenseles derechos subidos. El recargo de la internación hará así que se produzcan esos artículos en el interior, y al cabo de algún tiempo nacerán y se sostendrán las industrias. De esta manera el que desee plantear la industria será protegido por la ley; y en lo sucesivo no habrá necesidad de pedir al extranjero todas las mercaderías que pueden formarse dentro del territorio propio. Es necesario proteger el trabajo nacional.

Estas expresiones son emitidas, no sólo por los industriales ricos, sino también por los simples obreros que de ordinario claman por que se proteja su trabajo contra la competencia que le hacen los productos de la internación. Apoyados los obreros por los empresarios, que desean evi-

tar la competencia, se ha sostenido hasta hoy el sistema en una escala más o menos vasta entre las naciones más adelantadas en civilización. Por esto mismo es necesario que prestemos aquí un serio examen al sistema protector que tanto nflujo tiene todavía.

Desde luego se puede observar que el sistema protector tiende a un fin que de ninguna manera es de la Economía Política, que no es el progreso económico. El objeto confesado o aparente del sistema protector es aumentar y proteger el trabajo; y ya hemos visto que el trabajo, en vez de ser el elemento favorable en el progreso de la sociedad, es el primer obstáculo que se opone a la satisfacción de las necesidades humanas. Lo conveniente es satisfacer las necesidades con el menor esfuerzo; si fuera posible, lo conveniente sería satisfacerlas sin trabajo alguno. Lo que importa, en consecuencia, es facilitar la satisfacción de todas las necesidades, no atender como a fin principal al aumento de la cantidad de trabajo, porque esto es contrario al desarrollo mismo de la sociedad. Si el objeto del sistema protector aparente fuera en realidad el fin a que el hombre debe aspirar, se llegaría a la extraña consecuencia de que lo que más vale es aumentar la cantidad de trabajo necesario para obtener los productos, esto es, aumentar los obstáculos que se oponen a la satisfacción de los deseos. Entonces convendría oponer todo género de embarazos, para obligar a los individuos a desarrollar una cantidad mayor de esfuerzos. Útiles serían entonces las aduanas interiores y exteriores; útiles entonces las barreras de toda especie en la comunicación de los pueblos: útil la desaparición del arte indus-



trial, ya que así se necesitaría de mayor cantidad de trabajo muscular: útil, por fin, la completa extinción de los capitales, porque así el trabajo activo sería el único medio de obtener lo indispensable para la vida.

Se ve, pues, que la tendencia del sistema protector no se halla de ninguna manera de acuerdo con los verdaderos intereses de la sociedad. Lo que debe buscarse no es el medio de aumentar la cantidad de trabajo, sino por el contrario, el de hacer que igual cantidad de trabajo dé mayor resultado. La tendencia de la organización industrial debe dirigirse a aumentar las satisfacciones de los individuos y, por consiguiente, a desarrollar el trabajo de la manera que sea más conveniente para obtener esa satisfacción.

En cuanto a la satisfacción, esto es, al elemento conveniente en el movimiento económico, el sistema protector produce muy malas consecuencias. Examinémoslo con relación a los consumidores y con relación a los productores.

El primer punto de vista es el más importante. Los consumidores son los más: sus intereses están de acuerdo con el progreso social; y son, por consiguiente, los que merecen ser protegidos, si es que protección debe darse por la ley.

Pues bien, el sistema protector perjudica evidentemente a los consumidores. Si la protección es eficaz para desarrollar el trabajo nacional, si los derechos excepcionales establecidos sobre las mercaderías en la internación no son tan fuertes que permitan el desarrollo del trabajo en el interior, el sistema protector no tiene ningún efecto práctico en favor de los productores. Ese sistema sólo será eficaz en favor de los productores en cuanto sea

perjudicial a los consumidores. Así, por ejemplo, si se trata del calzado o de la ropa hecha y se pone en su internación un derecho un poco mayor que el común, tal vez no se dé origen al desarrollo del trabajo sobre estos artículos en el interior. Entonces hay un recargo para todos en el consumo, sin favor especial para los productores, porque ni aun con este amparo legal es posible producir. Y si el derecho de internación llega a permitir la fabricación de un artículo en un país no preparado para ella, será porque el derecho recarga la internación de una manera tan fuerte que, a pesar de las desventajas locales, es posible producir bajo el amparo de la ley. El sistema protector dará en consecuencia sus resultados en favor de los productores, en cuanto perjudique de una manera grave a los consumidores. Se favorecerá a los menos en perjuicio de la generalidad.

Pero la verdad es que este sistema llamado *protector*, porque se supone que ha de favorecer a algunos, en realidad no viene a favorecer a nadie. Los mismos productores que claman por el establecimiento de la protección, si producen un artículo, consumen una cantidad considerable; y, si como productores pretenden ser favorecidos en la elaboración del artículo a que se contraen, en su calidad de consumidores soportan todos los inconvenientes de la protección dada a los que se emplean en la elaboración de los demás artículos que ellos consumen. Por un falso beneficio especial, sufren un perjuicio general. Mientras creen ganar en la elaboración de un producto, pierden en la adquisición de todos los demás, y el resultado general en definitiva viene a ser el retroceso

de la sociedad y la creación de obstáculos innecesarios para la satisfacción de los deseos.

Esto puede observarse con más facilidad todavía recordando algunas de las proposiciones fundamentales relativas al capital. Toda industria, como hemos visto, se encuentra limitada por el capital; y sería enteramente inútil que un Gobierno procurase desarrollar una industria por medio de una organización artificial, si no existen los capitales indispensables para su desenvolvimiento. La industria vive de los capitales, no del apoyo de la ley; y es evidente que, si por la planteación del sistema protector, se organizara una nueva industria, sería indispensable emplear en ella capitales tomados de otra industria, a otro giro de producción. Otro principio fundamental que conviene aplicar en este caso es el relativo al valor habitual de los productos. Este se establece sobre el precio de costo de aquella empresa que produce más caro, siendo sus productos necesarios para mantener la oferta igual al pedido.

Con estos antecedentes, examinemos el movimiento natural de los productos. A la sombra del sistema protector, sólo llegará a desarrollarse la industria que se quiere proteger, cuando haya prohibición para internar los artículos de esa industria o cuando se establezcan derechos muy subidos, para impedir la competencia que la industria extranjera podría hacer a la nacional que se desea desarrollar. En todo caso sería evidente que los productos no podrían formarse en el interior, sino con mayores costos que los que tienen en la producción extranjera, porque de otro modo la conveniencia propia de los individuos les habría llevado a producir en el interior, desde que tienen



una ventaja considerable sobre los productos extranjeros, cual es la exención del flete que siempre deben éstos pagar. Si la industria extranjera trae al mercado interior un vestido con el costo de dos pesos, en el interior se haría ese vestido probablemente con un costo de tres pesos. Pues bien, esta diferencia de un peso entre el costo de la producción de la industria nacional y el costo de la producción de la industria extranjera no aprovecha al productor ni mucho menos al consumidor. Para plantear la industria protegida, sería necesario tomar capitales de otras industrias para las cuales habrían de ser necesariamente más favorables el territorio y las aptitudes de sus habitantes, desde que existían sin protección de ninguna especie. Se quitarían, por ejemplo, capitales a la industria agrícola, con cuyos productos se pagaban de antemano los trajes importados por la industria extranjera. El resultado, en consecuencia, vendría a ser desfavorable para todos en virtud de las siguientes consideraciones: 1.<sup>a</sup> El costo de producción sería mayor, y esa diferencia sería perdida definitivamente para el país. 2.<sup>a</sup> Habría que quitar capitales a las demás industrias conocidas y aplicadas libremente, y se disminuiría en parte la producción en esas industrias. 3.<sup>a</sup> No habiendo internación de las mercaderías protegidas en el interior, no habría tampoco salida para los productos de la industria nacional. 4.<sup>a</sup> Vendría de esta manera a organizarse un sistema de producción aislada y, a ser exactas las bases del sistema protector, debería llegarse al aislamiento absoluto y a organizar cada país de una manera tal que produjera todos los artículos indispensables para su consumo, y 5.<sup>a</sup> Se perderían todas las ventajas

que resultan de la división del trabajo, y en consecuencia debería desaparecer el sistema del cambio.

Tales son las consecuencias que necesariamente emanan del establecimiento del sistema protector. Su base es enteramente falsa, puesto que tiende a fomentar el trabajo, que es precisamente el obstáculo para los goces, y no a facilitar la satisfacción de las necesidades. Perjudica de una manera evidente a todos los consumidores; y no beneficia a los productores, porque el aumento del costo de producción no es tomado por ellos, sino que es un verdadero sacrificio para obtener una producción que no es natural. En una palabra, el sistema protector viene a crear para la satisfacción de las necesidades un nuevo obstáculo, como el de la ignorancia, como el de la distancia, como cualquiera otro, en fin, de los que se oponen al libre desarrollo del progreso social.

Si hasta ahora se ha mantenido en algunas sociedades modernas, es porque no es fácil romper en un momento con tradiciones antiguas; y sobre todo, porque se encuentra apoyado por intereses valiosos de los productores, a quienes les parece que el sistema de la protección es el que mantiene sus industrias contra la competencia exterior. Es de esperar que no esté lejos el día en que los mismos productores comprendan que ese sistema protector, que consideran tan favorable, en ningún sentido apoya sus intereses; y que, por el contrario, no hace más que crear obstáculos generales para la satisfacción fácil y abundante de los deseos, para el bienestar común y para el particular de ellos mismos.

## V

No obstante los progresos que en los últimos tiempos se han hecho acerca del movimiento de la riqueza, el comercio de granos es todavía objeto de preocupaciones especiales, y se mantienen con relación a él preceptos particulares que traen su origen de una época muy antigua. Es fácil explicarse la razón que ha inducido a dictar esas leyes y reglamentos especiales para organizar el comercio de granos. Las necesidades que se experimentan de este artículo son constantes y uniformes, mientras que la producción no ha tenido el mismo carácter de uniformidad, sino en estos últimos años. De la uniformidad del pedido y de la variabilidad de la oferta, ha resultado el que haya habido en el valor de los granos variaciones considerables, perjudiciales en muchos casos a los consumidores de este artículo. Además, según lo hemos visto, una disminución en la oferta de esta mercadería de consumo indispensable trae consigo un aumento en el valor, proporcionalmente superior a la disminución de la oferta. Estos son sin duda los motivos que han influido sobre las opiniones particulares y sobre los legisladores para dar al comercio de los granos una organización especial, con el fin de mantener iguales la oferta y el pedido, esto es, de conservar los sobrantes en épocas de abundancia para los momentos de escasez.

La organización de este comercio se ha hecho en muchos países por vía de autoridad, ya tomando ésta a su cargo la provisión de los particulares,



ya estableciendo reglamentos con el fin de obtener en lo posible la invariabilidad de valor. Pero en esta materia no menos que en todas, la acción libre de los individuos es superior a la acción irresponsable de los Gobiernos. Basta, en efecto, considerar quién se halla mejor informado acerca de las necesidades y de los recursos de la sociedad; quién dispone de mayores capitales para la provisión en momentos de escasez; quién conserva mejor esos capitales, cualquiera que sea su naturaleza; qué fuerza obra más libremente y con mayor energía en el movimiento industrial. Si, como lo hemos observado al comparar los dos sistemas de distribución, el móvil en la organización por libertad es perfectamente responsable de sus actos y más vigoroso que el que domina en la distribución por autoridad, no haríamos más que repetir esas nociones, si insistiéramos ahora en comparar estas dos fuerzas y en manifestar las ventajas de la libertad de acción. Está demostrado que el interés particular aprecia mejor la necesidad y los recursos, como también que dispone de una mayor cantidad de capitales para concentrar provisiones en el momento en que haya lucro o expectativas de él, lo que sucede precisamente cuando la provisión es más necesaria. Reconocido está asimismo que el interés particular conserva con más facilidad los diversos capitales que intervienen en la industria y que obra por sí solo sin esperar órdenes de nadie y acudiendo al primer llamado que se le hace por medio del alza de los valores.

En la práctica también se ha confirmado de una manera dolorosa la gran diferencia que hay entre estas dos fuerzas y la supremacía del interés

personal. De ordinario, cuando la autoridad ha tomado parte en el comercio de granos, cuando ha dado la voz de alarma en la sociedad pidiendo una provisión abundante para satisfacer necesidades que ha considerado poderosas, ha procedido en general sin los datos suficientes, y en muchas ocasiones o no ha satisfecho las exigencias de necesidades reales, de lo cual ha venido el sacrificio de numerosos individuos, o ha exagerado esas necesidades, que no eran en realidad tan importantes, causando trastornos serios que no habrían tenido razón de ser en el libre movimiento industrial. En la India, por ejemplo, el desconocimiento de las necesidades sociales en este orden ha dado origen a que la autoridad, por falta de previsión, haya ocasionado la muerte por hambre en un solo año de cerca de ocho millones de individuos; y en algunos países europeos, la intervención de la misma autoridad en la provisión de granos ha sido causa de extraordinarias alarmas y de una alza considerable en los precios, cuando no había en realidad motivo verdadero para esta alza, por existir una cantidad suficiente. Mientras tanto, en aquellos países en que se deja completa libertad de acción, el interés industrial ha previsto siempre las necesidades venideras; y anticipándose a ellas, ha evitado los sacrificios que necesariamente resultan de una alza desmedida en el valor de estos artículos de consumo indispensable.

Correspondiendo las leyes y reglamentos sobre el comercio de granos a una preocupación general y antigua, son muchos los medios que se han empleado para impedir las alzas y mantener un nivel constante; pero todos ellos no han traído

en la práctica otro resultado que el modificar el giro ordinario y natural de los negocios y establecer perturbaciones perjudiciales siempre a los particulares, ya se les considere como productores, ya como consumidores.

Esas diversas disposiciones han coartado la libertad de la producción y la han hecho menos poderosa; consecuencia necesaria del vicio en la organización, ya que la autoridad irresponsable no puede proceder con el tino conveniente para salvar los intereses comprometidos.

Entre los medios propuestos y observados en algunos países, lo principales son los siguientes:

1.º *Prohibición de exportar.*—En algunos países se ha acostumbrado permitir la exportación sólo cuando los granos se encuentran con un valor bajo determinado por la ley, e impedirla totalmente cuando se hallan a un precio subido o mayor que el fijado por la ley. Esta medida es en apariencia inofensiva, porque se permite la exportación, cuando se puede tener en los mercados extranjeros un valor superior al del mercado interior, y se prohíbe, sólo cuando en el interior hay un valor alto. Pero la verdad es que tal medida, inofensiva en apariencia, es a veces inútil y en algunos casos muy perjudicial. En efecto, aun sin la existencia de semejante ley, no se exportarían los granos de un país, cuando se obtuviera por ellos un valor subido en el interior, y se procuraría exportar cuando ese valor fuera muy reducido; porque para llegar a ese resultado no se necesita de ningún mandato. En tal situación la ley sería por lo menos innecesaria; pero en realidad ella es algo más perjudicial; porque, sobre exigir una organización más esmerada de los



servicios públicos para hacerla cumplir y por consiguiente un gasto mayor, quita a los productores el estímulo de la producción. Podría suceder, en efecto, en ciertas ocasiones que el valor en el exterior en momentos de escasez fuera superior al determinado por la ley como punto de partida para la prohibición de exportar. El establecimiento de estas trabas quita el estímulo a la producción, y puede ser causa de que ella no se haga en la vasta escala en que podría organizarse si existiera el incentivo del lucro. Estas disposiciones establecidas contra el interés personal son contrarias a los intereses generales, esto es, dificultan la producción de los mismos artículos que se consideran necesarios.

2.º *Prohibición de tener existencias considerables en tiempo de escasez.*—Esta medida quita el aliento a la especulación, y en consecuencia, dificulta la marcha del comercio. Dirígese contra el mismo fin que se tiene en mira, cual es el de tener una provisión abundante.

3.º *Orden de venta forzada, fijación de precios inferiores al corriente.*—Estas dos medidas tienen el mismo efecto que la anterior. Con ellas no se aumenta la cantidad de la existencia, y sólo se logra privar al comercio del incentivo del lucro, causa principal de la provisión abundante de las sociedades.

4.º *Compra directa por la autoridad y primas a la importación.*—La primera de estas dos medidas tiende a impedir la importación, porque el comercio no se presta con facilidad a correr las contingencias de un negocio grave, si ha de entrar en competencia con la autoridad, que puede comprar a cualquier precio y vender de la misma

manera. La segunda perjudica a los productores y a los comerciantes que no procurarán guardar reservas considerables de granos, si corren el peligro de hallarse en competencia con otros importadores favorecidos con una prima de internación dada por la autoridad.

5.º *Escala movibl.*.—Se conoce con este nombre una combinación en el sistema de las aduanas, que tiene por objeto prohibir absolutamente la importación cuando los precios son bajos en el interior; facilitarla a medida que los precios suben, disminuyendo los derechos; y dejarla enteramente libre y exenta de derechos, cuando el precio ha llegado al máximo fijado por la ley. En este sistema de la escala movable se obra en sentido inverso sobre la exportación, dejándola enteramente libre cuando los precios son muy bajos en el interior, recargándola con derechos cuando los precios son algo mayores e impidiéndola totalmente, cuando se ha llegado al máximo en que es permitida la internación libre. De ordinario el sistema de la escala movable en los países en que se encuentra organizado establece una clasificación del territorio en diversas zonas; de manera que puede suceder que, mientras en una parte del territorio la **internación** es enteramente libre, en otra esté gravada con derechos, y en otra finalmente, esté del todo prohibida, según las variaciones de los precios, que por su naturaleza misma son considerables.

Este sistema de la escala movable quita todo estímulo a la especulación, y pone todo género de trabas a las operaciones del comercio que carece de una base segura para sus pedidos desde que es completamente desconocido el resultado

práctico a que se llegará en el momento de la internación, según el puerto a que ésta se destine.

6.º *Graneros de abundancia*.—Se ha acostumbrado, por último, en algunos lugares, establecer graneros para recibir los granos en las épocas de abundancia. La adopción de esta medida, si los granos son adquiridos por la autoridad, tiene los mismos inconvenientes que la compra directa por el Gobierno. Si son simplemente lugares de depósito en que todos serán autorizados para colocar sus mercaderías, pueden ofrecer algunas ventajas sin graves inconvenientes.

De todas maneras debe recomendarse, en conformidad a los principios, que se deje la mayor libertad de acción a los particulares. El comercio, por su propio interés, sin coacción de ninguna especie, prevé las necesidades futuras y las salva. La autoridad no tiene ni la previsión ni las responsabilidades de sus obras ni los capitales necesarios para salvar por completo estas dificultades. Su intervención quita el estímulo a la especulación y entorpece la producción y los acopios, únicos antecedentes verdaderos y legítimos de la baja en el valor de los granos.

## CAPITULO V

### DE LOS MEDIOS INVENTADOS PARA AUMENTAR LA TASA DE LOS SALARIOS

I. Importancia de las medidas dirigidas a impedir la baja de los salarios.—II. Diversos sistemas inventados para disminuir el pauperismo.—III. De la beneficencia: sus diversas especies



#### IV. De la colonización y de la instrucción como remedios del pauperismo.

##### I

Hemos dicho que la condición de las clases obreras ha llamado en todos tiempos, y muy especialmente en los últimos años, la atención motivada y seria de los que aspiran al adelantamiento social. No obstante que la condición de los obreros en la actualidad parece muy superior a la que antes han tenido, obsérvase todavía que muchos individuos se encuentran en estado de miseria, que en algunos países esta miseria afecta a grandes masas de la población de una manera permanente y que el desarrollo de la población sin traba alguna va haciendo cada día más difícil la condición económica de numerosas familias. Esta situación merece con justicia estudios especiales. La sociedad no puede ser indiferente al abandono de grandes masas constituidas en el estado permanente de retroceso económico; y por eso es que algunos legisladores, así como también muchos hombres de inteligencia y de buena voluntad, han procurado indicar algunos medios para aumentar la tasa de salarios y evitar que la población llegue al último extremo de la miseria.

La ciencia nos enseña que los únicos medios efectivos para aumentar la tasa de los salarios en el sistema de distribución enteramente libre son la disminución de la población y el aumento de los capitales destinados al pago del trabajo. Ningún otro arbitrio puede servir de una manera permanente ni traer resultados eficaces para evi-

tar el progreso del pauperismo. La importancia de la materia, sin embargo, es tal que, refiriéndonos en ésta como en otras, a los tratados especiales que sobre este particular son muy numerosos, vamos a indicar a la ligera los tres arbitrios principales que se han recomendado después de detenidos estudios prácticos.

## II

Para evitar que la población crezca sin límites y que de esta manera los salarios tengan una tendencia hacia la baja, se han dictado diversas leyes que tienen por objeto impedir el matrimonio entre personas que no cuentan con los recursos indispensables para el mantenimiento de la familia. En algunos las leyes militares, por medio de la conscripción, impiden el matrimonio hasta la edad de veintidós años. En otros se exige la comprobación de que el marido y la mujer poseen entre sí los bienes necesarios para soportar las cargas del enlace. En otros, finalmente, se imponen fuertes multas a aquéllos que toman sobre sí las carga del matrimonio, sin contar con los recursos necesarios. Estas leyes han surtido su efecto limitando la población e impidiendo, en los países en que se aplican, la extrema miseria. Pero en otros no se ha creído conveniente recurrir a estos arbitrios y se han propuesto algunos diferentes de los primeros, emanados de la autoridad.

El primero de éstos consiste en la  *fijación de un minimum legal de salarios con derecho al trabajo.*

Se ha creído que con este procedimiento, a la vez que se aseguraba a todos el empleo de sus

fuerzas, se les daba una garantía contra la baja excesiva de los salarios. Este sistema del mínimo legal con derecho a trabajo no llena de manera alguna los fines que se tienen en mira al proponer arbitrios para impedir la disminución de los salarios, y sobre todo ocasiona en la sociedad un verdadero retroceso industrial. En el sistema de industria libre, el obrero es remunerado según sus esfuerzos. A un trabajo mas inteligente, a un esfuerzo mayor, corresponde también una remuneración proporcionada; y cuando ese trabajo no se desempeña con la voluntad y con el ánimo que deben acompañar a un esfuerzo vigoroso, existe el derecho de reemplazo para ocupar a otros obreros que se presenten con mejores condiciones. En el sistema del mínimo legal con derecho a trabajo, si bien existe el reemplazo respecto de una industria determinada, no existe en general, porque a lo menos debe darse trabajo en los talleres nacionales a aquellos que no tengan voluntad suficiente para desarrollar esfuerzos continuados como los que se prestan en la industria libre. Resulta de aquí una disminución necesaria en el poder productivo, y los individuos se colocan en un sistema de distribución por autoridad.

Pero el punto de vista más importante con relación al cual debe estudiarse este medio, es el arreglo de la población.

Sin duda que los obreros no son responsables de su nacimiento y de su suerte. Tampoco puede dudarse que la sociedad tiene obligación indisputable de atender a la subsistencia de los individuos, por lo que los obreros tienen derecho a un socorro que les permita continuar en el ejercicio



de la vida. Pero, si tienen este derecho no tienen el de formar nuevos individuos; el de aumentar las familias, para ponerlas de nuevo a cargo de la sociedad. Nada se avanzaría por consiguiente en un sentido favorable con designar un *mínimum* de salario y con establecer el derecho al trabajo, si los individuos amparados por este derecho continuaran reproduciéndose indefinidamente y dando a luz nuevos seres que, colocados también bajo el amparo de la sociedad, disminuyesen de una manera efectiva los recursos sociales.

Se ha propuesto asimismo en Inglaterra, que es precisamente el país en que más se han estudiado los arbitrios indispensables para poner a los obreros al abrigo de la miseria, un sistema llamado *de subvención* en virtud del cual se deja a la competencia el arreglo de los salarios, y se atiende por la autoridad a los mismos obreros para procurarles una subvención que, unida al salario de que disfruten, les permita mantenerse con el *mínimum* indispensable de consumo.

Este sistema de subvención tampoco ataca el mal en su origen. Tal como se ha acostumbrado darla, era mayor para los que tenían una familia numerosa, menor para los que la tenían escasa, y en vez de impedir la multiplicación imprudente, propendía a aumentarla. Por esto es que se encuentra abandonado en la práctica, habiendo sido causa de que, curado de pronto el mal, renaciese y se propagara después en mayor escala.

Se ha propuesto asimismo otro sistema llamado *de asignación*, que a primera vista no ofrece los inconvenientes del anterior. El sistema de asignación consiste en dar a los obreros, cuando los salarios no son suficientes, una pequeña ex-

tensión de terreno para que la cultiven con auxilio de sus familias. Se ha creído conveniente que la extensión no fuera en ningún caso tal que ocupara toda la actividad del obrero, sino que por el contrario, le diera ocupación tan sólo durante el tiempo en que no se empleara en la industria principal. En ese sistema se establece una pensión subida de arriendo, a fin de que de esta manera tenga el obrero que dedicar esfuerzos empeñosos para sacar de la tierra un producto mayor que el común y que este aumento de producto sobre la pensión de arriendo pueda servirle para completar el mínimo de su consumo sin que sea gravoso para nadie. En efecto, este sistema en el aumento de productos es debido a una aplicación poderosa de esfuerzos y no tiene tantos inconvenientes como el de la subvención. Sin embargo, tampoco salva los inconvenientes del exceso de población. Por el contrario, debe reconocerse que todo aumento de salario debido a una intervención de la autoridad priva a los individuos del ejercicio de la previsión moral que, obrando libremente, contiene a la población dentro de límites adecuados.

Podemos decir, en resumen, que todos estos arbitrios inventados para aumentar la tasa de los salarios e impedir la miseria, no son sino paliativos ineficaces que nunca han impedido la baja en los salarios y que, dados a clases ignorantes, han sido muchas veces causa de una baja considerable en el mismo salario, por el aumento irreflexivo de la población.

El aumento de los salarios en un límite conveniente no puede ser originado sino por un cambio en las ideas de los obreros, por hábitos nue-

vos de previsión que les hagan comprender que toda multiplicación imprudente puede ser causa de que lleguen al estado de miseria. La ilustración, la educación moral, el conocimiento que adquieren de su verdadera posición en la sociedad, es lo único que puede impedir el desarrollo indefinido de las masas en los lugares de población muy numerosa, y hacerles comprender al fin que son responsables de su suerte y sobre todo de los nuevos seres que traen a la vida. Los medios empleados hasta aquí para evitar la miseria han sido ineficaces, cuando no han ido acompañados del ejercicio de la previsión moral en los obreros.

### III

Nuestros estudios serían incompletos, si, a lo menos, no siguiéramos sucintamente en sus diversas situaciones la marcha de las clases obreras.

Hemos visto que los medios propuestos para aumentar la tasa de los salarios no han logrado contener el desarrollo de la miseria que emana de la procreación imprudente. Preciso es que estudiemos esta situación en que los individuos no tienen lo necesario para atender a la subsistencia de la familia.

Si la beneficencia pública o privada no aliviase la miseria, quedaría ésta contenida por sí misma; pero, si puede emitirse esta idea como una indicación en el estudio, causa horror enunciarla. Las ideas cristianas no admiten este abandono de las clases constituídas en el estado de miseria; lejos de eso establecen como el primer deber el de conservar la vida y la dignidad moral de los



que no pueden atender por sí mismos a su propia subsistencia. Por esto es que cuando se llega al estado de miseria, cuando los individuos no poseen lo indispensable para llenar el *mínimum* de consumo, el individuo y la sociedad deben venir en auxilio del indigente. Para salvar esta situación excepcional y levantarle de la postración en que se encuentra, la beneficencia ampara al indigente. No se puede discutir sobre el deber de la asistencia, y lo único que se debe estudiar en tal situación, es, en primer lugar, cuál es el mejor sistema para el ejercicio de la beneficencia, y en segundo, cuáles son los arbitrios que podrían adoptarse con alguna ventaja para salvar a los individuos y a las familias de una manera permanente del estado de miseria.

La beneficencia puede ser ejercitada por los particulares, por las autoridades locales o por la autoridad general. En el primer caso, toma el nombre de beneficencia privada; en el segundo el de beneficencia local; en el tercero, el de beneficencia general.

De estas tres formas de beneficencia, es, sin duda, preferible la primera. El objeto principal que debe tenerse en mira en el ejercicio de la caridad es mantener la dignidad moral del individuo en favor de quien se presta. Cuando se acostumbra a los que reciben la asistencia a admitirla de una manera indiferente; cuando la limosna se da sin acompañarla con el consejo; cuando no se establecen relaciones morales entre el que la concede y el que la recibe, se mira ésta como un acto ordinario de la vida; se acostumbra al que la admite a olvidar sus deberes, y, al fin, se llega a quitarle toda su influencia y a considerar

la **situación** de la **miseria** como algo ordinario que no debe preocupar en los sucesos de la vida. Por esto es que la beneficencia pública es muy inferior en sus efectos a la beneficencia privada. Pero es indispensable también que en el ejercicio de la beneficencia privada se tomen precauciones especiales, de que es muy buena consejera la caridad misma, para no dar la asistencia sino a los que con justicia la merezcan. La imprudencia en el ejercicio de la caridad emana en todo caso de móviles dignos, mas no por eso deja de producir muy malos resultados y de quitarle su influencia favorable. El ejercicio de la beneficencia privada es un verdadero sacerdocio. Prestada con la prudencia conveniente, ejercitada de una manera que establezca relaciones morales entre el que la facilita y el que la recibe, es muy superior a toda beneficencia pública.

Sólo cuando los recursos particulares no alcanzan para atender a las necesidades de los indigentes, conviene aceptar la forma de la beneficencia general o local, y es preferible la última porque las necesidades son muy variables de un lugar a otro, según su naturaleza, y porque debiendo siempre procurarse, en el ejercicio de ella, mantener la dignidad moral de los individuos, más fácil es que ésta se conserve bajo el amparo de una autoridad local que siguiendo los mandatos del Gobierno general que procede en este caso por medio de disposiciones absolutas.

Con el mismo fin de mantener la dignidad moral de las personas y de las familias asistidas por la beneficencia, conviene distinguir entre los socorros temporales y los socorros perpetuos. Indudablemente es más económico el consumo

hecho en común; y así en la generalidad de los casos pueden prestarse servicios más baratos ejerciendo la beneficencia en lugares destinados al efecto por la autoridad y con relación a numerosos individuos. Por esto se prefiere cuando se trata de necesidades permanentes, establecer a los socorridos en lugares destinados para ello. Pero, si se trata de necesidades temporales, debe sacrificarse esta consideración ante el deseo de mantener firmes y robustos los lazos de la familia. No impunemente se puede sacar a un padre del lado de sus hijos para atenderle en una enfermedad; no son de igual importancia los servicios indiferentes de un hospital o de un hospicio y los servicios prestados en el seno de la familia: ni impunemente se priva a los mismos hijos del espectáculo de la desgracia y del dolor. Todos esos sucesos prácticos de la vida son otros tantos estímulos que obran sobre las clases obreras para manifestarles que deben tener una previsión completa y hacer que las enfermedades entren en el número de los acontecimientos que deben prever para organizar sus esfuerzos y para preservar a otros seres de la situación desgraciada en que ellos pueden encontrarse. El socorro prestado en el seno de la familia la mantiene y la fortifica. El socorro prestado lejos de ella rompe esos lazos y acostumbra a considerar de una manera indiferente el hospital o el hospicio, que se miran como refugios convenientes para atender a necesidades excepcionales que no se quieren prever.



## IV

Si bien la beneficencia privada y, a falta de ésta, la pública pueden salvar por el momento apuros transitorios, no cortan de raíz el grave mal que aqueja a las sociedades obreras de algunos países.

Se han buscado otros arbitrios para sacar de su situación a las masas que han caído en el estado de pauperismo. Pero entre los diversos medios que se han propuesto, sólo tienen alguna importancia dos, que vamos a indicar, porque contienen en realidad, la miseria, uno sacando a los individuos de la situación en que se hallan para llevarlos a una nueva vida material, y el otro, desarrollando la inteligencia para establecer hábitos de previsión y de orden, que hacen comprender a las clases obreras el grave mal de la procreación imprudente y apreciar también su posición, las desventajas de ella y los medios de salvarla.

El primer medio es la colonización. Cuando la miseria afecta de una manera permanente a grandes masas de la población, y ésta no se contiene dentro de los límites de la prudencia, uno de los medios más oportunos de ejercer la beneficencia pública es fundar nuevas colonias, en que esa masa de indiferentes, dotada de un arte industrial aventajado, como lo es de ordinario el de la sociedad en que se notan aglomeraciones excesivas de población, pueda ejercer este arte en un territorio extenso y fértil, libre de los obstáculos que ofrece el exceso de población.

El segundo y más importante arbitrio es de la

instrucción, que puede dividirse en cuanto se relaciona con los estudios económicos, en primaria, profesional y superior.

La sociedad debe asistencia a los indigentes; y el mejor modo de proporcionársela es poner al alcance de las clases obreras y de todos la instrucción primaria que puede formar sus ideas, ilustrar su inteligencia, establecer hábitos de orden y de moralidad y hacerles comprender de esta manera su verdadera posición.

Más que la limosna vale en realidad la instrucción que ayuda la inteligencia y da a los individuos nuevas fuerzas de producción; o mejor dicho: la instrucción es una de las formas de la asistencia pública. Para que sea conveniente, debe comprender no sólo la lectura, la escritura y la aritmética, que de ordinario se consideran los ramos esenciales de esta instrucción, sino también ciertas nociones de moral y de ciencia social que manifiesten al individuo cuáles son sus deberes para con la sociedad y que le coloquen en situación de apreciar cuál debe ser su conducta posterior en el seno de ella. Y así como la sociedad tiene el deber de dar esta instrucción que es **una de las formas, según hemos dicho, de la beneficencia pública**, debe establecerse también la obligación de recibirla; porque no es justo que los individuos se consideren con el derecho de reproducirse indefinidamente y que mientras tanto nieguen a la sociedad el de fomentar entre ellos hábitos de moralidad y de orden que los preserven de los males del pauperismo.

Las objeciones que ha levantado esta teoría de la instrucción primaria obligatoria no tienen importancia práctica. Se ha dicho que la instruc-

ción crea en los obreros ciertos hábitos de vanidad, y que los que la reciben no aceptan después una ocupación cualquiera, sino que por el contrario se consideran superiores a los que no la poseen y pierden sus ideas de trabajo.

Esta objeción teórica no tiene importancia práctica; y, sobre todo, si la instrucción puede crear estos hábitos de vanidad y desprecio por el trabajo manual, sólo puede ser en sociedades en que sea una excepción. Mas no podría tenerse vanidad y considerarse despreciable el trabajo manual en las sociedades en que la instrucción fuera general.

Se ha dicho también que no es posible privar a los padres del trabajo de los hijos, sometiéndolos a la obligación de recibir una instrucción obligatoria y que, si pueden atender a sus necesidades con su salario propio y con el escaso salario que obtienen los miembros de la familia durante la menor edad, podrían encontrarse en la miseria privados del auxilio de éstos.

Aun llegada esta situación, valdría más aceptarla con franqueza y atender mediante la beneficencia esas necesidades transitorias, dando a los miembros de las familias una instrucción suficiente para hacerles comprender sus deberes morales. Habría que dar entonces recursos temporales, pero se salvaría la situación permanente de la sociedad.

En cuanto a la instrucción profesional, no hay razón alguna para que sea dada por el Estado, si no es en los países que se encuentran muy atrasados en civilización y de una manera temporal. No hay razón tampoco para abandonar la generalidad de las profesiones prefiriendo algunas, como



de ordinario se ha hecho con las científicas en los países que han adoptado sistemas de instrucción profesional remunerada por el impuesto.

Por lo que hace a la instrucción superior, esto es, a la conservación de los métodos filosóficos, al mantenimiento de lo que en propiedad puede llamarse ciencia general, es útil que el Estado la proteja y que asigne remuneraciones especiales a los que, después de detenidos estudios, pueden conservar las tradiciones de la ciencia y hacerla avanzar, protegiendo con ella los progresos sociales.

En resumen, los medios empleados o propuestos para aumentar la tasa de los salarios no contienen a la población dentro de los límites convenientes, que es lo único que puede alzar los salarios de una manera estable. Una vez constituídos algunos individuos o familias en el estado de miseria, la sociedad tiene el deber de prestarles su amparo. Es preferible la beneficencia privada que da a la limosna todo su valor moral, con tal que sea inteligente. Y solo conviene la beneficencia pública cuando la privada no atiende por completo a las necesidades. De las dos formas de la beneficencia pública, es más aceptable la local. Los socorros deben darse a domicilio, en cuanto sea posible. Los medios para salvar a la sociedad del estado de miseria son la colonización y principalmente la instrucción obligatoria, que eleva la inteligencia y establece hábitos de previsión.

## CAPITULO VI

## DE LOS IMPUESTOS

I. Definición de los impuestos y consideraciones generales sobre ellos.--II. Clasificación teórica de los impuestos.--III. Idem con relación a la planteación de los mismos.--IV. Examen de las diversas bases propuestas para la planteación de los impuestos.--V. Reglas que conviene tener presente para esta planteación.--VI. Examen de algunos de los impuestos más conocidos.--VII. De la percepción del impuesto.

## I

Tanto las nociones que hemos dado en la primera parte de estos estudios acerca de los servicios públicos, como las observaciones especiales que hemos hecho sobre la intervención del Gobierno en la organización de las sociedades, nos manifiestan la necesidad absoluta de que los servicios públicos, esto es, los que no se incorporan ni en la materia ni en individuos determinados, sean remunerados por medio de la autoridad. Para organizar esta remuneración, se han puesto en uso dos sistemas. El primero es el *del dominio*; el segundo, el *del impuesto*.

En las sociedades antiguas se asignaba a la remuneración del Gobierno una parte de los capitales de la sociedad; y de ordinario se empleaba obligatoriamente a los individuos, durante cierto tiempo, en la explotación de los bienes de la comunidad. Así sucedía en el sistema de castas. En él se destinaba-

una parte de las propiedades a la formación del dominio del Estado, ya para remunerar los servicios del Gobierno, ya para remunerar los servicios religiosos. Otra parte se distribuía entre los individuos para que atendiesen a sus necesidades. Las propiedades del Estado eran cultivadas por los particulares, mediante el mandato de la autoridad que les obligaba a hacerlo.

Después de este sistema especial de dominio en que se exigía a los particulares su trabajo para la explotación, se aligeró un tanto la carga de los gobernados, y se limitó el sistema a la posesión de extensos bienes que cultivaban por cuenta del Estado, para atender con sus productos a las cargas públicas.

El progreso que ha ido haciendo la distribución por libertad en la organización de las sociedades ha contribuido a que el sistema de dominio vaya en disminución. Se reconoció que el cultivo y administración por cuenta del Estado no ofrecía las ventajas de la administración debida a la influencia del interés particular: y entonces, los bienes que constituían el dominio del Estado se fueron entregando al dominio privado, para aprovechar el poder del interés personal. Así es que en las sociedades modernas, el sistema de dominio ha desaparecido por completo, y a lo más se conservan en los países civilizados una que otra propiedad destinada, ya al recreo de los soberanos, ya principalmente a servicios públicos especiales, como los edificios para tribunales, cuarteles, oficinas de administración, etc. El dominio no es ya el sistema de remuneración de los servicios públicos. Se ha creído conveniente recurrir a lim-puesto. Este no es más que «una parte de la renta



de los particulares aplicada, por vía de la autoridad, a la remuneración de los servicios públicos, o a otros usos reputados útiles para la comunidad».

La necesidad del impuesto no necesita de demostración. Desde que los servicios públicos no se prestan en favor de personas determinadas, nadie pagaría voluntariamente servicios que no le aprovechan de una manera exclusiva, si no fuera en virtud de una orden del Gobierno. Si éste debe subsistir y si no se remuneran sus servicios por medio del sistema de dominio, abandonado ya en las sociedades modernas, preciso es recurrir a la remuneración por medio del impuesto.

La consecuencias generales que resultan del establecimiento del impuesto en las diversas sociedades tienen una explicación sencilla, si se atiende a que es uno de los obstáculos que encuentra en su desarrollo el sistema de la libre concurrencia. Debe observarse en primer lugar que el impuesto constituye por necesidad una disminución del derecho de propiedad. Si éste no es más que una parte de la renta de los particulares aplicada, por vía de autoridad, a la remuneración de los servicios públicos o a otros usos que se reputan útiles para la comunidad, es indudable que, cualquiera que sea su base, cualquiera que sea su importancia, en todo caso viene a ser una verdadera disminución del derecho de propiedad, un obstáculo contra la acción libre de los particulares. Fácil es demostrar esta verdad considerando cualquiera de los impuestos imaginables. Podrá suceder que el impuesto afecte a los consumidores en general, como acontece con el impuesto sobre la renta territorial; pero de todas maneras este impuesto ex-

cepcional disminuye los derechos de los propietarios de la tierra en tanto cuanto se destinan, por vía de autoridad, a la remuneración de los servicios públicos.

De que los impuestos son una verdadera disminución del derecho de propiedad resulta que, para la debida organización de las sociedades, es muy conveniente que no estén sujetos a variaciones repetidas, sino que se observe en el establecimiento de ellos la mayor fijeza posible. Todos los industriales, todos los individuos necesitan tomar en consideración el impuesto para aplicarse a uno o a otro trabajo, para elegir el que sea más remunerado. El impuesto es algo que debe tomarse en consideración como uno de los elementos del precio de costo de las distintas mercaderías; y si estuviera sujeto a continuas variaciones, si no hubiera en él alguna fijeza, se hallarían los individuos expuestos a sufrir pérdidas repetidas, eligiendo profesiones sobre las cuales se hicieran recaer variaciones en el impuesto que no se habrían podido tomar en cuenta. Cuando el impuesto tiene alguna fijeza, cuando no se hacen innovaciones repetidas y sin meditación, la distribución de los individuos en las diversas profesiones puede hacerse con ventaja. Atendiendo a los principios que hemos explicado con latitud en la primera parte de estos estudios, se considera entonces el impuesto como una baja necesaria de las entradas que el industrial puede tener en la profesión a que se dedica, y, al elegir una de ellas, toma necesariamente en cuenta la parte de su entrada que se ha de consagrar al pago de la contribución, para estimar de esta manera la proporcionalidad entre el trabajo y la remuneración, disminuída

en tanto cuanto es lo que se dedica al pago de los impuestos.

Estas observaciones nos sirven para establecer otra consideración general, y es que los impuestos forman parte del precio de costo de las mercaderías y de los servicios, y que, por consiguiente, es útil no hacer innovaciones repetidas para no modificar las condiciones ordinarias a que está sujeta la distribución de los individuos en las diversas profesiones. Por esto un impuesto antiguo, aun cuando no se halle perfectamente arreglado a los principios teóricos de la ciencia, tiene en su apoyo una ventaja considerable. El sistema de distribución de los individuos está organizado ya en conformidad al sistema de la contribución, y aun cuando una profesión se encuentre excesivamente recargada por el impuesto, al fin de algunos años los individuos que se dedican a ella, habrán obtenido en virtud de la ley de la competencia, un salario suficiente para compensar sus propios servicios y para pagar la parte asignada a la contribución. Las variaciones continuas en el sistema de imposiciones modifican esta organización ordinaria de la industria y traen consigo trastornos inevitables que alteran por cierto tiempo el sistema industrial.

No quiere esto decir que toda contribución antigua sea necesariamente aceptable ni que la Economía Política aconseje la conservación a todo trance de las contribuciones establecidas. Puede haber algunas que choquen de una manera abierta con todos los principios teóricos y prácticos que más adelante vamos a exponer: puede haber algunas que arrebaten a los individuos una parte considerable de sus entradas y que, no obstante, sólo lleven a las arcas públicas una cantidad



proporcionalmente insignificante. Mucho valdría en este caso reformar tal sistema de impuestos, ya que, si por de pronto habría algún trastorno en la organización industrial, los perjuicios de este trastorno transitorio serían compensados con usura por la ventaja de una organización más conveniente. Lo único que resulta de esta conclusión general es que, en materia de impuestos, más que con relación a cualquier otro arreglo, es preciso hacer uso de exquisita prudencia para no modificar sin fruto las condiciones ordinarias del movimiento económico.

Otra conclusión importante que debe tomarse en consideración es que los impuestos que aumentan el precio de costo especial de una o más mercaderías contrarían el desarrollo del comercio exterior y establecen una desventaja en contra del país que, con productos recargados por el impuesto, entra a competir en un mercado extranjero. De aquí es que, si se obra sobre productos de exportación, que no sean producidos únicamente en el país de que se trata, es indispensable tomar en cuenta las contribuciones a que están sujetos los productos iguales en los demás mercados.

Establecidas estas consecuencias generales, vamos a exponer con alguna latitud los principios a que está sujeta la organización de los impuestos en los diversos puntos de vista que se pueden tomar en consideración.

## II

Los impuestos se pueden clasificar en tres especies diversas: 1.<sup>a</sup>, prestaciones; 2.<sup>a</sup>, impuesto

sobre la renta territorial; y 3.<sup>a</sup>, impuestos que gravan los consumos.

Esta clasificación comprende dos partes enteramente diversas, una de ellas subdividida en dos. Se toma como base para la clasificación la distinción entre los impuestos que consisten en la prestación de un servicio personal y los que consisten en la entrega de una cantidad de dinero. Esta última clase de contribuciones que obliga a dar una cantidad de dinero se subdivide en el impuesto sobre la renta territorial, que no grava a los consumidores, y los demás impuestos que gravan los consumos. Dada la base de la clasificación, examinaremos cada una de estas tres clases de impuestos.

*Prestaciones.*—Se llama prestación «la obligación que tiene el contribuyente de hacer un servicio determinado». Forman parte de las prestaciones, el servicio militar y los consejos, exigidos en Chile; y el alojamiento de las tropas, y la obligación de dar un cierto número de hombres para el ejército o de suministrar animales de carga para la construcción y compostura de caminos, que se exigen en otros países.

Las prestaciones en general no son convenientes, sino en un estado excepcional de la sociedad. Si se tratara, por ejemplo, de un pueblo en que no hubiera absolutamente hábitos de previsión y de orden en el trabajo; en que los individuos no procuraran mejorar los caminos públicos y la organización social; en que, en una palabra, el Gobierno se encontrara a una considerable altura sobre los gobernados, sin duda que entre la falta absoluta del trabajo y la existencia del trabajo exigido por un mandato de la autoridad valdría

más esto último. En estas sociedades de excepción las prestaciones serían convenientes, porque vale más que se construya o se repare un camino público en virtud de un mandato de la autoridad que el que tal camino no exista.

Pero ésta no es por fortuna la situación ordinaria de los pueblos. Según lo hemos visto, los individuos, guiados por el principio de su interés propio, ejecutan actos repetidos de trabajo para mejorar su condición. En esta situación ordinaria, el sistema de prestaciones lleva a sustituir el trabajo libre y voluntario por un trabajo forzado, siempre escaso en resultados. Opónese asimismo el sistema de prestación desarrollado en grande escala, a la división del trabajo y a los arreglos de cooperación cuyas ventajas hemos expuesto con latitud. Sin duda que para ningún país sería conveniente exigir a un sabio que trabajara en los caminos públicos; a un hombre débil, pero apto para las operaciones del arte, que empleara inútilmente su tiempo en el trabajo muscular; a un industrial inteligente, que abandonara su taller, para prestar un servicio inadecuado a sus aptitudes y a sus fuerzas. Por esto es que en el sistema actual de las sociedades, los impuestos de prestación van desapareciendo rápidamente; y en muchas de las naciones adelantadas, no se conservan sino el servicio militar y los consejiles. Para sostener estos servicios obran consideraciones diversas de las simplemente económicas.

*Impuesto sobre la renta territorial.*—De las dos clases de impuestos que se pagan en dinero o en especies, el impuesto sobre la renta territorial es de excepción, porque no grava a los consumidores. Llámase impuesto sobre la renta territorial «la



parte que, por vía de autoridad, se toma a los propietarios de la renta de la tierra», y con esta sola definición se comprende que no grava a los consumidores. En efecto, hemos dicho que la renta de la tierra es la diferencia en el costo de producción de dos o más capitales tierra. Así, por ejemplo, si un fundo vecino a Santiago, por su fertilidad o por su proximidad, produce cada fanega de trigo con el costo de un peso; y si un fundo situado a diez leguas de Santiago, por su fertilidad menor o por su distancia, sólo produce la fanega con un costo de un peso cincuenta centavos, el primer fundo da una renta territorial de cincuenta centavos, mientras que la última propiedad no da en este caso renta alguna territorial. Sólo vendría a darla, si hay necesidad de cultivar un tercer fundo que produzca la fanega de trigo con un costo de dos pesos, siendo éste el valor habitual del trigo en el mercado. Entonces la primera propiedad dará una renta territorial de un peso, y la segunda la dará de cincuenta centavos. La renta territorial es la diferencia entre el costo menor y el costo mayor con que se producen los artículos agrícolas en las propiedades cuyas producciones son indispensables para atender a las necesidades del mercado.

Dada esta base, es muy fácil comprender que si un impuesto se establece con el objeto de tomar a los propietarios agrícolas una parte de su renta territorial, este impuesto no viene a gravar a los consumidores. Si es, por ejemplo, del cincuenta por ciento, de la renta territorial, se tomarán al primer propietario cincuenta centavos; al segundo, veinticinco; pero los consumidores en nada contribuyen al pago de este impuesto, porque

el precio de costo que establece el valor habitual de los productos agrícolas es el más alto, y precisamente el impuesto sobre la renta territorial sólo viene a gravar la diferencia entre ese costo más súbito y los diferentes costos más bajos. Aun cuando se llevara el impuesto sobre la renta territorial al máximo, aun cuando en virtud de una nueva organización social, se pretendiera tomar a los propietarios de tierras la totalidad de las rentas que éstas les producen, todavía no se llegaría a afectar el consumo. En tal situación la renta territorial, que en una organización distinta hubiera pertenecido al propietario, sería percibida por el Estado; pero el consumidor no recibiría perjuicio alguno y continuaría pagando siempre el mismo precio por los artículos agrícolas.

Así como hemos visto que el impuesto sobre la renta territorial no afecta al consumidor, debemos exponer también, para establecer con exactitud los principios, que, para llegar a ese resultado, es indispensable que el impuesto no tome en ningún caso parte alguna de lo que no sea propiamente renta territorial. De aquí nacen ciertas dificultades de ejecución en la aplicación de este impuesto especial, cuando se quiere dejar libre el consumo. Si se tomara, por ejemplo, como base de la planteación de este impuesto la extensión de la propiedad, y no la renta, podría muy fácilmente suceder que él gravara al consumidor, ya que entonces no sería en realidad impuesto sobre la renta territorial. Podría suceder en efecto que una contribución de diez centavos por cuadra recayese sobre propiedades tan poco fértiles, tan mal situadas, que este recargo de la contribución viniera a aumentar el precio de costo de los artículos agrícolas. Por

consiguiente, la base de la extensión no puede de ninguna manera servir para la planteación ordenada del impuesto sobre la renta territorial.

Preciso es que este impuesto no afecte los productos que emanen de las mejoras que el propietario haya hecho en su tierra. Si el impuesto estuviere basado sobre la renta bruta de la tierra, sería muy fácil que se confundiera la entrada que procede del simple incremento de la población, con la entrada que es debida a la inversión de capitales hecha por el propietario en el fundo. Se confundiría en una suerte común la entrada debida al aumento de la población, que es propiamente lo que se llama renta territorial, con la entrada proveniente de la inversión de capitales. Y entonces sí, podría afectarse el consumo y quitarse a los propietarios el estímulo para los mejoras agrícolas.

No entra en el propósito de esta obra elemental manifestar los medios que hay en la práctica para salvar estas dificultades de ejecución. Diremos sólo que la de que tratamos se salva de ordinario, o avaluando únicamente lo que se estima renta territorial con prescindencia de la entrada ordinaria que darían los capitales considerándolos como invertidos en una empresa cualquiera, o tomando, a lo más, una parte pequeña de la entrada total, para no llegar a confundir en una suerte común dos entradas de naturaleza tan diversa. Se considera también indispensable modificar, en plazos más o menos dilatados, los avalúos que se hayan hecho de la renta territorial, ya para aumentarlos ya para disminuirlos, según sea el adelanto o el retroceso del país de que se trata.

*Impuestos que gravan el consumo.*—Entran en esta clasificación todos los demás impuestos



pagados en dinero o en especies, a excepción del de la renta territorial que hemos explicado. Y con razón se comprenden los demás entre los impuestos que gravan al consumo, porque este es el resultado definitivo que vienen a producir con raras excepciones. Hay algunos establecidos sobre ciertos servicios especiales, como los de patentes. Hay otros que están planteados sobre los productos como los derechos de aduana. Hay algunos **establecidos sobre las entradas, como el impuesto de este nombre.** Hay otros organizados sobre los capitales, como la contribución urbana. Todos ellos empero, vienen a tener el resultado común de que hemos hablado. Así, por ejemplo, si a primera vista se nota que es el comerciante quien paga el derecho de internación de las mercaderías en el momento en que se despachan en las aduanas, se comprende también sin dificultad alguna que el comerciante no paga ese derecho para perder; y que, al vender las mercaderías, considera como parte del costo de su valor el derecho pagado para su internación. Es el consumidor quien satisface en definitiva el impuesto de introducción.

Lo mismo sucede con el impuesto establecido sobre ciertos servicios. Si a un médico o a un abogado se les exige una patente, el médico y el abogado considerarán el pago de esa patente como una parte del costo de producción, como uno de aquellos gastos a que deben atender con sus entradas: y, naturalmente, uno y otro exigirán una remuneración suficiente para el pago de ese impuesto, y para todas sus demás necesidades. Sin esto el ejercicio de la profesión sería imposible. Es, pues, también el consumidor quien viene a pagar esta contribución. De la misma naturaleza

son los impuestos sobre las entradas o sobre los capitales. Todos e los influyen en que el tenedor de esos capitales o el industrial que obtiene entradas gravadas con el impuesto procuren obtener de sus servicios personales, o de los servicios de sus capitales una remuneración suficiente para el pago del impuesto y para la satisfacción de sus necesidades. Se ve que todas estas contribuciones vienen a gravar al consumidor, o lo que es lo mismo, que el sistema de la libre competencia extiende el obstáculo del impuesto aun a aquellas profesiones que no han sido gravados con él.

Para manifestar esta proposición con bastante claridad, supongamos que el impuesto de patentes sólo se halle planteado sobre las profesiones de abogado y de médico, y que los demás servicios profesionales o industriales no hayan sido obligados al pago de esta contribución. Los individuos que quieran dedicarse al desempeño de una profesión cualquiera tomarán naturalmente en consideración el impuesto que grava la profesión a que piensan dedicarse y sólo aceptarán la gravada con el impuesto cuando puedan obtener lo indispensable para atender a su pago y para llenar sus necesidades. Es consecuencia natural de esta observación que los servicios gravados con el impuesto sean más caros que los exentos de él. Por el contrario, si alguien elige una profesión que no esté gravada con contribución, en virtud de la ley de la oferta y del pedido, está obligado a aceptar una compensación menor que la que se obtiene en las profesiones gravadas con el impuesto. Este viene a ser así un obstáculo general. La proporcionalidad entre el trabajo y las diversas remuneraciones se establece en la misma forma que antes

hemos explicado, considerándose el impuesto como una diferencia que es indispensable pagar y que produce sus efectos con relación a todas las industrias y a todos los servicios.

De esta regla general la que los impuestos gravan a los consumidores, han exceptuado algunos los establecimientos sobre las transmisiones de la tierra y sobre las sucesiones hereditarias. En efecto, uno y otro son percibidos directamente, ya del vendedor ya del heredero, sin que puedan obtener compensación alguna de otra persona. El comprador arregla su oferta atendiendo a la relación entre el producto que da la propiedad y el capital que por ella se pide. El heredero ve disminuída su herencia en tanto cuanto es el valor de la contribución asignada. No merecen, sin embargo, estos impuestos especiales que se haga con ellos una clasificación separada. Basta observar la diferencia que hay entre ellos y los demás impuestos ordinarios sobre los servicios y sobre los productos.

### III

Hemos examinado hasta aquí la clasificación teórica de los impuestos, dividiéndolos en prestaciones, impuestos sobre la renta territorial e impuestos que afectan a los consumidores. Expondremos ahora las bases de la planteación de las contribuciones públicas, y examinaremos al fin las reglas de la percepción. En este punto que ha constituido para muchos la parte principal de los estudios económicos, sobre todo en tiempos anteriores al actual, no podremos entrar en detalles; y nos referimos también a las numerosas obras



especiales que se han escrito, ya en general sobre los impuestos, y sobre algunos de ellos en particular.

La primera clasificación que de ordinario se hace de las contribuciones públicas, es en *proporcionales* y *progresivas*. Se llama impuesto *proporcional* «aquél en que es invariable la tasa del impuesto», y *progresivo*, «aquél en que la tasa o relación del impuesto con el capital va en aumento a medida que aumenta el capital o la suma sobre la cual se toma». Así, por ejemplo, sería impuesto proporcional aquel que, establecido sobre las rentas de los individuos, fuere en todo caso de uno o de diez por ciento, cualquiera que fuese la cantidad sobre la cual se aplicara; y sería impuesto progresivo aquel en que la contribución fuese de uno por ciento sobre la entrada de cien pesos, de uno y cuarto por ciento sobre las entradas de doscientos pesos, **de uno y medio por ciento sobre las entradas de trescientos pesos**, y así sucesivamente.

De estas dos clases de impuestos, algunos han sostenido como más convenientes y equitativos los que mantienen alguna progresión: mientras que, según otros, los impuestos progresivos afectan seriamente el derecho de propiedad y son de difícil aplicación en la práctica, porque exigen necesariamente el establecimiento de numerosas categorías de rentas o de capitales sobre los cuales se aplican, para impedir desproporciones considerables en la progresión. Así, se ha dicho, que si la progresión es, por ejemplo, de uno por ciento en la renta de cien pesos, de dos por ciento en la de doscientos pesos, de tres por ciento en la de trescientos pesos, la diferencia de un centavo puede colocar a los individuos en categoría diversa,

y que el que en esta hipótesis tuviese una renta de ciento noventa y nueve pesos noventa y nueve centavos, pagaría un impuesto equivalente a la mitad del que hubiera de pagar el que tuviese un centavo más de capital de entrada. Esta dificultad de aplicación práctica es el primer inconveniente que se ha objetado contra la planteación de los impuestos progresivos.

Se ha objetado también que el sistema de impuestos progresivos puede modificar considerablemente las ventajas que resultan del sistema de distribución por libertad, afectando el desarrollo de los capitales, y que puede disminuir en las poblaciones el deseo del ahorro, con lo que se haría grave daño al progreso económico. Se ha dicho que la progresión establece condiciones muy duras en contra de las personas que, por hábitos de previsión y de orden, han logrado aumentar sus capitales, y que la progresión en el impuesto guarda entera relación con el sacrificio hecho por los individuos para ahorrar.

La primera de las objeciones contra la progresión del impuesto no es de grande importancia, porque, si bien con algunas dificultades, es posible evitar en la práctica esa desigualdad que se observa en las clasificaciones de las diversas categorías. Se ha logrado arreglar tablas proporcionales de progresión que salvan esa desigualdad, aumentando el número de las clases. Esta dificultad del impuesto progresivo no sería, por consiguiente, sino una de las muchas que ordinariamente se hallan en la planteación de cualquiera.

En cuanto a la segunda objeción dirigida en especial contra la progresión, porque quita el estímulo para el ahorro posterior, debe reconocerse

que toda progresión que tuviese ese resultado sería sin duda un mal grave. Pero, para que se llegara a producirlo, sería indispensable que la progresión fuera crecida. Si ésta es poco sensible, no llegaría a afectar el espíritu de ahorro, y sería indudable que en este caso el impuesto progresivo sería preferible al proporcional, porque, a no dudar, no es igual el esfuerzo que para llenar las cargas públicas hace el que paga un impuesto proporcional, teniendo una renta de grande importancia, y el que paga el mismo impuesto proporcional, teniendo una renta escasa. Parece que la tendencia definitiva en la planteación del impuesto llevará a las sociedades a la organización de los progresivos.

La segunda clasificación que se hace del impuesto es en *directos* e *indirectos*, dos clases que no están sujetas a una definición general admitida en todos los países. En algunos se llama impuesto directo el que en otros toma el nombre de indirecto. En algunos países se llama impuesto directo «el que se pide a un individuo de quien precisamente se trata de obtener la contribución»; e indirecto, «el que sólo por accidente se pide a un individuo y que éste puede obtener de otros». En otros países se llama impuesto directo «el que recae sobre las personas»; e indirecto, «el que recae sobre las cosas, y si es pagado por los individuos es en el momento en que toman las cosas gravadas con la contribución». Según esta última clasificación, que es la que se ha admitido con mas generalidad, son contribuciones indirectas las de aduanas; y directas, las patentes. Según la primera, será contribución directa la territorial que en realidad viene a gravar la cosa, y por accidentes, al propie-



tario. Nosotros llamaremos impuestos directos «los que se exigen nominativamente a un individuo, ya se considere que pueda hacer recaer el peso de la contribución sobre otros, ya se estime lo contrario»; e indirectos, «aquellos que recaen sobre las cosas, y si son pagados por los individuos es porque las aprovechan, no porque en la lista de contribuyentes se haya fijado el nombre de ellos». Parece que esta clasificación evita toda duda para resolver cuáles son impuestos directos y cuáles indirectos. Entre estos impuestos hay diferencias muy notables. Habiéndose discutido sobre la superioridad de unos y otros, todos están de acuerdo en que teóricamente hablando son preferibles los impuestos directos a los indirectos. Mas no se observa igual uniformidad de opinión cuando se llega a la práctica, porque muchos sostienen los indirectos con relación a ella.

Las principales ventajas de los directos son: 1.<sup>a</sup>, la fijeza, condición importante, puesto que así el Estado puede conocer de antemano los recursos con que le es posible contar en una época posterior, y 2.<sup>a</sup>, lo barato de la recaudación, porque en estos impuestos no se necesita más que exigir la entrega, y así todo lo que dé el contribuyente, o la mayor parte, pasa al Erario público a satisfacer las necesidades del Estado. Lo contrario sucede en los impuestos indirectos. En ellos no hay fijeza alguna, porque las entradas dependen exclusivamente de las cantidades que se consumen, y el Estado no tiene seguridad de obtener una entrada prevista de antemano. Asimismo, la recaudación en el impuesto indirecto es sobremanera costosa. Se necesita de depósitos, de un gran número de empleados, de una vigilancia exquisita

para impedir el consumo sin el pago previo de la contribución. De esta manera las cantidades pagadas por los contribuyentes, se minoran en mucha parte con los gastos de percepción; y hay necesidad de que el contribuyente, para atender a un número dado de necesidades públicas, desembolse por ejemplo, diez y nueve en contribuciones indirectas, mientras que trece hubieran bastado para llenar ese mismo número de necesidades por medio de las contribuciones directas.

Tienen, sin embargo, los impuestos indirectos una ventaja muy considerable que los ha hecho estimar de casi todas las poblaciones, que miran con mala voluntad el establecimiento del impuesto directo, por pequeño que sea. La contribución indirecta se paga cuando se quiere; se paga casi sin sentirla, porque va envuelta en la mercadería que se consume. Por esto es que de ordinario se aceptan con gusto las contribuciones indirectas, aun cuando sean mayores, y se rechaza abiertamente, aun en los países de civilización muy aventajada, la planteación de todo impuesto directo.

Las conclusiones que podemos establecer a propósito, de esta materia son, por consiguiente, sencillas. Es preferible el impuesto directo, porque en realidad vale más dar dos, aunque sea con disgusto, que dar más, de una manera fácil; pero, en vez de forzar la voluntad de los contribuyentes y de imponerles la conveniencia de un sistema, es mejor en materia de impuestos, que éstos sean aceptados con voluntad. Lo que debe hacerse pues es preparar la inteligencia de los contribuyentes, manifestarles las ventajas del impuesto directo y organizarlo una vez que domine

ese convencimiento, sin atropellar las ideas ordinarias.

La tercera clasificación que se hace del impuesto es en impuestos *de cuota* y *de repartición*. Llámase impuesto de repartición «aquél cuyo fin es obtener una cantidad fija y determinada, que se distribuye entre los contribuyentes según el sistema que se acepte». Llámase impuesto de cuota «el que no está destinado a obtener precisamente una cantidad dada y cuyo producto varía según sean más o menos los capitales o las rentas sobre que se aplica la cuota fijada por la ley».

Entre los impuestos de cuota y de repartición han sido siempre preferidos los primeros; y ciertamente que ha habido para ello sobradas razones. Un impuesto de repartición es más expedito para el que pretende obtenerlo. Esta ha sido casi siempre la forma adoptada por los conquistadores para establecer contribuciones de guerra o de rescate. Mediante este sistema de contribución, el Gobierno que la impone satisface plenamente sus deseos. Exige y obtiene una cantidad determinada, cuya determinación es casi imposible en el sistema del impuesto de cuota; porque, para prever el resultado, sería indispensable tener una estadística perfecta a que sin duda no es fácil llegar. Pero, si estas contribuciones de repartición son tan estimadas por los que las plantean, no lo son por los contribuyentes. Cuando se tiene el propósito de obtener una cantidad fija, va ordinariamente este propósito acompañado de violencias de ejecución que hacen intolerable un impuesto semejante. Los avalúos de las propiedades están sujetos al mero capricho de los avaluadores, al error y a la pasión. Por eso es que,



si se quieren evitar los malos efectos de una planteación inadecuada, debe preferirse en todo caso el impuesto de cuota al de repartición.

#### IV

Muy diversas son las bases propuestas para la planteación de los impuestos. Los autores han indicado la igualdad absoluta, la proporcionalidad absoluta, la igualdad de sacrificios, la proporcionalidad en los capitales, la proporcionalidad respecto a las entradas o la proporcionalidad respecto a los consumos.

Tomada en sentido riguroso la base de la igualdad, acarrea notables diferencias en contra de los que no tienen sino una pequeña fortuna, y, lejos de ser equitativa, introduce una lamentable desigualdad, pues no es lo mismo para un pobre que para un rico pagar una contribución de diez pesos. Todos los impuestos que se han llamado de capitación han desaparecido por los malos efectos que ocasionaban. Esta base de la igualdad sólo puede entenderse en el sentido de que deben contribuir todos a llevar las cargas públicas sin que haya clases privilegiadas. Entendida la igualdad de esta manera, es perfectamente justa, y manifiesta cuán absurda ha sido la organización social antigua en que se eximía de contribución a la clase noble, precisamente a la que mejor podía pagarla.

La segunda base propuesta no pasa de ser una idea abstracta, ya que no se expresa con relación a qué debe observarse esa *proporcionalidad*. Algunos han dicho que la proporcionalidad debe ser

con relación a la parte que cada uno toma en los servicios sociales, porque esos servicios no se incorporan en la materia ni en uno ni en algunos individuos determinados. Aplicada esta base de proporcionalidad con relación a la parte que cada uno toma en los servicios públicos tan difícil de estimar en la práctica, sucedería a veces que habría de pagar una contribución muy fuerte, tal vez el individuo que nada poseyera. El demente, el incapaz, el inhabilitado por algún defecto físico, etc., son precisamente los que más necesitan del apoyo de los servicios sociales, y sin duda que no podría exigírseles una contribución proporcional a la parte que toman de estos servicios. De esta base de la proporcionalidad es también de la que se ha hablado cuando se ha dicho que la sociedad, en general, no es más que una compañía de seguros en que cada uno obtiene la seguridad de una parte desigual, de manera que si se quisiera buscar una base conveniente para la planteación del impuesto, debería fijarse en analogía con una institución de esta especie, a fin de que pagara una prima mayor aquel a quien el poder social asegurara una mayor suma y una prima menor el que tuviera menor cantidad de bienes asegurados. Pero como se ha visto, esta idea es irrealizable en la práctica.

Se ha propuesto tomar como base de las contribuciones el *sacrificio* que hace el contribuyente, midiendo el impuesto por el sacrificio. No obstante que esta idea ha sido formulada por un autor muy estimable, no sale del campo de la abstracción. Es imposible medir el sacrificio, que es un sentimiento moral e interior, y no sería extraño encontrar a un poseedor de gran fortuna que

experimentara al dar cien pesos mayor sacrificio que el que experimentaría al dar igual suma un hombre de escasos recursos.

Se ha indicado también que convendría proporcionar el impuesto a la parte que cada uno posee en los *capitales* existentes. El impuesto sobre los capitales tiene el inconveniente grave de que disminuye el espíritu de ahorro, desde que se cobra únicamente a los que, por hábitos de previsión y de orden, han logrado acumular una cantidad cualquiera de riquezas, y nada se percibe de los que, teniendo grandes entradas, las consumen todas en la disipación y en el lujo. Repartido, pues, el impuesto únicamente sobre los que tienen capitales, aceptada la base de la proporcionalidad tan sólo con relación a las riquezas acumuladas, se estimula la disipación que se premia con la exención del impuesto. No es por esto recomendable como única base de contribución la proporcionalidad con relación a los capitales.

La proporcionalidad con relación a las *entradas*, es una de las bases del impuesto con justicia preferibles, entendiéndose por entrada, tanto los intereses de los capitales como los salarios percibidos de los trabajadores y las rentas territoriales de los propietarios. Tómase en este caso a cada uno una parte de lo que le corresponde; al capitalista, de sus intereses; al propietario, de su renta; a los asalariados, de sus salarios. Este sistema de repartición es el que menos altera el estado de distribución por libertad, puesto que, siendo general la contribución, afecta a todos, y es así un verdadero obstáculo o limitación de toda la industria, sin recaer exclusiva-



mente sobre clases determinadas. Puede objetarse contra esta base que se deja sin remuneración o premio a los que aumentan el poder productivo, y a la vez sin castigo a los que disminuyen ese poder por la disipación o por los malos hábitos.

Para salvar estos inconvenientes teóricos se se ha propuesto por último la base del *consumo*. Sin duda que en teoría los salva; y sin los inconvenientes prácticos que siempre trae consigo la planteación de las contribuciones indirectas, como lo son de ordinario las de consumo, esta sería la base apetecible. Se pagaría así la contribución en proporción a la utilidad que se destruye: pagaría más el disipador que el hombre económico; pagaría más el que perjudica a la sociedad disminuyendo los capitales que el que los preserva y aumenta.

## V

Saliendo del campo de las abstracciones y combinando estas diversas bases para llegar a obtener un resultado lo menos malo posible (porque todo impuesto es malo desde que limita el derecho de propiedad) podemos proponer un sistema mixto que sería en realidad el mejor y a que podría llegarse conciliando las nociones prácticas y teóricas. Vale más salir de las bases absolutas y abstractas para buscar algo en el terreno de la práctica armonizada con la teoría.

Las reglas que podrían tomarse en consideración para plantear un sistema regular de impuesto, son las siguientes:

1.<sup>a</sup> Convendrá que exista un impuesto sobre la renta territorial. Hemos visto en diversas partes de estos estudios que el solo aumento de la población influye en que las rentas de la tierra vayan también en aumento, si no coincide con el incremento de la población una mejora en el arte industrial existente. Las rentas territoriales crecen así en parte por un hecho extraño al trabajo de los propietarios; y nada es más natural que el que la sociedad tome para sí algo de lo que ella en realidad viene a dar. A este propósito llamamos la atención a las observaciones formuladas en este mismo capítulo respecto al impuesto sobre la renta de la tierra, para recordar de nuevo que en ningún caso deben confundirse, si no es con prudencia y tino, la parte que propiamente corresponde a la renta territorial y la que en los frutos de una propiedad es el interés de los capitales invertidos por el dueño. Contraído el impuesto sólo a la renta territorial propiamente dicha, quita al propietario una parte de lo que la sociedad le da, y no afecta a los consumidores, porque, según lo hemos visto, el valor habitual de los productos agrícolas se establece sobre el costo de producción de la tierra que produce más caro; y precisamente la renta territorial es la diferencia entre ese costo más subido y los diversos precios de costo de las demás propiedades.

2.<sup>a</sup> Si bien se ha reconocido teóricamente que los impuestos sobre los consumos son los que propenden a desarrollar más el poder productivo, se ha observado también que en la práctica las contribuciones sobre consumo, que de ordinario son indirectas, exigen el desembolso de grandes gastos de recaudación. Por consiguiente, una vez

que los hábitos se formen en este sentido, una vez que se juzgue con menos preocupación acerca de la conveniencia de los contribuyentes, sería oportuno sustituir al impuesto sobre los consumos, los impuestos directos sobre las entradas. Es, pues, de recomendar que se adopten como base las entradas, y que, para salvar los inconvenientes que el sistema de distribución por libertad opone a los individuos que no tienen una fortuna de consideración, se liberten del impuesto todas aquellas entradas que sólo dan lo indispensable para vivir.

3.<sup>a</sup> La base de los consumos es aceptable siempre que sea posible aplicarla en la práctica sin el recargo de grandes gastos de percepción. Y además, conviene salvar los inconvenientes del sistema de distribución por libertad en cuanto sea posible. De estas dos consideraciones resulta que, así como es conveniente por circunstancias prácticas que el impuesto recaiga sobre las entradas, así también es muy útil, para establecer la proporción entre los pobres y los ricos, esto es, entre los que tienen más de lo necesario para vivir y los que no tienen sino lo indispensable, que no sólo se eximan las entradas mínimas, sino que también se establezcan algunos impuestos sobre los consumos de lujo, como sobre carruajes, sobre sirvientes de adorno, etc.

4.<sup>a</sup> Conviene asimismo que el impuesto sea moderadamente progresivo, sin que llegue a desalentar el deseo de ahorro.

5.<sup>a</sup> A más de las reglas anteriores que pueden llamarse teóricas, deben establecerse otras cuatro indicadas por Adan Smith y que reproducimos con las mismas palabras con que este autor las expresó: «El impuesto, dice, que cada uno está



obligado a pagar, debe ser definido y no arbitrario. La época y forma del pago, la suma que se ha de pagar deben ser determinadas con cuidado y de una manera comprensible para el contribuyente y para todos. Cuando se procede de otra manera, los que están sujetos al impuesto se encuentran más o menos sometidos al poder del colector, quien puede agravar la carga del contribuyente respecto de quien se halle mal dispuesto o arrancar por el temor de esa agravación algún obsequio o algo que desee. El carácter indefinido del impuesto estimula la insolencia y favorece la corrupción de una clase de hombres por su naturaleza impopulares, aun cuando no fueran ni insolentes ni corrompidos. Importa tanto en materia de impuestos que cada uno tenga que pagar una suma fija que la experiencia de todas las naciones prueba que una desigualdad bastante considerable no es, ni con mucho, mal tan grave como una pequeña incertidumbre».

6.<sup>a</sup> «El impuesto, agrega, debe ser cobrado en la época y de la manera que más convenga al contribuyente. Un impuesto sobre los arrendamientos de la tierra o sobre las pensiones de las casas, pagadero en la época en que se pagan de ordinario estos arrendamientos y estas pensiones, se cobra en la época en que conviene más al contribuyente pagarlo y en época en que es más probable tenga con que hacer el pago. Los impuestos sobre los artículos de consumo que son el lujo, son todos pagados en definitiva por el consumidor y generalmente de una manera que le conviene. El pago se comprende en la mercadería, y como además tiene la libertad de comprar o de no comprar, según le agrade, sólo a sí mismo debe atribuirse

la culpa si es que tales impuestos llegan a incomodarle mucho.»

7.<sup>a</sup> «Todo impuesto, concluye, debe ser combinado de tal manera que no tome, en cuanto sea posible, del contribuyente, sino próximamente lo que entra al tesoro público. Un impuesto puede tomar a los contribuyentes y retener mucho más de lo que produce al Estado: 1.<sup>o</sup>, si se necesita para percibirlo un gran número de agentes cuyos sueldos absorban la mayor parte del producto, equivalente así a un impuesto adicional; 2.<sup>o</sup>, si aparta el trabajo y los capitales de la sociedad de un empleo productivo, para darles un empleo menos productivo; 3.<sup>o</sup>, si las multas y otras penas impuestas a los particulares que tratan inútilmente de sustraerse del impuesto pueden arruinarles y poner fin a la ganancia que la sociedad obtendría del empleo de sus capitales; 4.<sup>o</sup>, si expone a los particulares a visitas y a requisiciones odiosas de parte de los perceptores, porque entonces el impuesto puede causar al contribuyente muchas vejaciones y desagradados inútiles.»

8.<sup>a</sup> De la regla anterior puede deducirse otra que se expresa en ella de una manera imperfecta, y es que conviene que el impuesto sea tal que el contribuyente no pueda fácilmente eludir el pago. Estos hábitos de fraude en materia de impuestos acostumbran a los individuos a la violación de la ley; son causa de una gran pérdida de fuerzas de producción; y colocan en situación desigual a los que cumplen y a los que no cumplen con la ley.

## VI

Establecida en general la base de la planteación del impuesto y las reglas que más contribuyen a organizarlo con ventaja, vamos a examinar muy sucintamente algunos de los impuestos más conocidos y principalmente de los que se perciben en Chile.

1.º *Capitación*.—Se da este nombre a un impuesto igual para todas las personas, o lo que es lo mismo, cobrado por cabeza. Durante el tiempo de la administración colonial, existió uno de esta naturaleza en las colonias americanas.

El impuesto de capitación es naturalmente desproporcionado a los recursos de los contribuyentes, puesto que grava de una manera igual a todos, cualesquiera que sean sus entradas o sus capitales. Encuéntrase por esto en completo olvido, y es probable que no aparezca más.

2.º *Alcabala*.—La alcabala se percibía en Chile sobre los bienes muebles y sobre los inmuebles. En el día, está reducida a estos últimos y a los buques, y es del tres por ciento con relación a los sitios eriales, de dos por ciento en las transmisiones de propiedad de minas y de buques, y de cuatro por ciento en las transmisiones de las demás propiedades rústicas y urbanas.

El impuesto de alcabala afecta de esta manera todas las transmisiones de propiedad, y no cumple con las reglas teóricas que se han dado para la planteación de las contribuciones. No es un impuesto sobre el capital ni un impuesto sobre la venta ni menos todavía un impuesto que afecte a



los particulares, según su consumo. Lejos de eso careciendo de toda base teórica, perjudica gravemente el poder productivo, porque según lo hemos dicho, conviene que la transmisión de la propiedad sea absolutamente libre como que ésta de ordinario pasa del poder de personas poco inteligentes a' de otras que la pueden administrar mejor. El impuesto viene a ser una traba seria para la facilidad de la transmisión.

3.º *Contribución agrícola.*—El antiguo diezmo que se pagaba en Chile, quiera el diez por ciento de cierta clase de frutos, coexistía con el impuesto llamado de *catastro*, que era el tres por ciento de las rentas de las propiedades agrícolas. Convertido más tarde el diezmo en el impuesto territorial que fué de repartición, porque se obtuvo de las propiedades raíces la misma suma que habían dado los diezmos en los últimos años, ascendió al siete once centésimos de renta calculada. Más tarde se han refundido el impuesto del catastro y el territorial en uno solo conocido con el nombre de *impuesto agrícola*. Tomados por base los avalúos hechos para el impuesto territorial, asciende ahora el agrícola a la tasa del nueve por ciento de la renta estimada: siete once centésimos por ciento correspondientes al impuesto territorial y uno ochenta y nueve centésimos correspondientes al del catastro. El impuesto agrícola, como de repartición que ha sido, ha dado origen en la práctica a los inconvenientes que se observan en todos los impuestos de esta clase. Los avalúos hechos para el repartimiento de la contribución fueron tan desiguales que, mientras en algunos departamentos eran bajos, en la provincia de Chile, por consideraciones mal enten-

didadas llegó a ser estimado en una cantidad mayor en muchos casos que el valor de la propiedad misma, de manera que se hizo indispensable una reforma en esos avalúos. Por lo demás el impuesto agrícola, tal como se encuentra establecido en Chile, cumple con todas las condiciones exigidas en estos estudios; y es, a no dudarlo, el que satisface mejor las exigencias de la teoría.

4.º *Impuesto de puertas y ventanas.*—En algunos países se cobra esta contribución, obligándose a los contribuyentes a pagar cierta suma por cada puerta o ventana de las que dan luz, ya se encuentren a la calle pública, ya en el interior de las casas. Esta contribución no está arreglada a ninguna de las bases teóricas, y sería muy conveniente reemplazarla por otra que no hiciera difícil un consumo indispensable para lo salubridad.

5.º *Contribución de muebles.*—Percíbese esta contribución en proporción al valor de arrendamiento de las habitaciones o al de los muebles con que se arreglan, de manera que viene a ser un impuesto sobre ciertos consumos especiales. Es, por consiguiente, uno de los impuestos más equitativos, con tal que se planteen otros con relación a las demás riquezas. Este impuesto es de repartición en algunos lugares, y en ellos se notan los mismos inconvenientes que hemos observado con relación a los impuestos de esta clase.

6.º *Impuesto de patentes o impuestos parciales sobre la renta.*—El impuesto de patentes, tal como se encuentra establecido en Chile, afecta ciertas rentas en particular, como la de los comerciantes, de los manufactureros y de los que ejercen profesiones liberales. Este es uno de los impuestos de

más difícil planteación, porque, o se procede sin base bastante segura, como acontece con este impuesto en Chile en donde no hay realmente ninguna base general de clasificación ni de cuota; o se adoptan procedimientos que son difíciles en la práctica y necesitan de una atención esmerada de parte de la administración.

7.º *Impuestos generales sobre la renta.*—Estos impuestos ofrecen también graves dificultades prácticas de ejecución. En efecto, es necesario o exigir comprobaciones completas de la renta de los particulares para gravarla, y entonces se mezcla mucho la autoridad en la inspección de los negocios; o se confía en la declaración de los contribuyentes. Países hay en que es posible aceptar este último arbitrio sin inconveniente alguno: pero otros se encuentran también en que es indispensable que la administración compruebe la declaración de los particulares de una manera efectiva y vigorosa. Como un testimonio de la diferencia de opiniones en los distintos países en los procedimientos que se han observado, con relación a este impuesto, puede recordarse que, mientras en Hamburgo la contribución se ha cobrado por simple declaración del comerciante hecha en un libro que se mantenía secreto, en las sociedades antiguas se llegó hasta el extremo de permitir a los particulares que se creyeran perjudicados con la cuota que se les asignaba en el impuesto y que estimaran que la declaración de otro contribuyente era falsa, que exigiesen el cambio de sus bienes por los de aquel que hubiera dado una declaración contraria a la verdad.

8.º *Impuestos de consumo*—Con este nombre son conocidas numerosas contribuciones: pero



todas ellas admiten una clasificación general porque, o se cobran sobre las mercaderías en su internación, y entonces toman el nombre de derechos de aduana, o se cobran sobre las mercaderías consumidas o producidas en el interior, y entonces tienen generalmente el nombre de derechos de sisa. Hay además otras contribuciones de consumo, como, por ejemplo, algunos impuestos suntuarios establecidos sobre los consumos de lujo; pero no pudiendo entrar en detalles, nos contraeremos a indicar principalmente en qué consisten los derechos de aduana.

Estos pueden examinarse con relación a la importación y con relación a la exportación, y clasificarse en derechos según el valor y derechos específicos. El cobro de los derechos puede hacerse por la declaración o factura presentada por el comerciante, o en virtud del avalúo practicado por la autoridad.

En cuanto a las aduanas, en general, debe recomendarse que en ningún caso se les considere como un medio de proteger el trabajo nacional, calculándolas solamente como una fuente de entradas fiscales. Debe recomendarse asimismo que en la fijación de los derechos se tome en cuenta la naturaleza de las mercaderías. Si bien en algunos países se han establecido derechos muy bajos sobre las mercaderías de lujo, esto se ha hecho de ordinario por consideraciones de otra especie como, por ejemplo, la de evitar el contrabando respecto de aquellas que tienen gran valor en pequeño volumen.

En cuanto a los derechos específicos y a los derechos *ad valorem*, son sin duda preferibles los últimos, porque una misma mercadería puede com-

prender clases numerosas. Con los derechos específicos se llega al resultado de que el impuesto es muy desigual y grava muy considerablemente las mercaderías de valor escaso. En la legislación aduanera de Chile en que se encuentran menos que en cualquiera otra derechos específicos, se conservan, sin embargo, sobre un corto número de mercaderías, y es fácil apreciar en ellos los inconvenientes del sistema. Los cigarrros puros, por ejemplo, pagan un impuesto específico, un impuesto igual para todas las clases; y así, habiendo algunas en que el millar vale dos o tres pesos, mientras que hay otras en que un número igual importa doscientos o trescientos, el derecho específico, que en el primer caso es una cuota muy subida, respecto al último, da una cuota insignificante. Y los que sucede en este caso acontece en todos los derechos específicos. Gravan de una manera desproporcionada los consumos del pueblo, dejando relativamente libres los de los hombres de fortuna.

Para resolver cuándo puede ser conveniente, en la percepción de los derechos la sujeción a la factura presentada por el comerciante o el avalúo previo formado por la autoridad, es preciso atender a las circunstancias particulares del país en que se quiere elegir uno de estos dos arbitrios. Sin duda que el avalúo por factura es mucho más fácil y libre de todo género de embarazos; pero no puede aceptarse sino en países en que se respete sobremanera la fé del comerciante. Por desgracia, éstos son tan escasos que el sistema del avalúo por factura se halla abandonado.

La segunda clase de impuestos de consumo, los derechos de sisa, tienen el grave inconveniente

de impedir la circulación de los productos dentro del territorio.

## VII

Con relación a la percepción del impuesto no entraremos en detenidas explicaciones, porque esto saldría de los límites de un tratado elemental y más bien forma parte de los estudios prácticos de administración. Diremos sólo que de los dos sistemas conocidos, el de administración por cuenta del Estado y el de arrendamiento a particulares de las contribuciones establecidas, el segundo está hoy mirado como inaceptable y condenado por la experiencia uniforme de todas las naciones. Con la administración directa se evitan los abusos en que de ordinario incurren los arrendatarios de rentas públicas, y se quita en mucha parte al impuesto el carácter arbitrario que le da el arrendamiento. Cúmplase mejor en el sistema de administración con las reglas que se han recomendado para la planteación y organización de los impuestos.

## CAPITULO VII

### DE LOS EMPRESTITOS PUBLICOS

- I. Definición de los empréstitos.—II. Clasificaciones de los mismos.—III. De las formas principales de las obligaciones emitidas por el Estado.—IV. De la emisión de los empréstitos.—



V. De la amortización de los mismos.—VI. De la venta de las obligaciones que constituyen los empréstitos.

## I

Suelen las naciones para la satisfacción de necesidades públicas recurrir al levantamiento de empréstitos, que no son otra cosa que préstamos hechos por una nación o por los particulares a un Estado cualquiera. Estos empréstitos se contraen de ordinario para salvar dificultades transitorias o que ocurren en momentos en que no es posible atender a la satisfacción de las necesidades públicas por medio de recursos prontos suministrados por el impuesto.

No nos proponemos dar a conocer las diferencias que con relación al poder productivo puedan establecerse entre los empréstitos y los impuestos, porque lo más importante es conocer por completo las diversas formas que revisten los empréstitos, sus varias clasificaciones, los medios de extinguirse, y la manera de emitir a la circulación las obligaciones del Estado.

## II

Los empréstitos admiten una clasificación general, en *interiores* y *exteriores*. Llámense empréstitos *interiores* «los que se levantan dentro del país que los contrae»; y *exteriores*, «los que se levantan en el extranjero».

Importa conocer cuándo conviene levantar un empréstito en el interior o en el exterior. Nacio-

nes ha habido que, rigiéndose en esta materia por consideraciones ajenas del orden económico, sólo han buscado empréstitos interiores para no reconocer dependencia alguna del país en cuyo favor tuvieran contraídas obligaciones. Mas la Economía Política no atiende a consideraciones políticas, sino a la conveniencia, para la elección de los empréstitos; según la Economía Política, no hay que considerar más que la tasa del interés a que el empréstito pueda obtenerse. Así, considerando al Estado como un particular cualquiera, le es conveniente levantar empréstitos en el interior, si la cantidad que debe pagar por intereses es menor que la que pagaría tomando el mismo empréstito en el extranjero. Por el contrario, si la suma de los intereses que debería satisfacer en el exterior, unida a los costos de las remesas para pagar el empréstito durante el término de su duración, fuese menor que los costos que, según la ley de la oferta y del pedido, tendría que hacer dentro del país, valdría más levantar el empréstito en el exterior.

Esta apreciación en virtud de la cual para levantar un empréstito en el interior o en el exterior se atiende al gasto que el servicio anual del mismo empréstito ocasiona, está de acuerdo no sólo con la conveniencia del Estado considerado como un particular cualquiera, sino también con la conveniencia general.

Atendida la conveniencia de atraer la mayor suma posible de capitales a fin de dar movimiento a la industria, han creído algunos que era siempre útil levantar los empréstitos en el exterior. Pero no hay razón alguna para que el Estado por atraer estos capitales vaya a pagar intereses más subidos

que los que abonaría por un empréstito levantado dentro del mismo territorio. En tal caso no se haría otra cosa que propender por una parte a la baja del interés aumentando los capitales y gravar por otra las entradas de los particulares para pagar el servicio del empréstito; pero siempre quedaría en contra del país una diferencia producida por la remuneración de los empleados ocupados en el manejo del empréstito.

Los empréstitos se dividen también en empréstitos de *deuda fija* y de *deuda flotante*. Si bien con respecto a esta clasificación no hay ideas universalmente aceptadas, puede decirse que se entiende por deuda fija aquella que se paga en un tiempo algo dilatado y por dividendos, y por deuda flotante la que se paga en un tiempo corto y de una sola vez. Así, por ejemplo, en Chile, son deudas fijas las levantadas en 1822, en 1858, en 1864, etcétera, porque se van pagando en plazos largos y con dividendos, por trimestres o semestres. Merecerán el nombre de deudas flotantes las obligaciones que últimamente se han emitido pagaderas de una sola vez en capitales e intereses en seis o doce meses. El objeto principal que se ha tenido en mira al crear las deudas flotantes es anticipar la introducción en las tesorerías fiscales de los fondos del impuesto que tienen un vencimiento posterior. Así es que cuando el valor de la deuda flotante excede la suma que es posible ir extinguiendo con las entradas ordinarias del Erario, se hace una conversión de la deuda flotante en deuda fija, y en consecuencia se liberta el Estado de la obligación de pagar el todo en un tiempo corto y distribuye el pago total en diversos dividendos que se cubren en largos años.



## III

En cuanto a las formas que revisten las obligaciones emitidas por el Estado para obtener empréstitos públicos se han usado las siguientes:

1.<sup>a</sup> *Las anualidades vitalicias*; ésta es una obligación que contrae el Estado de pagar cierta suma anual, durante la vida de uno o más individuos. Antiguamente cuando se quería levantar un empréstito, se ponían en venta obligaciones de esta especie, y se vendía la cantidad precisa para obtener la suma total a que se deseaba hacer llegar el empréstito. Fácil es comprender a primera vista que esta forma de anualidades no es conveniente, porque correspondiendo por necesidad a obligaciones aleatorias, pueden importar para el Estado una ganancia o una pérdida. Se ha visto por ejemplo, que una obligación constituida en favor de dos personas, se ha pagado durante el término de cien años; lo que es muy natural por que los compradores de estas anualidades vitalicias eligen siempre a individuos que ofrezcan condiciones de larga existencia. No debiendo el Estado entrar en operaciones que no estén ajustadas a un sistema ordinario y constante, este medio de las anualidades vitalicias se encuentra ahora en completo olvido.

2.<sup>a</sup> *Las anualidades temporales*, esto es, anualidades que se pagan durante un tiempo determinado. Estas se diferencian, pues, de las anteriores en que en aquéllas la obligación de pagar subsiste durante la vida de uno o más individuos, y la duración es por consiguiente incierta; al paso que en

estas otras, se fija un plazo determinado. En el día esta forma de obligaciones también se ha echado en olvido porque todos desean ser pagados del capital que dan en préstamo en un tiempo determinado: en las anualidades temporales el capital dado en pago se colocaba a fondo perdido, esto es, el que las compraba no tenía más derecho que el de percibir la anualidad durante el término en ella designado.

3.<sup>a</sup> *Las anualidades perpetuas.*—Estas obligaciones no tienen término, y el que las compra adquiere el derecho de percibir la anualidad y la facultad de transmitirla a sus herederos. Muy comunes a fines del último siglo, también están hoy en desuso por la razón que antes hemos indicado. En muchos países de Europa se conocen todavía deudas públicas de esta clase, porque, habiendo sido constituídas en esta forma, la fe de los contratos no permitía alterarlas sin el acuerdo del acreedor y del deudor.

4.<sup>a</sup> *Las anualidades redimibles a la par.*—En estas obligaciones, mucho más usadas que las anteriores, está el deudor comprometido a redimir las al cabo de cierto tiempo dando en pago una cantidad igual a la que la obligación expresa. Así, por ejemplo, si un Estado emite una obligación de cien mil pesos con el interés de un cinco por ciento anual, estas anualidades se considerarán redimibles a la par, si el Estado se compromete en el término que designa para recogerlas a pagar por la obligación la suma de cien mil pesos a más de los intereses que haya debido abonar durante el tiempo que ha permanecido en circulación. El rescate de estas obligaciones puede hacerse de varias maneras; pero esta materia corresponde

con más propiedad a las reglas de la amortización que indicaremos más adelante.

5.<sup>a</sup> *Las anualidades redimibles al precio corriente.*—En estas obligaciones el deudor se compromete a rescatar la obligación que ha emitido por el precio corriente que tenga en el momento en que se haga el rescate. Es claro que este precio corriente puede ser mayor o menor que la par. Si, por ejemplo, una obligación de cien mil pesos gana el cinco por ciento anual y los intereses corrientes en la plaza baja al tres por ciento, esa obligación de cien mil pesos que da un interés mucho mayor que el ordinario tendría un valor superior al capital que ella misma expresa. Obligado el deudor a pagar al precio corriente, podría llegar el caso de que pagara mil cuatrocientos o mil quinientos pesos por una obligación de mil pesos. Recíprocamente, si la obligación de mil pesos tiene el cinco por ciento anual de interés y los intereses suben al seis o siete por ciento al año, los mil pesos que sólo producen el cinco por ciento no valdrán ya mil pesos, y el Estado sólo tendrá que pagar el precio corriente, tal vez el sesenta o setenta por ciento.

6.<sup>a</sup> *Las anualidades redimibles al precio corriente o a la par a voluntad del deudor o acreedor.*—Puede suceder que el Estado quiera preservarse de todas las eventualidades de alza sobre la par, pagando en tal caso solo la par, y que quiera también reservarse el derecho de pagar al precio corriente si las obligaciones hubiesen bajado de la par. En este caso tienen lugar las obligaciones de que hemos hablado; y así como puede suceder que el deudor desee reservarse todas las eventualidades favorables, pueden llegar ocasiones en que



esta reserva se haga por convenio a favor del acreedor. Se concibe desde luego que de estas distintas formas de obligaciones a la par y al precio corriente se pueden hacer varias combinaciones. Y se concibe también que si el Estado quiere reservarse todas las eventualidades favorables deberá recibir una cantidad menor por las obligaciones que emite que lo que recibiría soportando con igualdad todas las contingencias de la negociación.

No es posible dar regla absoluta sobre la elección entre las diversas formas de anualidades, porque esta elección depende naturalmente de las circunstancias particulares en que se haga el empréstito. Sin duda que en tesis general sería mucho mejor que un Estado se reservara el derecho de amortizar a la par o al precio corriente; pero es muy natural que los particulares que toman parte en un empréstito de esta naturaleza quieran pagar menos por obligaciones de esta especie. Depende, pues, todo de las circunstancias; y el punto de partida que se ha de tomar en consideración es el estado del mercado en que se obra y las esperanzas de progreso en el crédito del país que contrata. Si hubiera, por ejemplo, certidumbre plena de que el crédito del país habría de mejorar en poco tiempo, sería conveniente reservarse el derecho de amortizar a la par. En todo caso, la regla que puede darse como absoluta es que de ninguna manera conviene a un país cualquiera especular con su propio crédito, porque aun cuando obtenga por el momento ventajas considerables son muy superiores los perjuicios que emanan de su descrédito posterior.

## IV

En los empréstitos públicos es menester considerar la emisión, la cual puede ser *a la par*, *cerca de la par* o *lejos de ella*. Llámase emisión *a la par* la entrega que hace el Estado de una obligación cualquiera, recibiendo en cambio una cantidad en dinero igual a la que la obligación expresa; *cerca de la par*, aquella en que el Estado recibe en cambio de la obligación que emite una cantidad que no dista mucho del monto de esta obligación; *lejos de la par*, aquélla en que el Estado recibe en cambio de la obligación una suma mucho menor que la que él está comprometido a devolver. Así, por ejemplo, si una obligación de cien mil pesos con cinco por ciento anual de interés se vende a un comprador por cien mil pesos en moneda metálica, la emisión se entenderá hecha *a la par*. Si una obligación también de cien mil pesos con el mismo cinco por ciento anual de interés se vende por setenta mil pesos se habrá emitido *lejos de la par*.

Se comprende sin necesidad de estudio que cuando el Estado exige la emisión *a la par*, esto es, el recibo de una cantidad igual a aquella por que firma, es natural que el interés sea mayor. Y en efecto, en cuanto al interés da el mismo resultado para el particular pagar cien mil pesos efectivos **por una obligación de cien mil pesos que gana el cuatro por ciento**, que pagar únicamente setenta y cinco mil pesos por una obligación de cien mil que gana el tres por ciento. Si hay algún inconveniente práctico para la emisión *a la par* es el que,

estando sometidas todas estas obligaciones al curso de los cambios, desean los prestamistas que se les deje siempre una diferencia entre la cantidad que pagan y la cantidad que la obligación expresa para que dentro de esta diferencia pueda tener lugar el alza de los bonos públicos. De aquí emana la dificultad que de ordinario se halla para realizar la emisión *a la par*. Pero debe tenerse entendido que a un país que tenga esperanzas positivas de progreso le conviene, por lo general, emitir *a la par* o *cerca de la par* aun cuando los intereses pagados sean mayores, que los de la emisión *lejos de la par*. En efecto, si esta esperanza de progreso se realiza, si el crédito del país mejora, le será posible convertir esa deuda en otra que gane menos intereses. Habiéndose emitido desde el principio *a la par* o *cerca de ella*, será fácil hacer la conversión, porque ella entonces será en todo favorable; no se haría otra cosa que levantar un nuevo empréstito con menor interés para extinguir el primero. Si por el contrario la emisión ha sido *lejos de la par* y después los intereses habituales disminuyen, pierde el país para convertir toda la diferencia entre el precio de emisión y el valor que ella representa, y entonces, para hacer una conversión favorable, sería necesario que la baja de los intereses en el nuevo empréstito compensara la pérdida del capital antes sufrida.

Estas conversiones de renta de que vamos tratando, pueden ser de más a menos o de menos a más. Tienen lugar las primeras cuando el crédito de un país mejora, o cuando los intereses generales disminuyen, porque con la conversión de un nuevo empréstito bajo condiciones favorables se extingue un empréstito anterior contraído en



condición menos ventajosa. Por el contrario, puede suceder que el crédito de un país disminuya, que sus circunstancias particulares no sean tan favorables a la contratación; y en este extremo se observa a veces que para procurar un nuevo empréstito, los prestamistas exigen la renovación de las obligaciones primitivas colocándolas al nivel de las circunstancias actuales.

## V

Debe estudiarse también respecto de los empréstitos la *amortización*, que, como hemos dicho, es la reconstrucción de un capital al cabo de cierto tiempo. En la antigüedad era completamente desconocida la amortización. Sólo en el siglo XVII se vino a tener idea de las ventajas que para un país pueden resultar del establecimiento de un fondo ordinario de amortización que extinga sus deudas en un tiempo más o menos corto.

La amortización ha emanado del estudio de los intereses compuestos. Se vió que colocada una pequeña suma a interés y capitalizando los intereses cada seis meses o cada año, al fin de cierto tiempo, un capital primitivamente reducido llegaba a formar una gruesa suma. Entonces se indicó que convendría en los países que tienen deudas públicas considerables establecer una caja de amortización que recibiera los fondos destinados para la extinción de la deuda y que los administrara convenientemente capitalizando los intereses para extinguir con el producto total de ellos la deuda pública.

Esta forma en la organización de la amortización no ha sido, sin embargo, la definitiva. Se vió

que encargando la administración de estos fondos separadamente a un empresario cualquiera había necesidad de hacer gastos de administración y que también se obtenía la extinción de la deuda entregando desde luego a los acreedores los fondos que era posible separar para la extinción del empréstito. Esta ha venido a ser la forma definitiva de la amortización. No se apartan ya para una empresa especial los fondos destinados a la amortización, sino que al contratar los empréstitos se obliga el Estado a separar de sus entradas una cantidad anual, mayor o menor, para extinguir el capital que toma en préstamo; y ese fondo se va distribuyendo entre los acreedores según la forma convenida. Lo más común es no distribuir esa pequeña suma entre todos los acreedores sino destinarla al pago de algunas de las obligaciones en circulación, por sorteo si las obligaciones se amortizan a la par, por propuesta si al precio corriente.

Si bien es conveniente establecer un fondo de amortización al contratar los empréstitos (y esta es la manera como se organizan en el día todos los que se contratan), no se deben formar ilusiones acerca de la amortización y de su resultado. Un Estado debe fijarse mucho en los fondos que componen sus entradas ordinarias; y sería absurdo que se comprometiera a pagar anualmente un fondo de amortización considerable si para ello necesitaba tomar nuevos empréstitos; porque es bien sabido que las condiciones van siendo más y más desfavorables para un deudor a medida que sus deudas aumentan. De aquí emana que el fondo de amortización ordinario en los empréstitos es muy reducido; y también el que algunos países no creen conveniente obligar un fondo determinado y se re-

servan cierta libertad de acción para amortizar o no según sean las entradas anuales.

A más de la clasificación que hemos hecho de la amortización, en amortización por sorteo y por propuestas, conviene recordar que siguiendo la forma de las obligaciones, puede también ser a la par o al precio corriente. En el segundo caso, el deudor se obliga a pagar en dinero la misma suma que la obligación tenga en el mercado en el momento en que la amortización deba verificarse.

## VI

La venta de las obligaciones que constituyen los empréstitos públicos, se hace de diversas maneras: hay venta por mayor, venta por menor y venta por comisión. Hasta el día, la forma más acostumbrada es la venta por mayor, operación que se verifica poniéndose de acuerdo el agente del país que levanta el empréstito con una o más casas de comercio, las que aseguran un resultado dado por las obligaciones que se les entregan, y toman sobre sí las contingencias favorables o desfavorables que ofrezca la venta de las obligaciones en el mercado. Para hacer una operación de esta clase se recurre de ordinario a casas de gran crédito; y comúnmente, no procede por sí sola una de ellas, sino que se distribuyen entre varias casas los títulos de las obligaciones para mantener su valor y presentarlas al mercado con el apoyo de un patrocinio valioso.

La segunda forma de la enajenación es la venta por menor: forma que corresponde al sistema



conocido hoy con el nombre de *empréstito patriótico*. Las emisiones en cantidades grandes o pequeñas se hacen directamente por cuenta del Estado, de donde puede resultar que obligaciones de una misma cantidad se vendan por precios distintos, según las necesidades que de ellas se tengan y la confianza que el Gobierno inspire. Por esto es que el sistema de empréstito patriótico en que se confía exclusivamente en la buena voluntad de los concurrentes no puede aceptarse sin desercito del país, sino cuando hay seguridad casi plena de que esas obligaciones serán tomadas al precio que el Estado designe.

La última forma de enajenación es la venta por comisión: operación en la cual el Estado designa un precio de sus obligaciones para que se emitan y paga una comisión al que las coloca en el mercado bajo las condiciones prefijadas. Esta forma de enajenación da lugar a numerosas combinaciones; pero, tratando de ellas, saldríamos de los límites naturales de un texto elemental. Es materia que propiamente corresponde a estudios especiales.

## CAPITULO VIII

### DE LA FABRICACIÓN DE LA MONEDA

- I. Si conviene que la autoridad fabrique de su cuenta la moneda.—II. De los antiguos derechos del Estado en la fabricación de la moneda, y del significado de algunas palabras relativas a esta fabricación.—III. Exposición de los diversos sistemas monetarios y consideraciones a que conviene aten-

der para elegir entre ellos.—IV. Quién debe soportar la pérdida de la moneda por el frote.

## I

La fabricación de la moneda ha sido mirada en la mayor parte de los países como una de las atribuciones necesarias de los Gobiernos; pero si bien se considera no hay para ello ninguna razón poderosa. Las consideraciones que se han tenido en vista para mantener aquella necesidad se reducen todas a evitar el fraude que podría cometerse falsificando la fabricación; pero esto sólo prueba que la autoridad debe intervenir para que la fabricación sea legítima, no que ésta deba hallarse precisamente a cargo de la autoridad.

Si el Gobierno se encuentra encargado de la fabricación, no hay seguridad alguna de que ésta se hará en la cantidad que el mercado exige. El Gobierno no tiene los datos indispensables para apreciar las necesidades del mercado en cuanto a la circulación de la moneda metálica. Careciendo además de responsabilidad directa por sus propios actos, puede modificar las condiciones ordinarias de la circulación acuñando ya mayor, ya menor cantidad de la que el mercado necesita. En el primer caso, haría bajar artificialmente el valor de la moneda; en el segundo, lo haría subir, sin que hubiera motivo alguno para esta alza que procediera de las leyes libres del cambio.

En los países en que se ha encomendado la fabricación a los particulares bajo la vigilancia de la autoridad, se observan en la circulación menos variaciones, y las que ocurren son más conformes

con las leyes ordinarias del cambio. En efecto, si la autoridad se limita a vigilar la fabricación sin dirigirla; si la deja enteramente libre o a lo más establece casas de moneda encargando a los particulares que acuñen tan sólo cuando lo crean conveniente, la fabricación de la moneda sigue las necesidades del mercado. Si la cantidad de moneda en circulación es escasa, el comercio, que posee las barras de metales preciosos, observa que la moneda vale más que los metales preciosos y convierte éstos en aquélla. Si, por el contrario, la moneda se encuentra en abundancia, se paraliza la acuñación, y aun se emplea en la industria o se exporta. En todo caso la fabricación sigue el curso de las necesidades de la circulación.

Entre estos dos sistemas de fabricación es, pues, preferible el segundo en que aquélla se halla encomendada a los particulares bajo la vigilancia de la autoridad. Obtiénese así una de las condiciones principales de la circulación monetaria, esto es, se emite en proporción con las necesidades del mercado.

## II

Antiguamente se consideraba que la autoridad tenía en la fabricación de la moneda dos derechos distintos: uno llamado *de braseaje*, que era el de hacerse pagar los costos de la acuñación, otro llamado *de señoreaje*, en virtud del cual los Gobiernos se creían autorizados para disminuir la ley o el peso de la moneda fijándole un valor arbitrario que no estaba en relación con su valor intrínseco. Esta idea del derecho de señoreaje se encuentra



en las sociedades civilizadas en completo olvido; y se considera hoy que es atentatorio contra la fe de los contratos fijar a la moneda un valor superior al que en realidad debe tener según las leyes del cambio. Las explicaciones que hemos dado en la primera parte de estos estudios acerca del origen del valor de la moneda, no excusan de manifestar con cuánta justicia se ha abandonado ese sistema de falsificación por cuenta del Estado. Las ideas modernas que han sido siempre las del comercio y de la industria particular nos enseñan que la fabricación no es el medio de obtener un impuesto, y que el costo de producción de la moneda debe establecerse, como el de cualquiera otra mercadería, por sus gastos ordinarios.

El costo de producción comprende así, en primer lugar, el valor de adquisición de los metales de que la moneda se forma; en segundo, los costos de acuñación. Si no es justo y conveniente para las transacciones que el Gobierno haga de la fabricación de la moneda una fuente de especulación, no hay tampoco razón alguna para que el valor legal de la moneda no comprenda los gastos de fabricación. Para evitar lo crecido de estos gastos en naciones muy pequeñas, se acostumbra hacerla fabricar en el extranjero, adoptándose comúnmente el sistema monetario de otros países.

Con relación a la fabricación, sólo definiremos algunas palabras para hacer comprensibles las ideas que representan.

Se llama *ley* «la relación entre el metal fino y la liga que la moneda contiene». La ley común en los países civilizados es de nueve décimas, esto es, en cada moneda hay nueve décimas partes de metal fino, y una décima parte de liga, or-

dinariamente de cobre; liga que se emplea con el objeto de hacer más fuerte la moneda por la combinación de los metales para dejarla en consecuencia menos expuesta al desgaste. No necesitamos decir que la liga no se considera como metal fino para la determinación del valor. *Peso*, en la moneda, es lo que materialmente significa esta palabra; y así el peso será mayor o menor según la importancia de la moneda. Ya hemos dicho que, si se quisieran evitar dificultades en el uso de la moneda, sería conveniente prescindir de todos los nombres que de ordinario se le dan y clasificarla únicamente según el peso y la ley.

No siendo posible obtener que todas las piezas tengan la ley y el peso que rigurosamente exigen las prescripciones legales, tanto en la fabricación por cuenta del Estado como en la fabricación encargada a particulares, se permite una pequeña diferencia en la ley o en el peso que se llama *tolerancia*, y que puede referirse al feble o al fuerte de la moneda en la ley y en el peso.

Para comprobar esta tolerancia hay diversos sistemas según los países. En algunos se acostumbra fijarla tomando en consideración una cantidad de moneda; en otros se hace la comprobación tomando al acaso una que otra de las piezas acuñadas; en otros, finalmente, como en Chile, se adopta el sistema mixto de comprobar una cantidad y también una que otra pieza.

### III

Los sistemas monetarios usados en los distintos países son también muy diversos; pero pueden re-

ducirse a tres principales que se conocen en las naciones más adelantadas y sobre los cuales ha recaído el estudio de los observadores.

Desde luego debemos excluir de nuestras observaciones la fabricación del cobre. En todos los sistemas monetarios conocidos se acostumbra acuñar una cantidad de moneda de pequeño valor para las transacciones menudas, haciendo estas monedas ya de cobre ya de bronce, y se les da por la ley un valor superior al que importaría el metal fino que contienen. Así, por ejemplo, un centavo en Chile, que es, según la ley, la centésima parte de un peso de plata, sólo vale, atendiendo al cobre que contiene, tal vez la mitad. Pero los costos de acuñación son considerables cuando se refieren a un metal relativamente barato; y por esto es que el valor legal es superior al del metal fino. Sostiénese el valor de estas monedas, limitando la emisión de ellas, porque si se hicieran circular en cantidad considerable, no podría mantenerse en los cambios el valor determinado por la ley. Por lo demás, la moneda de cobre no es en realidad moneda legal sino para las transacciones en pequeño; y en ningún país hay obligación de recibirla en los pagos en grande, sino en una cantidad insignificante.

Los dos metales preciosos que merecen estudios detenidos son el oro y la plata. Acerca de la combinación de estos metales en los sistemas monetarios ha habido tantas discusiones que saldríamos de los límites naturales de un texto si procuráramos hacer otra cosa que indicar en un resumen muy sucinto, los diversos sistemas propuestos, y el que, a nuestro juicio, conviene aceptar. Pocas materias han dado lugar a más controversia.



Los sistemas monetarios principales son tres:

1.º *Sistema de doble patrón.*—Se llama así el sistema en que se admiten los dos metales, oro y plata, como base de la amonedación y en que se da a ambos el carácter de moneda legal y se establece entre ellos una relación determinada por la misma ley. En este sistema es indiferente para los deudores pagar en una o en otra moneda; y la relación entre ellas está fijada por la ley, de ordinario en la proporción de uno de oro, por quince y medio de plata, puesto que, si bien en distintos países la relación ha llegado a ser de uno a diez y seis, de uno a quince tres cuartos, y aun de uno a quince, el término medio es de uno a quince y medio.

2.º El segundo sistema es el conocido en Inglaterra, sistema en el cual a la moneda de plata se da un valor superior al que debería tener según el libre cambio: de manera que la relación legal entre el oro y la plata, en vez de ser, por ejemplo, de uno a quince y medio es de uno a catorce. Se ha procurado obtener con este sistema que no se extraiga la moneda de plata que tan necesaria es en las diversas transacciones; y funciona sin ningún inconveniente serio, porque se mantiene el valor de la moneda de plata limitando la cantidad que se acuña.

3.º *Sistema de un solo patrón.*—En otros países se ha acostumbrado admitir uno solo de los dos metales preciosos, el oro o la plata, para que sirvan de base a la moneda legal, y se ha dejado al libre comercio que determine la relación de valor entre la moneda legal y el otro metal precioso, según sea el adoptado para moneda legal.

La discusión se ha trabado principalmente con relación al sistema del doble patrón y al de

patrón único, y las conclusiones más importantes son, a nuestro juicio, las siguientes:

1.<sup>a</sup> En el sistema de doble patrón, el único inconveniente serio que puede presentarse es el que resultaría de una baja considerable del oro. En efecto, si bien es anómalo que la ley fije una relación legal de valor, que puede ser distinta de la que en realidad existe en el mercado según las leyes del cambio, sucede también comúnmente que estas variaciones no se alejan mucho de la relación legal. Además, aun cuando acontecieran estas variaciones, no serían de graves consecuencias, si consistieran en el alza del valor del oro, porque entonces se emplearía la moneda de plata con facilidad para reemplazar el uso de la moneda de oro. Lo único digno de temerse sería una baja muy considerable en el valor del oro. Entonces se emplearía naturalmente la moneda de oro con preferencia, porque siempre se prefiere lo más barato: y podría llegar el caso de que hubiera dificultad para las transacciones menudas a que se atiende con la moneda de plata.

2.<sup>a</sup> El valor de la moneda es menos variable en el sistema de doble patrón que en el de patrón único. En este último sistema el valor cambia exclusivamente por la variación en el costo de producción del metal fino que se ha adoptado para moneda legal. Si, por ejemplo, se ha adoptado el oro, todas las variaciones en la moneda vendrían de las variaciones en la producción del oro, y no habría contrapeso alguno contra esa variación. Por el contrario, en el sistema de doble patrón, si aumenta la producción del oro, y si hay una disminución en este valor, habrá por lo mismo un motivo para que se emplee más el oro como mo-

neda, restableciéndose así su valor por el aumento del pedido. Si, por el contrario, la plata baja de valor, se dejará emplear el oro como moneda, y se usará más de la plata, elevándose así su valor por el aumento del pedido. Cuando un mismo servicio se puede hacer con un elemento barato y con otro caro, se prefiere naturalmente el elemento barato.

3.<sup>a</sup> Para el uso del sistema de patrón único se necesita de ilustración y conocimientos del sistema de cambio que no es fácil encontrar porque entonces los particulares determinan por sí solos la relación de valor entre la moneda legal y las otras monedas; lo que es un origen fecundo de abusos y de fraudes respecto de la mayoría que no comprende con facilidad el giro de los cambios. En el sistema de doble patrón, esa relación está fijada por la ley, y en virtud de las consideraciones que antes hemos expuesto se nota que no son muy sensibles las variaciones ordinarias. A las extraordinarias y permanentes se atiende por un cambio también permanente en la relación legal.

4.<sup>a</sup> Para determinar cuál de los dos metales debe servir de base a la moneda legal en los países en que se acepta el sistema de patrón único, es preciso atender a si es o no productor de metales preciosos. Si el país no es productor, conviene más aceptar la plata como base para la moneda legal, porque es más necesaria en las transacciones y está menos expuesta a variaciones rápidas de valor. Si el país es productor de alguno de los dos metales preciosos, conviene que acepte para moneda legal el metal que no produce, para que ella conserve la mayor invariabilidad posible de valor.



## IV

No son uniformes los usos de los distintos países acerca de la pérdida que sufre la moneda por el frote. Algunos creen que esa pérdida debe ser soportada por el último tenedor de ella; pero los más piensan, y con mejor acierto, que debe serlo por la comunidad. Siendo común el uso, es natural que la pérdida causada por la generalidad sea también sufrida por todos, lo que quiere decir que una vez que la moneda haya experimentado el máximo de pérdida determinado por la ley, debe ser recogida y acuñada de nuevo por cuenta de la autoridad.

## CAPITULO IX

DE LOS BANCOS, DE LOS SEGUROS Y DE LAS CAJAS  
DE AHORRO

I. Origen y definición de los Bancos.—II. De las operaciones en que hoy se ocupan los Bancos.—III. De los principales sistemas de organización de los Bancos.—IV. De las principales clases de Bancos.—V. De las *cajas de ahorro*.—VI. De los *seguros*.

## I

Llamábanse *Bancos* en la antigüedad las oficinas de los que en los puertos y otros lugares de tráfico se ocupaban en el cambio de la moneda. Colocá-

banse de ordinario los cambistas al frente de una mesa o banco en el cual mantenían las diversas piezas de monedas para hacer sus cambios, y de aquí ha venido el nombre de *Banco* que se da en la actualidad a las empresas que se ocupan especialmente del comercio de la moneda metálica y del empleo de los medios que sirven para suplir el uso de ella y facilitar las transacciones.

En los antiguos Bancos no se hacía otra cosa que cambiar moneda del país por moneda de otros países; así como moneda de valor crecido por otras más sencillas. Del solo cambio de la moneda fué natural que se pasara a dar a los Bancos mayor extensión de operaciones. Ocupados los banqueros en el comercio de las monedas, y por lo común con una opinión favorable por su laboriosidad y honradez, fueron atrayendo poco a poco los depósitos del comercio, extendiendo sus operaciones, sirviendo de intermediarios entre los diversos comerciantes que tenían cuentas con ellos y aprovechando de esta manera los capitales que sin la existencia de sus empresas habrían permanecido inactivos en las cajas del comercio.

En tiempos posteriores y cuando comenzó a ser de uso común la alteración en la ley y en el peso de las monedas, lograron hacer grandes ganancias debidas al conocimiento que siempre tenían por su oficio especial de las alteraciones proyectadas o puestas en ejecución.

Este cambio de moneda que dió origen al establecimiento de los Bancos y que es conocido con el nombre de *cambio manual*, se encuentra ahora fuera de las operaciones ordinarias de los Bancos. Si hemos hablado de él es sólo para indicar el origen de las instituciones de esta clase.

En el día han tomado un gran desarrollo sus operaciones. Comprenden en una vasta escala todo el movimiento de las transacciones monetarias; y para dar una idea cabal de las funciones que desempeñan en el movimiento económico es preciso clasificar sus diversas operaciones y determinar los mil variados sistemas de planteación que en la actualidad se conocen. Lo primero es, sin duda alguna, definirlos: pero para dar una definición completa, sería indispensable comprender en ella las numerosas operaciones de que se ocupan, lo que es una dificultad grave. Por esto nos limitaremos a expresar en la definición cuáles son los caracteres mas comunes de las instituciones de esta especie, diciendo que Bancos son «las instituciones que tienen por objeto ocuparse de una manera especial en el comercio de la moneda, en los medios de ahorrar el uso de la metálica, en servir de intermediarios entre los que tienen capitales y los que desean colocarlos y de cajeros comunes a las empresas comerciales».

## II

Para que se puedan apreciar las operaciones de que en la actualidad se ocupan las diversas clases de Bancos, y conocer los servicios que prestan al movimiento industrial, vamos a indicar una por una las principales de estas operaciones, dando acerca de ellas explicaciones sucintas.

Estas operaciones son las siguientes:

I.<sup>a</sup> *Comercio de metales preciosos.* — El comercio de los metales preciosos en el sistema industrial



moderno está comprendido particularmente en la institución de los Bancos. Ellos se encargan de proveer a los mercados del oro y de la plata que se necesita para las transacciones. Por el papel que están llamados a desempeñar en los cambios, es natural que procuren siempre estar provistos de los metales preciosos que exija el mercado; y por esto es que de ordinario hacen transportar al país en que funcionan el oro y la plata que son precisos, así como también, por medio de otras operaciones de que después hablaremos, atienden a la extracción de la moneda cuando se encuentra mayor cantidad que la indispensable para las transacciones comunes.

2.<sup>a</sup> *Cambio de monedas.*—Aunque el *cambio manual*, de que antes hemos hablado, no forma en el día parte importante de las operaciones de Banco, porque esta industria es ejercida por otra clase de comerciantes al menudo que no necesitan de grandes capitales, sin embargo, en los Bancos se hacen a veces estos cambios, y en todo caso se cambian los billetes de los Bancos extranjeros con los cuales el que cambia está en relación o se cambian los billetes y giros de los diversos Bancos del lugar en que funcionan.

3.<sup>a</sup> *Depósitos.*—Ocúpanse los Bancos actualmente, y esto forma un ramo importante de sus servicios, en recibir los depósitos que quieran hacer en sus arcas tanto los comerciantes como los individuos que no se emplean en el comercio. En uno y otro caso, prestan por el recibo de estos depósitos un servicio importante en favor del ahorro y de la economía del comercio. Todos los capitales que habrían de permanecer inactivos para el comerciante entre una operación y otra;

todos los que permanecen también en manos de los particulares, sin entrar en el movimiento industrial por falta de seguridad, por los temores que de ordinario acompañan a la posesión de un pequeño capital, encuentran en el Banco una colocación segura que estimula para el ahorro posterior y hace concurrir esos capitales al giro de la industria con ventaja de todos. Ahórranse los gastos de guarda que serían considerables si los capitales estuviesen diseminados en poder de todos aquellos que los mantienen reservados para operaciones posteriores, y colocados en una caja común sirven para la circulación de las riquezas.

Antiguamente se creía que estos depósitos debían conservarse en la misma especie en que eran hechos; y los Bancos, en vez de pagar un interés por el depósito, exigían una compensación, aunque pequeña, por los gastos de guarda. En la actualidad, en todo los Bancos libres se abona interés al que deposita, interés mayor o menor, según el plazo en que sea exigible el reembolso. Hácense estos depósitos a la vista, a un término muy corto o a un término un poco mayor. En el primer caso, el banquero, que tiene pendiente una amenaza de reembolso, sólo puede dar a esos capitales una colocación transitoria y por tanto no abona sino un interés bajo; al paso que en las colocaciones a un término un poco más largo, conoce con seguridad el día del reembolso, y puede hacer sus colocaciones de una manera más arreglada. Esta sola operación que desempeñan los Bancos dando una colocación a los pequeños ahorros que de otra manera no se harían por falta de colocación segura y evitando al comercio los costos de guarda, podría manifestarse en cifras cuyo monto sería

casi inconcebible sin los conocimientos que da la práctica.

4.<sup>a</sup> *Giro dentro de una misma plaza.*—Otro servicio muy importante que desempeñan los bancos, es el de facilitar los giros dentro de una misma plaza, ahorrando el uso de la moneda metálica y permitiendo que se hagan los pagos con un simple giro entre los que tienen cuenta con ellos. *A*, por ejemplo, comerciante de Santiago relacionado con el Banco Nacional de Chile, necesita pagar a *B* comerciante de la misma plaza, la cantidad de veinte mil pesos, y *B* se encuentra también en relación con el mismo Banco. *A* da un giro a *B* contra el Banco; y la operación se ejecuta con un simple traspaso hecho en los libros adeudando veinte mil pesos a *A* en su cuenta corriente y acreditándolos a *B* en la suya. El ahorro de trabajo y de moneda que se hace con el empleo de estos giros es de tal importancia que muchos de los Bancos establecidos en el principio de la edad moderna no han tenido otro objeto que el de facilitar las operaciones del comercio por el empleo de este medio; y puede apreciarse en cifras recordando lo que acontece en la Cámara de Compensación de Londres y lo que se ha observado en el Banco de Francia, en el cual la proporción entre los pagos en especies y los pagos por medio de giros se encuentra en la relación de uno a catorce. En el ejemplo anterior sólo hemos indicado el giro en su forma más sencilla. Se comprende que un solo giro, sin el empleo de cantidad alguna de moneda metálica, puede dar lugar a ocho o más pagos entre comerciantes que tienen relación con un mismo Banco.

5.<sup>a</sup> *Descuentos.*—En muchas ocasiones los co-



merciantes y los industriales en general necesitan la anticipación en el pago de los documentos que se les adeudan, ya para dar mayor extensión a sus giros en un momento dado, ya para otros usos de ordinario útiles al movimiento económico. Los Bancos, que reciben los depósitos del comercio y de los particulares y que de esta manera están en situación de procurar considerable cantidad de fondos, pueden fácilmente hacer estas anticipaciones que en el lenguaje mercantil toman el nombre de *descuento*. Reciben los depósitos de los particulares estimulando el espíritu de ahorro, evitan el pago de crecidos costos de guarda y después favorecen la circulación entregando estos mismos depósitos por medio de los descuentos. Sirven así de intermediarios entre los capitales que buscan una colocación y los individuos que los necesitan, propendiendo en todo caso a la baja de los intereses por la mayor actividad de la circulación de los capitales.

Con relación a los descuentos hay diversos sistemas, porque, no obstante haberse demostrado en la práctica que el mejor sistema posible es el de la libertad de los Bancos, no están por cierto destruidas las preocupaciones contrarias a esta idea. En vez de dejarse libertad de acción, se restringe ésta en muchos países determinando el número de firmas que debe tener el efecto de comercio que se presente al descuento.

6.<sup>a</sup> *Cobro de obligaciones*.—Los Bancos se encargan de cobrar, ya en la misma plaza en que funcionan, ya en otras, todas las obligaciones que los particulares quieren entregarles. Relacionados siempre con numerosas casas de banca de otros lugares, ocupados de una manera especial en el comercio

de la moneda, pueden desempeñar estos servicios por una comisión insignificante para aquellos que los exigen; y, haciendo estos servicios en repetidas ocasiones, obtienen sin embargo una ganancia considerable. Si cada uno de los comerciantes, privado de un centro común, hubiera de hacer por sí mismo los cobros en las diversas plazas a todos los individuos que con él tuvieran relaciones, bien podría asegurarse que la suma de esos diversos gastos ascendería a una cantidad cien veces superior a la totalidad de la comisión que los Bancos perciben. Y además con tal contrariedad el comercio no podría extender sus operaciones sino con serios tropiezos. La importancia de este servicio, reconocida ya con la sencilla explicación anterior, se apreciará mejor todavía al hablar de otras funciones que los Bancos desempeñan.

7.<sup>o</sup> *Cambio simple y cambio con arbitraje.*—En la primera parte de estos estudios, al definir la letra de cambio y expresar las circunstancias que modifican el tipo de los cambios de una plaza a otra, hemos manifestado la importancia que éstos tienen y cómo se evita con el giro de letras el envío siempre costoso de las especies metálicas. Son precisamente los Bancos las instituciones que por su naturaleza están llamadas a desempeñar con facilidad estos servicios. Ocupados, como se ha dicho, especialmente en el comercio de la moneda, puestos en relaciones íntimas con numerosas instituciones de crédito de igual naturaleza, encargados por los particulares y por el comercio de percibir las obligaciones adeudadas en distintas plazas, pueden con suma facilidad hacer giros de una plaza a otra, sea que tengan o no fondos en ella, transportando en el primer caso, por el

giro de letras, los fondos cobrados en otro lugar a la plaza en que funcionan, y usando en el segundo, del crédito que instituciones de esta especie bien cimentadas se prestan de ordinario con ventaja mutua. El cambio simple y el cambio con arbitraje se hace, pues, enteramente fácil con la institución de Bancos. Compénsanse los créditos y deudas de los diversos lugares, y los Bancos, con pequeñas comisiones, pueden desempeñar este servicio de nivelar los valores en el cambio de plaza a plaza, evitando por completo los gastos crecidos que ocasiona el envío de especies cuando no existe en toda su extensión el sistema de los cambios.

8.<sup>a</sup> *Cuentas corrientes*.—Los Bancos proporcionan fondos a los industriales que los necesitan, no sólo por medio del descuento de efectos de comercio, sino también por el sistema de *cuentas corrientes*. Los Bancos se encargan, previa la prestación de ciertas garantías y aun a descubierto según la solvencia del deudor, de abrirle una cuenta corriente hasta cierta suma, obligándose a suministrarle los fondos que pida dentro del máximo designado y a recibirle en abono de la misma cuenta corriente los capitales que quiera entregar en pago. Abónase comúnmente un mismo interés por lo que se recibe y por lo que se paga, y la ganancia del Banco, asegurada de antemano, consiste en el cobro de una comisión, ya únicamente sobre la cantidad que entrega, ya sobre lo que recibe y lo que entrega, según los diversos usos. El sistema de las cuentas corrientes habilita a los industriales para dar desarrollo a sus industrias, y ejercido como de ordinario se ejerce en los Bancos libres, estimula poderosamente la producción. Bancos hay que han comprendido de una manera tan



cabal las funciones que desempeñan en el movimiento económico que, por medio de hábiles administradores, buscan a los industriales que tienen hábitos de libertad y de honradez y les ofrecen ellos mismos los fondos que pueden necesitar para el desenvolvimiento de sus fuerzas productoras. Los Bancos de Escocia que han estado organizados durante cierto tiempo bajo el sistema de libertad, han modificado por medio de procedimiento de esta clase la condición económica del país en que obraban.

9.<sup>a</sup> *Préstamos sobre prendas o consignaciones.*— Acostumbran asimismo los Bancos hacer sus préstamos, con prenda de bienes muebles o con la consignación de mercaderías que les dan para vender. Los vales de depósitos suscritos por Sociedades de notoria responsabilidad establecidas al efecto, ofrecen al comercio para sus operaciones tal facilidad que un capital, por pequeño que sea, puede dar a la empresa un giro considerable, mediante los fondos que con la garantía de estos vales pueden obtenerse.

10. *Préstamos hipotecarios.*— Durante mucho tiempo se ha creído que los Bancos sólo podían hacer colocaciones a corto plazo; y por esto los préstamos sobre hipoteca no han formado parte, sino con raras excepciones, de las operaciones ordinarias de ellos. Ultimamente las ideas han cambiado a este respecto, y estas operaciones se hacen, ya por excepción en los Bancos ordinarios, ya como operación exclusiva en los llamados hipotecarios, que son de invención reciente, si bien de origen antiguo (1). No insistiremos, por ahora,

(1) En 1679, se planteó el Banco de Stokolmo que hizo préstamos hipotecarios en grande escala.

acerca de estos préstamos, porque al tratar en especial de los Bancos hipotecarios explicaremos sucintamente sus operaciones.

11. *Operaciones de especulación.*—Se ocupan también ciertos Bancos en operaciones de especulación, principalmente en los grandes centros comerciales; operaciones que ordinariamente se contraen a los efectos públicos, esto es, a los títulos de las deudas de las distintas naciones o de las acciones de grandes compañías. A veces emprenden también especulaciones considerables sobre mercaderías. Pero no son, sin duda, estas funciones las más importantes en el servicio de los Bancos, y si las hemos indicado en este lugar es para hacer una enumeración lo más completa posible de las operaciones a que se contraen.

12. *Emisión de billetes a la vista y al portador.*—Este es uno de los servicios más importantes que ciertas Bancos prestan en la actualidad; y en efecto, el billete de Banco pagadero a la vista y al portador es el documento de comercio de circulación más rápida que es posible imaginar. Por corto que sea el plazo de una obligación es indispensable en el sistema comercial moderno presentarla al vencimiento y hacer protestos por faltas de aceptación o de pago, mientras que el billete de Banco a la vista produce los mismos efectos de una obligación de plazo vencido, y, por consiguiente, exigible sin el demérito de las obligaciones vencidas y no pagadas. Asimismo en las obligaciones comunes del comercio se necesitan endosos para la cesión, endosos que imponen responsabilidad al que los hace. En el billete de Banco al portador estas dificultades están salvadas. Por eso es de una circulación rápida y puede suplir el uso de la moneda

metálica. Las demás observaciones a que se presta la emisión de los billetes, tendrán colocación especial en el estudio de los Bancos de emisión.

### III

Muy raros son los países en que se ha dejado libertad completa para la constitución de los Bancos. Es muy común que se haya establecido una organización artificial sin aceptar de lleno la libertad en la plantación. Por esto puede decirse que hay tantos sistemas legales de Bancos cuantas son las leyes especiales dictadas sobre la materia, que son numerosas; pero, en general, pueden clasificarse los sistemas de organización en cuatro grandes ramos.

I.º *Bancos de Estado.*—Se ha dicho que, siendo el giro de los Bancos una operación que influye de una manera poderosa en el movimiento industrial, era conveniente organizarlos bajo la autoridad del Estado, y prohibir a los particulares un comercio susceptible de graves abusos. Otros han fundado la necesidad de los Bancos de Estado en la idea de que la emisión de billetes es una operación enteramente análoga a la fabricación de la moneda. Y otros, por fin, han propuesto la organización de Bancos de Estado con el objeto de poner en manos de los Gobiernos instituciones poderosas que les pudieran servir de apoyo, y permitirle levantar empréstitos en los momentos en que fueran necesarios y sostener la deuda pública. En todo caso, el Banco de Estado es una institución planteada con fondos del Gobierno, dirigida por empleados nombrados por la admi-



nistración, y organizados con exclusión de cualquier otro establecimiento de esta especie debido a la intervención de los particulares. Se comprende que una institución de esta naturaleza en manos de los Gobiernos podría ser un apoyo poderoso para los fines de la administración; pero, por fortuna, en los tiempos modernos no se ha establecido en realidad ningún Banco propiamente de Estado.

El Banco de Estado como institución propia de la autoridad, no ofrece las ventajas que traen las instituciones de particulares. Dirigidos por empleados que no tienen participación en las utilidades, no son susceptibles de hacer todo el bien que en la práctica han realizado los Bancos libres. La responsabilidad efectiva que tiene el banquero particular le induce a buscar las mejores colocaciones, a atraer los depósitos, a servir como intermediario entre el público que necesita colocar capitales y los industriales que necesitan fondos. Ellos son responsables no sólo por lo que hacen, sino por lo que dejan de hacer; y esa responsabilidad se manifiesta en pérdida o en ganancia inmediata según sea el mérito de sus obras. En el Banco de Estado los directores no son responsables sino por delitos de comprobación difícil, difíciles también de penar. Y la falta de interés que puede observarse con relación a los administradores se encuentra también en el Gobierno. En general, los Bancos de Estado no serían otra cosa que grandes medios de hacer favor y de ordinario propenderían a obtener resultados políticos más bien que resultados industriales.

Si bien en la práctica no existen, según lo hemos dicho, Bancos que propiamente sean del Estado, la

misma práctica manifiesta que no podrían ser convenientes. Toda institución de Banco que se ha planteado teniendo en mira de una manera especial las necesidades del Estado, si ha sido un auxiliar poderoso del Gobierno, ha sido por lo común muy poco favorable al comercio.

2.º *Bancos privilegiados.*—Otros, y son muchos, han sostenido que convendría plantear Bancos con privilegio exclusivo y con fuerte capital, en vez de muchos Bancos libres y con capital escaso. Han creído que una institución poderosa podría evitar las pérdidas naturales que siempre acontecen en el movimiento de los negocios, y han propuesto que se plantee un solo Banco con prohibición absoluta de que otros se ocupen en ese comercio. En cambio, de la concesión de privilegio se ha pedido comúnmente, ya lo obligación de que el Banco deposite todos sus capitales en la deuda pública, ya que se comprometa a levantar empréstitos en favor del Estado cuando las necesidades lo exijan, ya que se encargue de recaudar las entradas públicas y hacer los pagos del Estado con una comisión módica. Los Bancos privilegiados tienen, como toda empresa con privilegio, el grave inconveniente de que, suprimida la competencia, no hay tanto estímulo para organizar el movimiento industrial de una manera ventajosa. La lucha de la competencia desaparece, y con ella también el grande estímulo que da para adelantar en el progreso económico, para prestar servicios variados, para disminuir los costos de las operaciones, para atraer al público, para mejorar la forma y calidad de los servicios. A más de estos graves inconvenientes se observa también que los Bancos privilegiados, relacionados

estrechamente, como están de ordinario, con los Gobiernos, siguen todas las vicisitudes del Estado y son más bien auxiliares del poder que auxiliares de la industria. Precisamente en los momentos de apuro, de pánico, de crisis comercial, de guerra exterior, que es cuando instituciones de esta especie pueden ser más útiles al comercio, es cuando se hallan en la imposibilidad más completa para servirle, y en muchas ocasiones aumentan los males de estas situaciones extraordinarias. Raro es el ejemplo de Banco privilegiado en que los billetes en circulación no se hayan declarado inconvertibles, o aun convertidos en papel moneda con curso forzoso en los momentos de apuro en que el comercio más ha necesitado sus servicios y la libertad de los Bancos.

3.<sup>o</sup> *Bancos con reglamentación.*—El tercer sistema de bancos, generalmente conocido, es el de la multiplicidad de ellos, sujetos a prescripciones dictadas de antemano por la ley para su constitución o para su manejo. Aquí podríamos repetir que los sistemas de reglamentación son tantos cuantos son las distintas legislaciones de los países; pero, en general, puede decirse, tomando en su conjunto las leyes sobre Bancos, que hay dos sistemas de reglamentación muy diversos en su forma, y más todavía en sus consecuencias.

El primer sistema de reglamentación se ha organizado con el fin de dirigir los movimientos de la industria de Banco. Se ha considerado que la libertad era incapaz de administrar convenientemente instituciones de esta especie, y que los Gobiernos pueden organizarlas mejor por medio de prescripciones generales. En consecuencia se ha determinado cuál es la cantidad de billetes paga-



deros a la vista y al portador que pueden emitirse con relación al capital del Banco; cuál la cantidad de reserva metálica que los Bancos de emisión deben tener para responder al reembolso de sus billetes, o la que los de depósito deben guardar para atender al cobro de los capitales depositados; cuál el capital con que pueden establecerse; cuáles las operaciones a que se pueden contraer; cuál el número de firmas que deben tener los efectos de comercio presentados al descuento; y, en general, cuáles los procedimientos que se les permiten.

El otro sistema de reglamentación no tiene por fin dirigir el movimiento de los Bancos sino sólo dar garantías al público, coartar los Bancos que podrían cometer, y colocar a la opinión en situación conveniente para que juzgue del crédito que deba dispensarse a las diversas instituciones. En este sistema, sin determinar cuál haya de ser el capital de un Banco, se establece la forma en que debe constituirse para que sea efectivo; se exige que los administradores tengan parte en la utilidad o en el capital, como garantía de una administración conveniente; se establece el derecho del Estado para revisar los libros del Banco a fin de averiguar si están o no conformes con los balances que se publican; se fija un *máximum* a los préstamos que el Banco puede hacer a sus propietarios o administradores; y se ordena la publicación de los balances para que la opinión decida, con conocimiento propio, del mérito de la institución y de su verdadero estado.

Sin duda que entre estos dos sistemas de reglamentación, el último es preferible, y sin duda que en Sociedades que no tengan todavía hábitos de crédito y en que, por el contrario, se tema con

justicia el abuso que podrían cometer los administradores de Bancos, podría adoptarse sin graves inconvenientes. Con él se hace al público juez de sus propios intereses, y no se coarta de una manera tan seria como en el primero la libertad de las operaciones.

4.º *Bancos enteramente libres.*—Casi no necesitamos decir, después de las explicaciones anteriores, que éste es el sistema más conveniente, como lo es en todo caso el de distribución por libertad. La lucha de la competencia es la que hace abaratar todos los servicios y la que organiza mejor el sistema industrial. Reconocemos, sin embargo, como ya lo hemos dicho, que en sociedades de excepción podría ser más útil por cierto tiempo y mientras se adquieren verdaderos hábitos de crédito, establecer una reglamentación que diera garantías al público sin menoscabar considerablemente la libertad de las operaciones de los Bancos.

#### IV

Las operaciones de que hemos hablado en el primer párrafo de este capítulo pueden hallarse combinadas en los distintos Bancos en diversas formas. Ha habido algunos que se han ocupado exclusivamente de una o de dos operaciones; hay otros que las comprenden casi todas. Así podríamos decir que hay Bancos de depósitos, Bancos de descuento, Bancos hipotecarios, Bancos de especulación, Bancos de emisión, Bancos de giros y Bancos de cambio simple. Las instituciones de esta última especie no son todavía de uso general, y por esto no nos ocuparemos de ellas especialmente.

Puede hacerse, sin embargo, una clasificación más general atendiendo a los caracteres principales que dan a los Bancos un aspecto diferente. Esta clasificación es en *Bancos de comercio*, *Bancos de especulación*, *Bancos hipotecarios* y *Bancos de circulación*.

1.º Los *Bancos de comercio* ejecutan una gran parte de las operaciones de que antes se ha hablado, si no todas: y su objeto principal es servir al comercio en operaciones regulares. Forman, por consiguiente, parte de las funciones de estos Bancos los depósitos, los descuentos, los giros dentro de una misma plaza o entre plazas distintas, las cuentas corrientes, el cambio de moneda y aun los préstamos hipotecarios y la emisión de billetes, si bien estas últimas operaciones presentan un carácter especial, por lo que consideramos en una clase aparte a los Bancos que principalmente se ocupan de ellas.

2.º Los *Bancos de especulación* se diferencian de los de comercio en que, mientras estos últimos se contraen principalmente a las operaciones regulares, a prestar al movimiento de los negocios un auxilio ordenado y estable, aquéllos se consagran a emprender operaciones de especulación por cuenta propia aprovechando en muchas ocasiones para hacerlas los depósitos que el comercio ha colocado en ellos y los demás recursos que su circulación les presta. Los servicios de los Bancos de especulación no son de ninguna manera tan importantes como los que hacen los de comercio. Muchas veces también sus servicios no sólo son dudosos en sus resultados sino perjudiciales. Sobre todo, el fin principal de los Bancos de especulación no es el servicio ordinario del comercio, es el de emprender grandes



operaciones que pueden tener un resultado favorable o adverso, y dar circulación a las obligaciones de crédito que se emiten en los empréstitos y por las grandes compañías.

3.<sup>o</sup> *Bancos hipotecarios.*—Las mejoras que se hacen en las propiedades raíces no vienen a dar sus resultados sino al cabo de algún tiempo, y lo dan por partes, no siendo posible obtener con el producto de un año los capitales indispensables para reembolsar en su totalidad los que se hayan empleado en mejoras importantes. Además la propiedad raíz se ha encontrado durante mucho tiempo fuera de las operaciones del comercio, y sujeta, como era natural atendido este antecedente, a la obligación de pagar en sus préstamos mayores intereses que los que se pagaban en un préstamo con la garantía de bienes muebles que entran más fácilmente en las operaciones comerciales. Para hacer que la propiedad raíz sirviera como garantía fácil en los préstamos, y obtener que éstos se constituyeran por largo plazo y con reembolso parcial, se han establecido los Bancos llamados *hipotecarios*, que tienen por objeto dar con la garantía de la propiedad fondos a largo plazo, y con amortización pequeña. Estos préstamos pueden hacerse ya en dinero, si se trata de una institución con fuertes capitales, ya, como sucede ordinariamente, en letras pagaderas al portador a plazo fijo, que se emiten bajo la garantía del Banco.

El que necesita un préstamo da la hipoteca de su propiedad y recibe el valor del préstamo ordinariamente en letras que ganan un interés dado pagadero por el Banco, que están sujetas a una amortización convenida de antemano y que son reembolsadas por sorteo por el mismo Banco. Las

letras son negociadas en el mercado ya con ganancia, ya con pérdida, según sea el interés corriente mayor o menor que el interés pactado que produce la letra, interés que paga el Banco al tenedor y el deudor al Banco.

4.º *Bancos de circulación.*—La emisión de billetes pagaderos a la vista y al portador da un carácter especial a los Bancos de circulación; y por esto es que los estudios más importantes y las discusiones más detenidas se han referido de ordinario a esta clase de Bancos que pueden emitir billetes con las condiciones de que antes se ha hablado, esto es, billetes con todas las ventajas de un documento de plazo cumplido y transmisibles sin necesidad de endoso.

Han sostenido muchos que la emisión de billetes debe hacerse por cuenta del Estado porque equivale a la fabricación de la moneda; pero la verdad es que entre una y otra cosa hay una diferencia notable. La moneda tiene circulación forzosa, el billete de Banco un curso libre: la moneda vale por su cambiabilidad; el billete de Banco no es más que un signo representativo de la moneda y vale o no, según sea la confianza que la institución que lo emite inspira al público. No hay, pues, razón alguna para considerar en circunstancias análogas la emisión de billetes y la fabricación de la moneda; y para nosotros que hemos sostenido que aun la misma fabricación de la moneda puede encomendarse con ventaja a la industria de los particulares, no hay discusión posible sobre esta materia.

Los billetes de Banco se reciben en el mercado por la garantía que ofrecen. Desde que un Banco inspira confianza, no hay motivo alguno

para que sus billetes no sean admitidos en reemplazo de la moneda metálica. Es más fácil hacer los pagos en billetes que en moneda; más cómodo el transporte de aquéllos; más fácil su conservación y guarda. De la circulación de los billetes resultan además ventajas estimables a saber: 1.º, que con una circulación de billetes y de moneda metálica se tiene el sistema monetario menos variable posible, porque la variación en el costo de los metales preciosos no influye de una manera tan poderosa en el alza o baja de los valores, ya que la moneda metálica se emplea en menor cantidad; 2.º, que el Banco de emisión obtiene intereses sobre los capitales que representan los billetes en circulación, durante todo el tiempo que circulan, excepto la cantidad que mantengan ociosa en sus arcas para atender al reembolso de los mismos billetes; 3.º, que activándose de esta manera la circulación de los capitales; haciéndose el servicio monetario con un signo representativo de valores poco costoso en reemplazo de la moneda metálica, costosa por su propia naturaleza, y obteniendo el Banco intereses sobre los capitales que representan los billetes en circulación, pueden también hacer los préstamos a menor interés, con ventaja del comercio.

Se ha propuesto limitar las emisiones de billetes de Banco; pero, esta medida es inútil o perjudicial. Inútil, si la proporción entre el capital y la cifra consentida de las emisiones permite una emisión mayor que el mercado recibe; y perjudicial, si esa cantidad viene a ser menor que la que el mercado admitiría libremente; porque entonces desaparecen las desventajas de



la emisión de que hemos hablado poco antes. Las emisiones tienen un límite natural en la circulación misma. Los billetes de Banco reemplazan la moneda metálica en su mayor parte; pero en ningún caso pueden exceder a la cantidad indispensable para las transacciones. Cuando hay exceso de billetes, éstos se desprecian como se desprecia la moneda cuando hay mayor cantidad que la necesaria; y entonces los tenedores convierten sus billetes en moneda metálica sin que sea posible al Banco traspasar en ningún caso este límite natural de emisiones. Mientras los billetes son convertibles a la vista y al portador, no hay peligro alguno de exceso. El peligro no se encuentra, por consiguiente, en el exceso de emisión en que muchos lo han visto, está en la mala colocación de los capitales que puede hacer el banquero. Dándose los billetes en pago de obligaciones suscritas a favor del Banco, siempre se podrán pagar esos billetes si las colocaciones son seguras y hechas a plazos tales que con el recobro de los préstamos pueda atenderse al reembolso de los billetes.

En algunos países se ha determinado también por la ley la relación que debe haber entre la reserva metálica de la caja y la cantidad de billetes emitidos: pero en esta materia es imposible dar ninguna regla absoluta. En efecto, la mayor o menor posibilidad de un pedido rápido; la proximidad o distancia de épocas en que se necesita de grandes cantidades de numerario; la situación de los Bancos en grandes centros de comercio o en distritos rurales, y muchas otras circunstancias influyen en que se necesite de mayor o menor reserva. Tan comprobada

se halla esta variabilidad en la reserva que es necesaria para atender al reembolso de los billetes, que, tomando una serie de Bancos, puede observarse que mientras en unos esa relación de la caja metálica con los billetes es de ciento seis de caja por uno de billetes, en otros es de ciento diez, en otros de setenta y cuatro; en otros de diez y ocho, y aun en algunos de cuatro.

Se ha recomendado que para determinar la reserva metálica se atienda al cambio con los países extranjeros, aumentando la reserva, cuando el cambio es desfavorable. Pero, si bien ésta puede ser una regla conveniente, principalmente en aquellos países en que la moneda generalmente usada es el oro, no es en ningún caso una regla absoluta. La prudencia de los administradores y su conocimiento de las circunstancias de la localidad en que obran, es lo único que puede darles reglas prácticas para tener una reserva que no sea escasa con perjuicio del reembolso, ni abundante con perjuicio del Banco y del público.

Para completar estos estudios sucintos sobre los Bancos de emisión, sólo nos resta examinar si el público se encuentra más garantido en las emisiones de billetes, con uno o con muchos Bancos. La solución fácil de este punto de investigación nos revela una vez más la equivocación grave en que han incurrido los que procuran prevenir los abusos coartando la libertad de las empresas. Sabemos que la cantidad de billetes en circulación está sujeta a un límite natural, cual es el de la circulación de la moneda metálica, sin que nunca llegue a igualarla, y sabemos también que cuando se trata de forzar este límite, el público se encarga de corregir el exceso de la emisión

por la conversión de los billetes. Así como es imposible el exceso de emisión sobre la cantidad necesaria, es también muy fácil a un Banco que inspire confianza llegar próximamente a la emisión de la cantidad que el mercado necesita. Supongamos, por ejemplo, que un Banco con capital de un millón de pesos emita a la circulación cien mil pesos en billetes, que es próximamente, por hipótesis, la cantidad que el mercado admite. La garantía del público en esta emisión consistirá en el capital del primer Banco o sea en un millón de pesos. Plantéase, en seguida, un segundo Banco de emisión con un capital igual al del primero; la emisión por las relaciones de los administradores del nuevo Banco aumenta en una escala reducida y se distribuye entre los dos Bancos que funcionan. La garantía del público en este caso, para una emisión casi igual, es un capital doble. Y lo que se observa con relación a dos Bancos puede notarse también con relación a muchos. La emisión de billetes no aumenta en proporción a los capitales, de manera que el público tiene una garantía mucho mayor mientras mayor sea la libertad que se deja para aumentar el número de Bancos cuyo capital es responsable de la emisión que se distribuye entre ellos. En esta materia, como en todas, la libertad responsable vale más que la influencia de la autoridad.

## V

Los Bancos, que de ordinario están ocupados en operaciones de importancia, no pueden atender con facilidad a recibir los pequeños depósitos del



pobre que por su número vienen a formar al cabo de cierto tiempo ahorros de consideración. Además, la administración de estos pequeños depósitos exige una contabilidad tan especial, un sistema de organización tan adecuado a las circunstancias en que se obra que, para administrarlos, se ha creído conveniente fundar establecimientos especiales a que se ha dado el nombre de *cajas de ahorro*, establecimientos que, a pesar de ser de origen moderno, se encuentran hoy muy extendidos en las sociedades de civilización adelantada y han logrado reunir grandes masas de fondos para el adelantamiento de la industria. No podemos entrar aquí en detalles acerca de la administración de estas cajas; pero estableceremos los principios fundamentales que les sirven de guía:

1.º Se ha creído muy conveniente admitir aun los depósitos de menor importancia; y en efecto, los pequeños ahorros del pueblo son los que más necesitan de establecimientos especiales para su guarda y administración. Sin establecimientos de esta especie serían colocados comúnmente en préstamos sin garantías suficientes, y la pérdida que naturalmente se experimentaría habría de desalentar forzosamente el espíritu de ahorro de los obreros.

2.º Con el fin de estimular este mismo espíritu de ahorro se abona interés, y el interés más subido que sea posible sobre los depósitos casi desde el momento en que son hechos. Y para poder dar este interés, la administración general da todas las facilidades que están a su alcance, como, por ejemplo, que los avisos de inscripción que se transmiten de un punto a otro sean libres de franqueo; y aun que los depósitos puedan hacerse en

cualquiera oficina pública, quedando a cargo de los jefes de la oficina dar los avisos convenientes a los administradores de las cajas.

3.º Siendo el propósito principal atender a los depósitos pequeños, se establecen en favor de ellos prescripciones especiales: se limita el máximo del depósito en cierta suma, mayor o menor, según los países. Los ahorros de mayor consideración deben buscar una colocación distinta.

4.º Se procura siempre dar la mayor facilidad posible para el reembolso de los depósitos en el momento en que sean exigidos. En muchas ocasiones el reembolso es pedido para atender a necesidades urgentes, y no sería conveniente retardar la devolución porque con ello se inferiría un grave mal y se privaría del deseo del ahorro a los individuos de la clase obrera que generalmente tiene hábitos de desconfianza acerca de los que administran sus bienes.

5.º En esta materia, como en todas, es preferible la administración de particulares a la administración del Estado; pero sería muy útil que en los países en que los individuos no hayan creído conveniente plantear establecimientos de esta clase, la autoridad diera el ejemplo y los organizara para propender a su difusión.

## VI

Los seguros que se hacen con el objeto de evitar las pérdidas particulares que resultan de causas fortuitas y aun los que se hacen sobre la vida for-

man parte de los estudios económicos; pero no trataremos detalladamente de ellos porque en realidad corresponden a estudios especiales. Diremos sólo que de las dos clases de seguros, seguros a prima y seguros mutuos, son preferibles estos últimos en que todos desempeñan recíprocamente los papeles de aseguradores y de asegurados; porque así hay un interés más efectivo en emplear todos los medios posibles para evitar las consecuencias de la fuerza mayor y de los casos fortuitos que pueden destruir las riquezas.

En cuanto a los seguros sobre la vida que han dado origen a las instituciones llamadas *tontinas*, sólo diremos que envuelven un contrato aleatorio, en que los ahorros se van aumentando con los intereses ordinarios del capital y con los bienes de los asociados que fallecen en el tiempo intermedio entre la institución del seguro y el cumplimiento del plazo que se le ha asignado. Anteriores las tontinas a las cajas de ahorro, es probable que éstas traigan su origen de aquéllas, habiéndose suprimido en las cajas el carácter aleatorio de las primeras.

## CAPITULO X

### DE LA EMIGRACIÓN, DE LA INMIGRACIÓN Y DE LA COLONIZACIÓN

I. Qué es *emigración*: qué *inmigración*: cuándo y cómo son más convenientes estos cambios de población.—II. Qué es colo-



**ntización:** sistema antiguo de colonización: sistema español:  
sistema moderno: condiciones favorables para una buena  
colonización.

## I

La emigración es «la salida de un territorio determinado de cierto número de personas, para ir a establecerse en una nación extraña»; y la inmigración «la introducción de individuos de un país extraño en lugares, en que piensan establecerse por un tiempo más o menos dilatado». Las inmigraciones y las emigraciones se pueden clasificar en *individuales y colectivas*; en *voluntarias y forzadas*; y en *temporales y perpetuas*, palabras todas que no necesitan de definición porque se comprende sin ella su significado.

Las emigraciones e inmigraciones, esto es, los cambios de población de un país a otro pueden ser producidos por muy distintas causas; pero en general se puede decir que tienen lugar por la conveniencia de los individuos que buscan en la salida de un país y en su introducción a otro ventajas especiales de que no gozaban en el primero, mayor facilidad para la apropiación de la tierra, mayor remuneración para sus servicios. Cuando los individuos se deciden a emigrar voluntariamente es porque creen encontrar en el país a que inmigran mayor facilidad para su consumo y campo más vasto para su acción industrial; y rara vez se equivocan en esta materia, porque todo acto de la vida industrial libre va acompañado de una responsabilidad propia, y el descuido y el error hacen responsables de sus consecuencias a los que lo pa-

decen. Por esto es que en materia de emigración e inmigración conviene dejar siempre libertad a los individuos, esto es, no obligarles a salir del país cuando se encuentran bien establecidos en él, ni impedirles que lo hagan cuando lo crean conveniente. Debe ser el individuo quien juzgue de su propia conveniencia.

Para determinar si la emigración es favorable a la nación de que el emigrante sale y si la inmigración favorece a la nación a que el emigrante llega podría darse una regla general y absoluta que consistiría en establecer que el país de que se sale, así como el país a que se arriba, ganarán o perderán con este cambio de población según sea que el emigrante produzca más de lo que consume o consume más de lo que produce. Pero esta regla es puramente abstracta, y es indispensable examinar en sus efectos cada uno de estos cambios de población para poder apreciarlos por completo.

Las emigraciones individuales son las que de ordinario favorecen al país en que los emigrantes se introducen porque los individuos que marchan solos a buscar un nuevo campo de actividad para sus esfuerzos están dotados, por lo general, de un fuerte espíritu de empresa y de un poderoso vigor económico. Entre estas inmigraciones individuales deben preferirse las que tienen su origen en un contrato previo; porque, si bien sucede en este caso que los inmigrantes no necesitan poseer un carácter tan enérgico como en las emigraciones espontáneas, también es efectivo que no pierden tiempo en buscar colocación, que comúnmente son individuos dotados de un arte industrial mayor, de mejores hábitos de previsión y de arreglo, y que colocados desde el momento mismo en que

arriban al país en que son llamados, no tienen ocasión de sufrir paralización alguna en sus esfuerzos ni de experimentar trastornos en su situación. Halagados con una posición más cómoda, pueden remitir a su país informes más favorables y atraer una corriente de inmigración que favorezca el poder productivo del lugar en que se establecen.

En las inmigraciones colectivas es en las que más puede notarse la diversidad de causas que las producen. Unas son debidas al solo deseo de mejorar la situación; otras a principios religiosos; muchas a principios políticos. Siempre la regla general que puede servir de guía para calificar la conveniencia de estos movimientos de población es la que antes hemos expuesto. Bástenos indicar esta regla porque no nos es dado entrar a examinar cada una de estas diferentes clases de movimientos, lo que es materia de estudios especiales. Lo mismo decimos con relación a las inmigraciones voluntarias y forzadas y a las perpetuas y temporales.

## II

La colonización es «la formación de sociedades nuevas por individuos desprendidos de otras sociedades, o el establecimiento de varios emigrantes en una sociedad ya constituida de manera que aquéllos se mantengan unidos en un centro común y observando sus costumbres industriales». Puede haber, por consiguiente, colonias en países ocupados ya y en países no ocupados o habitados por individuos que se encuentren en una gran inferioridad económica..

Los sistemas de colonización observado hasta



aquí han sido muy diversos. En los tiempos antiguos las naciones colonizadoras como los egipcios, los fenicios, los griegos, establecían colonias por el sistema de libertad. Alentados por el deseo de encontrar una posición mejor o movidos por sus principios políticos, se desprendían algunas masas de población de los centros comunes, y eligiendo por sí mismos sus ejes y constituyéndose a su voluntad, establecían colonias nuevas que no mantenían con respecto a la madre patria ninguna dependencia y conservaban únicamente con ella relaciones mercantiles convenientes a su mutuo desarrollo. En este sistema antiguo los individuos que emprendían la colonización eran de ordinario gentes de vigor y de empeño que llevaban a lugares inhabitados un arte industrial conveniente y planteaban así establecimientos cuya prosperidad no se hacía esperar. Constituidos con libertad, hacían sus arreglos sociales e industriales con relación a las circunstancias del lugar en que obraban; por eso se ha visto que todas esas antiguas colonias han sido los principales centros de prosperidad industrial durante largos siglos.

En oposición a este sistema antiguo de colonización está el que han adoptado las naciones europeas desde que el descubrimiento de América y la navegación de las Indias Orientales abrieron un vasto campo a su actividad comercial. De este sistema colonial puede considerarse como tipo el régimen adoptado por España en la administración de sus dominios; puesto que los demás países han aceptado como base general ese régimen, si bien han ido haciendo en él, según los tiempos, innovaciones que lo modificaban para dar a las colonias mayor libertad de acción. El sistema co-

lonial a que nos referimos se encuentra basado en la balanza del comercio, con arreglo a la cual se trató de organizar las relaciones de la metrópoli con las colonias. Los principios dominantes consistían, pues, en prohibir a los colonos que vendieran sus productos o compraran los necesarios a otro país que a la metrópoli. De este principio general de exclusión de todo comercio extraño han resultado naturalmente serias consecuencias, y esos resultados han sido agravados todavía con la prohibición impuesta a las colonias de trabajar en las industrias manufactureras que podían hacer competencia a las de la madre patria.

En la actualidad el sistema español de colonización adoptado por las demás naciones colonizadoras va desapareciendo casi por completo y se van sustituyendo a él ideas exactas que llegarán a establecer al fin la armonía conveniente entre los intereses de las colonias y los de los centros de colonización. Fácil será apreciar este cambio de opiniones, recordando aquí la exposición del moderno sistema de colonización de Inglaterra expuesto últimamente por uno de sus hombres de Estado (1), y que explica la gran diferencia que hay entre los principios del sistema español y los del sistema que parece destinado a prevalecer, porque está en armonía con las indicaciones de la razón y con los resultados de la experiencia.

«En lo que concierne a nuestra política colonial, ha dicho el estadista a quien acabamos de referirnos, el sistema de monopolio no existe. La única precaución que desde ahora pensamos adoptar es

(1) Lord John Russell, en la sesión de la Cámara de los Comunes de 8 de Febrero de 1850.

que nuestras colonias no concedan a ninguna nación un privilegio en perjuicio de otra, y que no impongan sobre nuestros productos derechos tan subidos que equivalgan a una prohibición. Estamos decididos a no modificar nuestra resolución definitiva, cual es que seais libres para recibir los productos de todos los países que puedan suministrarlos a mejor precio y de mejor calidad que las colonias y que, por otra parte, las colonias sean libres para comerciar con todas las naciones del globo de la manera que juzguen más conveniente a sus intereses.

»En lo que concierne a nuestras relaciones políticas con las colonias, obrad sobre el principio de introducir y de mantener en cuanto sea posible en todas ellas las libertades políticas.

»Creo que éstos son los dos principios sobre los cuales se debe obrar; y ellos son los que deben dirigirnos sin ningún peligro en el presente y los que servirán para resolver en lo porvenir graves cuestiones, sin exponernos a una colisión tan desgraciada como la que señaló el fin del último siglo. Recordando el origen de esta guerra fatal con los lugares que han llegado a ser los Estados Unidos de América, no puedo dejar de creer que ella fué el resultado no de un solo error, de una sola falta, sino de una serie repetida de faltas y de errores, de una política desgraciada, de concesiones tardías y de exigencias inoportunas. Sin duda preveo, con todos los buenos espíritus, que algunas de nuestras colonias crecerán en población y en riqueza de tal manera que vendrán a decirnos algún día: tenemos bastante fuerza para ser independientes de Inglaterra: el lazo que a ella nos une no es oneroso, y ha llegado el momento en que en buena amistad y en bu-



na relación con la madre patria queremos mantener nuestra independendencia. No creo que este tiempo esté muy próximo; pero hagamos todo lo que de nosotros dependa para ponerlas en aptitud de gobernarse, y así démosles en cuanto sea posible la facultad de dirigir sus propios negocios. Que crezcan en número y en bienestar; y suceda lo que suceda, nosotros, ciudadanos de este grande imperio, tendremos el consuelo de decir que hemos contribuído a la felicidad del mundo.»

Se ve por estas notables palabras cuán lejos se hallan las ideas modernas de los principios erróneos que sirvieron de base al sistema colonial español, sistema que, adoptado por las demás naciones fué, primero, la causa de desgracias sin cuento, y después, de la emancipación de las mismas colonias, de las guerras que le precedieron y de la mayor parte de los sufrimientos que experimentó la humanidad en los tres últimos siglos.

Estableciendo sucintamente las condiciones favorables para una buena colonización sin entrar en detalles extraños a nuestro propósito, recordaremos, como los más importantes, los que siguen:

1.º *Gobierno libre.*—Los hábitos sociales y los arreglos de Gobierno influyen de una manera poderosa en el adelantamiento y en el retroceso de las sociedades. Por esto es muy conveniente que, al plantearse colonias nuevas en países en que los colonizadores van a establecer su dominio, se tengan ideas claras acerca de las funciones propias de los Gobiernos, y se limiten sus facultades dentro del círculo a que convenientemente deben contraerse. En las colonias en que los particulares esperan para todo la iniciativa de los Gobiernos, en que las opiniones dominantes no favorecen el

desarrollo de la acción individual, sólo se puede llegar a muy escasos resultados. Por el contrario, una colonia en que el Gobierno está limitado a las atribuciones indispensables y en que los particulares asumen por sí mismos toda la responsabilidad que les corresponde, tiene condiciones de una vasta prosperidad.

2.º En las colonias nuevas la ley de las salidas hace sentir sus consecuencias desfavorables, porque la división del trabajo no puede ejercerse en vasta escala y los productos tienen un costo superior al de los que son producidos en una sociedad de mayor población. Para compensar estos inconvenientes, es preciso que por lo menos se elijan para lugares de colonización aquellos que tengan fértil territorio y que la base de los colonizadores se componga principalmente de individuos que conozcan los procedimientos agrícolas. Natural es que así sea porque los trabajos principales en las colonias son los de la agricultura.

3.º Conviene que las colonias nuevas se coloquen en lugares en que sea fácil el comercio con otros países, a las orillas del mar o de ríos navegables. Las colonias mediterráneas, cuando han llegado a constituirse de esta manera excepcional, sólo han hecho tardíos progresos.

4.º Conviene que la población de la colonia no se esparza en un territorio extenso, inclinación natural y común en todos los colonizadores, porque su principal atractivo es el de la tierra. Extendiéndose en considerables dimensiones, pierden las ventajas que resultan de la ley de las salidas, y aun se hace sentir en el costo de sus productos agrícolas para la exportación la desventaja que resulta del alza en los transportes. Agrupados los

colonos en un centro común, pueden aprovechar las ventajas de la división; se alteran menos sus hábitos de trabajo, porque cada cual puede contraerse al desempeño del servicio que ha prestado antes en la sociedad de donde salió y puede atenderse fácilmente al consumo de productos agrícolas con el producto de tierras abundantes y fértiles, situadas en las cercanías de los centros de la población. La mayor parte de los malos resultados en algunas colonias modernas proceden de este aislamiento en que se colocan los colonizadores en virtud de su deseo impremeditado de poseer grandes extensiones de tierras.

5.º De la concesión más o menos ordenada de las tierras resulta el adelantamiento de las colonias. La concesión de grandes extensiones a individuos que cuentan con el favor de la autoridad en nada contribuye al adelantamiento de la industria. La concesión gratuita a todos los que quieren ocupar la tierra esparce demasiado la población. Se ha adoptado por esto un sistema especial conocido por el nombre de su autor Wakefield, sistema en virtud del cual la tierra se vende a los que desean adquirirla, y se destina el producto de esas ventas para aumentar la población colonizadora, atrayendo nuevos inmigrantes. Con la aplicación de este sistema se tiene la seguridad de que los que adquieren la tierra cuentan con algún capital para su explotación; se da estímulo a los que desean adquirirla, a fin de que preparen los medios suficientes para esa adquisición, y se mantiene en los servicios de otras industrias a los obreros que llegan, hasta el momento en que con su propio trabajo logren reunir el pequeño capital indispensable para la adquisición y explotación.



de las propiedades agrícolas. Con las prescripciones antes recordadas, la división del trabajo tiene lugar en la escala en que naturalmente es posible, y la ley de la renta territorial no hace sentir sus consecuencias desfavorables: condiciones que han sido la causa de los rápidos progresos que se han observado en las colonias modernas.

## CAPITULO XI

### COMPARACIÓN DEL SISTEMA ECONÓMICO CON LOS SISTEMAS SOCIALISTAS

- I. Introducción.—II. Idea general del sistema económico.—
- III. Idem de los sistemas socialistas.

#### I

Concluída la exposición de los principios teóricos de la producción, de la distribución y del consumo de las riquezas y de algunas aplicaciones prácticas de la teoría, parece útil comparar el sistema económico con otros sistemas inventados para la organización de la industria. No nos proponemos establecer estos diversos sistemas de organización artificial con toda la extensión que podría dárseles, si se quisieran conocer su marcha histórica y la influencia que han ejercido en la organización de las sociedades. Condenados los sistemas socialistas por las lecciones de una larga experiencia,

refutados victoriosamente en las numerosas discusiones a que han dado origen principalmente en este siglo, no pueden ya suministrar materia para una discusión detenida; pero, es útil recordarlos para comparar sus bases constitutivas con las del sistema económico y poder apreciar así más fácilmente la importancia y ventajas de esta organización natural.

## II

Por escasa que sea la atención que se haya prestado al encadenamiento de los diversos principios que constituyen el sistema económico, se habrá comprendido que la Economía Política no procura establecer ningún sistema debido a una organización artificial inventada por el hombre, sino que, por el contrario, investiga sólo cuál es la organización natural. En vez de propender al sostenimiento de principios más o menos convenientes, más o menos ordenados, que tiendan a organizar, conforme a indicaciones especiales, las relaciones del hombre con la materia para aplicarla a la satisfacción de las necesidades, ha partido, y con razón, de la idea fundamental de que antes de sustituir cualquier sistema al que resulta del libre ejercicio de las facultades humanas, es natural estudiar el desarrollo de esas facultades en sus relaciones con la riqueza, para examinarlas y juzgarlas. El estudio ha demostrado que el libre y espontáneo desarrollo de las facultades humanas en el orden industrial, satisface por completo las aspiraciones naturales y el deseo de encontrar una organización en que con los menores esfuerzos se

obtengan los mayores resultados y en que esos resultados estén para el individuo y para la sociedad en proporción con el mérito de sus obras y con el esfuerzo que emplean en la producción.

Fácil es comprobar este aserto recordando en pocas palabras el encadenamiento que se observa entre los diversos principios que constituyen el sistema económico.

Siguiendo la Economía Política un sistema de observaciones y de inducción, estudia en primer lugar cuál es el móvil que guía al individuo en el movimiento industrial, y encuentra que es la necesidad siempre capaz de un aumento indefinido y constante. Por tanto, todo sistema de organización que procure sustituir el móvil natural de la necesidad, por otro móvil ficticio inventado por el hombre, no hará más que quitar un elemento poderoso y reemplazarlo con otro débil en sus impulsos y en sus resultados.

Si el hombre no procura satisfacer sus necesidades, él y la sociedad se mantienen en el estado de barbarie, situación a que acompaña la privación que impone verdaderos sufrimientos. Si, por el contrario, el individuo se decide a llenar con vigor las necesidades que le asedian, emprende por sí mismo y de una manera enteramente espontánea las operaciones del trabajo y procura, como es natural, disminuir el necesario para obtener los productos, lo que es lo mismo, inventa y perfecciona el arte que le sirve de guía en la aplicación de sus esfuerzos.

El arte y el trabajo pueden manifestarse ya en las relaciones del hombre con la materia, ya en las relaciones de taller, ya en las relaciones sociales. Estos puntos de observación indican también



el orden natural que debe adoptarse en las medidas de aplicación que los individuos y los Gobiernos emplean para mejorar el estado económico de las familias y de las naciones.

Estudia en seguida la Economía Política los movimientos de la población, indicando los obstáculos que se oponen a su desarrollo indefinido y la ley que naturalmente los gobierna. Esta sola enunciación viene a preservar a las sociedades de un número considerable de errores.

Los movimientos de población alteran las relaciones entre los productos obtenidos y el trabajo empleado para alcanzarlos. Estas dos influencias del movimiento de la población, favorable una, contraria la otra, son examinadas en las leyes de la renta y de las salidas; principios económicos que dirigen a los individuos y a las sociedades en la observación de los hechos prácticos que acontecen, indicando el verdadero fin a que deben contraerse sus esfuerzos.

Estudia a continuación los efectos de los distintos consumos; unos favorables, otros adversos a la aspiración que debe servir de guía en las relaciones del hombre con la materia, cual es la fácil satisfacción de las necesidades humanas.

Contrayendo después sus observaciones a un nuevo punto de estudio, indica las consideraciones que sirven de base al cambio aislado, al cambio con competencia, a la distribución de los individuos en las diversas profesiones, al costo de producción, al valor. Se ve que en el sistema industrial económico el cambio existe cuando hay mayor utilidad en cambiar que en producir directamente y que la distribución de los esfuerzos y de los productos se verifica dando estos últimos a cada uno

según sus obras; principio el más equitativo que puede imaginarse y el que a la vez desarrolla mayores esfuerzos, porque la satisfacción o los goces guardan proporción con las obras y con los sacrificios.

Compara después los sistemas de distribución por libertad y por autoridad, lo cual nos excusa de entrar en explicaciones detenidas acerca de los sistemas socialistas. Y, por último, hace algunas aplicaciones de los principios.

Como se ve, la Economía Política no procura sustituir al orden divino y natural ningún otro orden artificial emanado del hombre. Observa el primero, lo estudia, lo aplica; y de las observaciones del estudio y de la aplicación resulta que es el mejor sistema que puede imaginarse, ya que es el que corresponde al libre desarrollo de las facultades naturales de los individuos como han sido formadas para servir a su destino.

### III

Los sistemas socialistas, esto es, los que se proponen sustituir a la organización natural, una organización artificial emanada del hombre, y de los cuales el comunismo es sin duda el más importante, han sido conocidos desde la antigüedad, y ha habido épocas en que transitoriamente han dominado en las sociedades. No es raro que hayan podido surgir; lo raro es que a pesar de los estímulos poderosos que con la comunidad de los bienes y la igual participación en la fortuna ofrecen a la inmensa mayoría de las poblaciones, hayan tenido las sociedades el buen sentido de

desecharlos por completo en la diversas épocas en que se han presentado. Aun los mismos obreros, ilustrados por la discusión y por la experiencia, han comprendido que esos sistemas que comienzan por ofrecerles la fortuna y la igualdad, no traen otros resultados que la igualdad de sacrificios y el empobrecimiento común.

No explicaremos aquí en sus detalles los numerosos sistemas que forman el conjunto del socialismo. Tomándolos a todos en sus caracteres más notables y en sus manifestaciones más puras, indicaremos en pocas palabras las bases sobre las cuales se hallan establecidos.

Los sistemas socialistas parten de una base común que es, según se ha dicho, la sustitución de una organización artificial a una organización natural; y si propenden a esta sustitución es porque procediendo con lógica, principian por establecer el ateísmo religioso a fin de reemplazar por invenciones propias la organización debida a la Divinidad, en que sus propagadores no creen. Algunos no aceptan la responsabilidad del individuo por sus obras, suponiéndole ligado a un destino que no puede evitar; lo que importa la irresponsabilidad moral: y otros procuran aprovechar la influencia de todas las pasiones buenas o malas y hacerlas servir para el desarrollo de las sociedades.

En el sistema socialista la propiedad no existe: la propiedad es de la sociedad, de la tribu, de la nación. Aun más, la individualidad tampoco existe, porque debe ser sacrificada ante los intereses de la sociedad. Por esto es que para la producción de las riquezas, los sistemas socialistas más puros han procurado sustituir el móvil del interés per-



sonal por otro móvil más alto sin duda, cual es el del mérito o del sacrificio, pero no más conveniente para el desarrollo de la producción. Y decimos que este móvil se ha inventado en los sistemas socialistas más puros, porque en otros se ha proclamado la destrucción y no la producción; se ha atacado la fortuna del rico, y no se ha indicado la manera de formarla.

Este móvil general en los sistemas socialistas más adelantados no satisface en ningún sentido las exigencias de la producción. Para que cada individuo dedicara al trabajo todos sus esfuerzos movido por otro principio que el del interés personal, sería indispensable que en vez de componerse de hombres comunes las sociedades se compusieran de hombres excepcionales y que la virtud y el heroísmo en el sacrificio fueran cualidades características de todos los miembros de la sociedad.

En cuanto a la distribución de la riqueza, los sistemas socialistas que proclaman el mérito o el sacrificio como móvil de los actos, sustituyen también a la fórmula económica, en la cual se da a cada uno sus obras, otra conforme a la cual los productos deben darse a cada uno según sus necesidades, fórmula cuyas consecuencias pueden apreciarse fácilmente por su sola enunciación.

Se ve, pues, que los sistemas socialistas, suprimiendo el impulso del interés personal, sustituyéndolo con otro que sólo sería suficiente en sociedades que no estuvieran compuestas de hombres, propende al empobrecimiento general, y sacrifica a la igualdad la libertad, que es la base principal de las acciones humanas.

En resumen, el sistema económico estudia y expone el orden natural, único origen de adelanto

verdadero para las sociedades. Los socialistas forman y exponen organizaciones artificiales, condenadas cruelmente en la práctica cuando han llegado a la realización. Bajo el pretexto de una igualdad aparente, se sacrifica la libertad, y se sustituye al orden natural, otro artificial emanado del hombre con sus pasiones más o menos disfrazadas, con sus errores más o menos funestos, pero siempre fatales al progreso social.

# INDICE

## TRATADO ELEMENTAL DE ECONOMIA POLITICA

### NOCIONES PRELIMINARES

Págs.

- I. De la tendencia de los estudios económicos.—II. Definición de la Economía Política.—III. Del objeto de esta ciencia; del movimiento y del ideal económico. IV. De los diversos nombres que se han dado a esta ciencia.—V. De la principal división de los estudios económicos.—VI. De la importancia de la Economía Política.—VII. De la relación de la Economía Política con las demás ciencias, y del método propio para exponer sus doctrinas.—VIII. De la división de esta obra. 1

## LIBRO PRIMERO

### De la producción y del consumo

#### CAPITULO I

##### IDEA GENERAL DEL MOVIMIENTO ECONOMICO Y DEFINICIONES

- I. De las necesidades económicas.—II. Del trabajo, del arte y de los servicios económicos.—III. De las riquezas.—IV. De la utilidad como elemento constitutivo de las riquezas.—V. De la producción, del producto y del consumo.—VI. Del capital.—VII. Del estado de



riqueza.—VIII. Definición y clasificación de las industrias.—IX. Idea del plan del libro 1.....	12
---	----

## CAPITULO II

## DE LOS ELEMENTOS DE PRODUCCIÓN

1. Cuáles son los elementos de la producción.—II. Importancia de la <i>materia</i> como elemento de la producción.—III. De la actividad humana, del arte y del trabajo propiamente dicho.—IV. Del trabajo muscular y del de ahorro.—V. De las ventajas de las invenciones industriales.—VI. Del sistema de cooperación.—VII. De las combinaciones sociales.—VIII. Resumen.	36
--	----

## CAPITULOS III

## DEL MOVIMIENTO DE LA POBLACIÓN

1. Opiniones antiguas acerca de los medios de promover la prosperidad pública.—II. Ideas modernas.—III. Doctrina de Malthus sobre los movimientos de la población.—IV. Antecedentes de la ley de la población.—V. Fórmula de la ley de la población.—VI. Examen de las objeciones formuladas contra esta ley.—VII. Algunas consecuencias de esta misma ley.—VIII. De la miseria y del pauperismo .....	72
--	----

## CAPITULO IV

## DE LAS LEYES DE LA RENTA TERRITORIAL Y DE LAS SALIDAS

1. Introducción al estudio de las leyes de la renta territorial y de las salidas.—II. De la ley de la renta territorial: sus antecedentes: su fórmula: causas del aumento ó disminución de la renta territorial: objeciones contra esta ley.—III. De la ley de las salidas:
---

sus antecedentes: su fórmula: doctrina de Say.—	
IV. Tendencia común de estas dos leyes .....	92

## CAPITULO V

## DEL CONSUMO

I. Definición del consumo: consideraciones generales sobre el mismo.—II. Divisiones del consumo en cuanto a su naturaleza.—III. Id. en cuanto a sus efectos.—	
IV. De los gastos de producción: sus clasificaciones.	
V. De los consumos que tienen por objeto la crianza y educación de los hombres .....	116

## LIBRO SEGUNDO

## De la distribución de las riquezas

## CAPITULO I

DEFINICIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS RIQUEZAS  
Y DE SUS FORMAS ELEMENTALES

- I. Carácter general de las leyes de producción y del consumo: id. de la distribución de las riquezas: qué puntos comprende esta distribución: en qué situación considera al hombre y a la sociedad la teoría de la distribución de las riquezas: de la fuerza que domina esta distribución.—II. Del sistema de distribución por autoridad y del sistema de distribución por libertad: desarrollo histórico de uno y otro.—III. Si pueden existir aisladamente estos dos sistemas de distribución y cuál es la intervención que sobre el segundo debe tener la autoridad en las sociedades organizadas.—IV. Cuál de estos sistemas se encuentra sujeto a procedimientos más fijos, y razón de este fenómeno.—V. Resumen y exposición de las materias

que comprende el estudio del sistema de distribución .....	135
--	-----

## CAPITULO II

## ANALISIS DEL CAMBIO Y LEY DE LA OFERTA Y DEL PEDIDO

I. Del cambio entre dos individuos aislados: su causa remota: su causa inmediata: qué individuos: qué objetos tienen mayor poder de cambio.—II. Del cambio con competencia: sus ventajas.—III. Idea general de la ley de la oferta y del pedido.—IV. Método para la exposición de esta misma ley .....	151
--	-----

## CAPITULO III

## DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INDIVIDUOS ENTRE LAS DIVERSAS PROFESIONES Y DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS

I. Introducción.—II. Qué es lo que determina la proporcionalidad entre el trabajo y la remuneración: algunas causas de esta proporcionalidad.—III. Quiénes constituyen la oferta y el pedido y cómo se establece el valor en la remuneración de las profesiones.—IV.Cuál es la regla que en el sistema de distribución por libertad dirige la de los productos entre los individuos.....	166
--	-----

## CAPITULO IV

## ANALISIS DEL VALOR

I. Origen del valor: examen de las teorías inventadas para explicarlo: el valor nace de los servicios onerosos del trabajo humano.—II. Propositiones fundamentales que corroboran la doctrina anterior.—III. De cuántas clases es el valor: base del valor <i>habitual</i> : ídem del valor <i>corriente</i> .....	176
--	-----



## CAPITULO V

## DE LA MONEDA

Págs.

- I. Qué es moneda: sus ventajas en el cambio.—II. Qué propiedades debe tener una mercadería para que pueda desempeñar las funciones de moneda.—III. Ventajas de los metales preciosos como moneda.—IV. La moneda está sujeta a las mismas variaciones que las otras mercaderías en conformidad a la ley de la oferta y del pedido.—V. De la moneda de convención y del papel moneda y de la diferencia de este último con la moneda de papel.—VI. De la dificultad de encontrar una medida común de los valores ..... 192

## CAPITULO VI

## DEL CREDITO

- I. Extensión del cambio.—II. Idea general del *crédito*.—III. Id. del *cambio*: sus antecedentes y límites.—IV. De la división del cambio ..... 211

## CAPITULO VII

## COSTO DE PRODUCCIÓN, INTERESES Y SALARIOS

- I. Base del valor habitual.—II. Elementos del precio de costo.—III. Del *interés*: tasa del interés: circunstancias que influyen en que la tasa del interés sea mayor o menor: ley a que están sujetas las variaciones del interés: valor corriente y valor habitual de la tasa del interés: inconvenientes de la fijación legal de la tasa del interés.—IV. Del *salario*: significado económico de esta palabra.—V. De las relaciones entre el interés y el salario según los varios estados de riqueza.—VI. De la influencia del capital sobre la suerte de las clases obreras ..... 226

## CAPITULO VIII

DE LOS CAPITALES FIJOS Y CIRCULANTES.—Y DE LAS  
CRISIS COMERCIALES

Págs.

- I. Clasificación de los capitales en fijos y circulantes: a qué clase pertenece el capital *moneda*.—II. Cuáles capitales están sujetos a más súbitas y considerables transformaciones: cuáles se forman primero.—III. De la influencia recíproca en las variaciones de valor de los capitales fijos y circulantes.—IV. Qué son *crisis comerciales*: del crédito.—V. Si las crisis son en sí mismas un mal: si hay algún medio de destruirlas.—VI. De las crisis monetarias ..... 248

## CAPITULO IX

DE LAS LIMITACIONES Y DE LOS INCONVENIENTES DEL  
SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN POR LIBERTAD

- I. Limitaciones u obstáculos que se oponen al ejercicio de la distribución por libertad: sus clases.—II. De los obstáculos naturales.—III. Id. de los artificiales.—IV. De los efectos de estos obstáculos.—V. De los inconvenientes del sistema de distribución por libertad y primeramente de la *logrería*.—VI. De la falta de remuneración de los inventores.—VII. De la desigualdad de fuerzas económicas entre los diversos individuos y del *pauperismo*.—VIII. Resumen..... 265

## CAPITULO X

## COMPARACIÓN DE LOS DOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN

- I. Qué elementos debemos estudiar y en qué estado de sociedad para comparar los dos sistemas de distribución.—II.Cuál de los dos sistemas de distribución impone al movimiento general de la industria un des-

- arrollo más fácil atendidas las necesidades, las aptitudes personales y la responsabilidad de los agentes.—  
 III. Cuál tiene más influencia en el desarrollo del trabajo muscular, del trabajo de ahorro y del arte industrial.—IV. Cuál es más favorable al arreglo de la población.—V. Resumen ..... 281

## LIBRO TERCERO

### Estudios prácticos

#### CAPITULO I

##### INTRODUCCIÓN

- I. Idea general del objeto de este libro.—II. Plan del mismo ..... 300

#### CAPITULO II

##### LEYES SOBRE LAS SUCESIONES Y TESTAMENTOS

- I. Razón de la intervención de la autoridad en la distribución de los bienes hereditarios.—II. Ventajas del derecho de testar.—II. Sistemas del derecho de testar: ventajas del sistema de la libertad del testamento: restricciones que conviene poner a esta libertad.—III. A falta de testamento la ley debe suplir el silencio del testador: dos sistemas de distribución de los bienes: ventajas del que los distribuye por partes iguales ..... 304

#### CAPITULO III

##### DE LOS PRIVILEGIOS DE INVENCION Y DE LA PROPIEDAD LITERARIA Y ARTISTICA

- I. Origen de los privilegios exclusivos: triple sistema de concesión de estos privilegios: ideal económico.—II. De



la propiedad literaria y artística: su base: cómo debería reconocerse .....	312
---	-----

## CAPITULO IV

DE LOS MONOPOLIOS CONSTITUIDOS POR LAS LEYES  
DE ADUANAS Y DE LAS LEYES Y REGLAMENTOS  
SOBRE EL COMERCIO DE GRANOS

I. Las aduanas pueden considerarse como medio de constituir verdaderos monopolios.—II. De la <i>balanza de comercio</i> : su fundamento: falsedad de este sistema. III. De la teoría de la <i>independencia nacional</i> como base de las restricciones del comercio de importación: fundamento y falsedad de este sistema.—IV. Del sistema <i>protector</i> : su fundamento y falsedad.—V. De las leyes y reglamentos sobre el comercio de granos y origen de estas leyes y examen de los sistemas principales por ellas establecidos .....	320
--	-----

## CAPITULO V

DE LOS MEDIOS INVENTADOS PARA AUMENTAR LA TASA  
DE LOS SALARIOS

I. Importancia de las medidas dirigidas a impedir la baja de los salarios.—II. Diversos sistemas inventados para disminuir el pauperismo.—III. De la beneficencia: sus diversas especies.—IV. De la colonización y de la instrucción como remedios del pauperismo .....	339
---	-----

## CAPITULO VI

## DE LOS IMPUESTOS

I. Definición de los impuestos y consideraciones generales sobre ellos.—II. Clasificación teórica de los impuestos.—III. Id; con relación a la plantación de los mis-	
---	--

mos.—IV. Examen de las diversas bases propuestas para la planteación de los impuestos.—V. Reglas que conviene tener presente para esta planteación.—VI. Examen de algunos de los impuestos más conocidos.—VII. De la percepción del impuesto .....	353
--	-----

## CAPITULO VII

## DE LOS EMPRESTITOS PUBLICOS

I. Definición de los empréstitos.—II. Clasificaciones de los mismos.—III. De las formas principales de las obligaciones emitidas por el Estado.—IV. De la emisión de los empréstitos.—V. De la amortización de los mismos.—VI. De la venta de las obligaciones que constituyen los empréstitos .....	387
--	-----

## CAPITULO VIII

## DE LA FABRICACIÓN DE LA MONEDA

I. Si conviene que la autoridad fabrique de su cuenta la moneda.—II. De los antiguos derechos del Estado en la fabricación de la moneda y del significado de algunas palabras relativas a esta fabricación.—III. Exposición de los diversos sistemas monetarios y consideraciones a que conviene atender para elegir entre ellos.—IV. Quién debe soportar la pérdida de la moneda por el frote .....	400
--	-----

## CAPITULO IX

## DE LOS BANCOS, DE LOS SEGUROS Y DE LAS CAJAS DE AHORROS

I. Origen y definición de los Bancos.—II. De las operaciones en que hoy se ocupan los Bancos.—III. De los principales sistemas de organización de los Bancos.—	
--	--

- IV. De las principales clases de Bancos.—V. De las *cajas de ahorro*.—VI. De los *seguros* ..... 409

## CAPITULO X

## DE LA EMIGRACIÓN, DE LA INMIGRACIÓN Y DE LA COLONIZACIÓN

- I. Qué es *emigración*: qué *inmigración*: cuándo y cómo son más convenientes estos cambios de población.—  
 II. Qué es *colonización*: sistema antiguo de colonización: sistema español: sistema moderno: condiciones favorables para una buena colonización ..... 435

## CAPITULO XI

## COMPARACIÓN DEL SISTEMA ECONÓMICO CON LOS SISTEMAS SOCIALISTAS

- I. Introducción.—II. Idea general del sistema económico.  
 III.—Idem de los sistemas socialistas. .... 445











