11 (995-15) - antes.

BIBLIOTECA NACIONAL DE CHILE
Sección bnch, chb
Clasificación 9 (167-26)
~~Cuttel~~
Año Ed. 1867 Copia 1
Registro Seaco —
Registro Notis. AAM3311

BIBLIOTECA NACIONAL
0062660

Ord 23-R24-1 vol.

Nº 634.

TRATADO ELEMENTAL DE ECONOMÍA POLÍTICA.

TRATADO ELEMENTAL

DE

ECONOMÍA POLÍTICA,

POR

Miguel Cruchaga.

BIBLIOTECA NACIONAL
CHILE
SANTIAGO

BIBLIOGRAFIA
DE CHILE

Santiago de Chile.

IMPRENTA NACIONAL, CALLE DE LA MONEDA, NÚM. 46.

— 1867 —

TRATADO ELEMENTAL

DE

ECONOMÍA POLÍTICA,

POR

Alejandro Gallardo.

Santiago de Chile.

IMPRENTA NACIONAL, CALLE DE LA MONEDA, NÚM. 46.

— 1867 —

BIBLIOTECA NACIONAL
CHILE
SANTIAGO

TRATADO ELEMENTAL

DE

ECONOMÍA POLÍTICA.

NOCIONES PRELIMINARES.

I.

Con el nombre de *Economía* se designaba en la antigüedad el arte de administrar los bienes de la familia. Reducíase entónces a la esposicion de algunas reglas ordenadas con el fin de obtener el aumento de la fortuna individual, mediante el ahorro, el órden i la buena direccion de la casa. Así los estudios hechos en esa época con relacion a la riqueza no salian de los límites de un mero arte ni tenian casi mayor importancia que el conjunto de reglas o consejos conocido ahora con el nombre de *Economía Doméstica*.

En los últimos siglos, la tendencia de este arte, cuando no tenia por objeto organizar el sistema de impuestos o en jeneral la hacienda pública de un pais, era la de incrementar la riqueza de la nacion por medio de dispo-

siciones lejislativas o de administracion. Jeneralizada la creencia de que el progreso de un pais debia ocasionar una decadencia equivalente en otro, los escritores se esforzaban por indicar varios procedimientos que, en su sentir, tendian a la creacion de la riqueza. Aconsejaban unos que se prestara atencion a la agricultura; otros, que se dieran a los productos nacionales salidas forzadas, escluyendo en todo caso a los estranjeros; muchos, que se atendiera mas a la industria manufacturera o comercial; i todos que se procurara atraer, aun a costa de medidas estremas, la mayor cantidad posible de metales preciosos, que constituian para ellos la riqueza por escelencia, si no la única. Mui diversos eran los medios propuestos; pero todos partian de una misma base, la necesidad de una organizacion de la industria debida a los gobiernos; i tendian a un mismo fin, el acrescentamiento inmediato de la riqueza nacional por medio de cierta organizacion que se estimaba la mas adecuada.

Para formular procedimientos que incrementaran la riqueza nacional, era menester ante todo estudiar los objetos que se queria reglamentar i someter a planes determinados; para organizar convenientemente la industria i la actividad de los individuos, era menester apreciarlas i observarlas. De las combinaciones artificiales, en su mayor parte caprichosas, se pasó naturalmente al estudio de los hechos, i se observó que, así como en las demas relaciones del hombre con la materia, hai en la industria ciertas leyes constantes i naturales que el hombre no puede destruir ni olvidar, si no quiere que la fuerza de los hechos se sobreponga a su voluntad. Vióse tambien que ese órden natural, a mas de necesario, era mui superior a todas las combinaciones artificiales anteriores, por bien meditadas que parecieran; i la tenden-

cia de los estudios cambió, apartándose de los propósitos de reglamentacion artificial para dedicarse mas a la esposicion de los hechos observados i de las leyes naturales descubiertas. Se reconoció que las relaciones del hombre con la materia no estaban abandonadas al acaso; que, bajo el aspecto esterior de un desarreglo aparente, habia un órden completo; que, en vez de alterarlo con procedimientos arbitrarios, se debian dejar subsistir esas leyes naturales que no era posible contrarrestar; i que la mision de quien deseara contraerse a estos estudios no era otra que la de investigar i esponer esas reglas para deducir de ellas mismas las consecuencias i aplicaciones a que racionalmente se prestaran. Observados los acontecimientos naturales bajo el influjo de estas ideas i desde fines del siglo pasado, ha llegado a adquirir verdadera importancia este ramo de las ciencias sociales a que hoi se dá el nombre de *Economía Política* i que podria definirse "el estudio de las causas jenerales que influyen en que los hombres puedan apropiar mas o ménos i con mas o ménos facilidad la materia a la satisfaccion de sus necesidades, i de los medios que tienden a facilitar o aumentar esta apropiacion."

II.

Algunos escritores han definido la Economía Política "la ciencia de la riqueza;" otros, procurando precisar mas la base del estudio, la han llamado "la ciencia de la industria." La primera definicion ofrece el grave inconveniente de no dar una idea clara del objeto a que se dirijen las investigaciones económicas, ya que no determina bajo qué punto de vista se estudia la riqueza, i hace suponer que mas se trata de conocer la

estadística de los productos que de investigar el oríjen, el desarrollo i el poder de las fuerzas productoras. Parece que se tratara de olvidar al hombre para ocuparse solo de la materia. La última nacida del conocimiento de la inexactitud de la primera, imprime sin duda a los estudios un carácter mas determinado; pero no alcanza a dar una idea clara i completa de lo que debe comprender la ciencia. Admitida esta nocion, las investigaciones habrian de contraerse a la produccion, prescindiendo de las demas relaciones del hombre con la materia.

De nuestra definicion resulta que el objeto de los estudios económicos es el estado de riqueza de los individuos i de la sociedad, o lo que es lo mismo el estudio de las causas jenerales que influyen en que el hombre pueda apropiar mas o ménos i con mas o ménos facilidad la materia a la satisfaccion de sus necesidades. Partiendo de esta base, se comprende fácilmente que, para tener una idea clara de los principios económicos, es necesario observar una por una las causas jenerales que pueden modificar la accion del hombre sobre la materia considerándola en todos los órdenes de relaciones, en la produccion, en la distribucion i en la destruccion de las riquezas. Junto con el estado de riqueza, estudiamos el movimiento económico de los individuos i de la sociedad que *es la série incesante de los diversos estados de riqueza porque pasan*, obteniendo, ya mas productos con menor trabajo o en menor tiempo, ya menor cantidad de productos o con mas trabajo. Así el ideal económico es el satisfacer la mayor suma de necesidades a costa del menor trabajo posible. Tal es tambien el principio fundamental que debe tenerse en mira en los estudios posteriores, i que toman en cuenta todas las ciencias que se ocupan, ya de fuerzas materiales, como la Mecánica, ya

en jeneral de todos los elementos de produccion, como la Economía Política.

III.

Siendo el arte una coleccion de preceptos prácticos cuyo cumplimiento permite hacer con ventaja una cosa cualquiera, i la ciencia el conocimiento de algunas verdades deducidas de la observacion de un objeto (1), la Economía Política, que al principio fué un mero arte, participa ahora de un doble carácter. Como ciencia, observa, espone i estudia el estado de riqueza cual ántes se ha definido; como arte, dirije i 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 apropiacion de la materia. De aquí resulta la division natural de los estudios en dos partes diversas, una teórica i otra práctica, la primera esclusivamente de esposicion i observacion, la segunda de aplicacion de las verdades observadas i conocidas.

IV.

Diversos nombres se ha querido dar al estudio que ahora emprendemos. Algunos lo han llamado *Phisiocracia* o ciencia del órden natural; otros *Economía Social* (2) o *Industrial* (3); pero el mas antiguo i jeneralmente conocido es el de *Economía Política* (4), que equivale a

---

(1) Destutt de Tracy.—Elementos de Ideolojía.—Parte II introduccion.

(2) Say, Quesnay.

(3) Blanqui.

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

decir lei de los bienes de la familia política o de la nacion. Este nombre indica con alguna exactitud el objeto de la ciencia i está ya consagrado por un largo uso. Por lo demas, lo que importa no es tanto que la etimolojía corresponda a las materias de que la ciencia se ocupa, cuanto que se conozcan claramente su objeto, su estension, sus principios i su verdadera importancia.

V.

No obstante que el conocimiento de las ventajas de un estudio no puede alcanzarse por completo sino despues que ese estudio se ha hecho, no será inútil indicar a la lijera cuál es la que reconocemos en la Economía Política. Esta esposicion servirá principalmente para llamar la atencion hácia el conjunto de las materias que trata; para indicar en bosquejo, pero de una manera clara, su estension i sus límites naturales; para manifestar, en fin, que con su enseñanza no se vá persiguiendo el propósito de encontrar el sistema de enriquecer a las sociedades por un procedimiento especial, sino simplemente el de esplicar el órden natural que gobierna las relaciones del hombre con la materia i los medios jenerales, deducidos de la observacion del mismo órden, que pueden emplearse en beneficio de la sociedad.

Reconocemos desde luego que el mejor órden posible es el que existe naturalmente i esplicamos cuáles son los elementos de produccion o las fuerzas que a ella contribuyen i las ventajas o inconvenientes que ocasiona la destruccion de los objetos, segun el resultado de esta misma destruccion. La observacion de estos elementos de produccion i de los hechos relacionados con las riquezas nos revela que hai un órden natural necesario i que

en vano se procurará sustituir con ventaja una combinacion cualquiera a esa organizacion que emana de la naturaleza misma. Vemos así que todos los esfuerzos hechos hasta ahora i cuantos pudieran hacerse buscando un medio artificial de enriquecimiento jamas podrán producir provecho alguno i léjos de eso no llegarán a otro fin que al de desorganizar las sociedades apartándolas de la verdad. De la misma manera, estudiando cómo se trasmiten i distribuyen los objetos se comprende que vale mas, en beneficio de las sociedades, dejar que funcione libremente el interes individual que someter el movimiento económico a una organizacion dictada por la autoridad. De aquí la primera ventaja del estudio de la Economía Política: la formacion del criterio para el manejo de los intereses sociales i de los intereses particulares, dándoles un verdadero punto de partida para la apreciacion de las opiniones, de las leyes i de las costumbres.

Con el estudio de la teoría i el conocimiento exacto de las leyes económicas, se obtienen, a mas de aquella primordial i comprensiva ventaja, muchas otras que de ella se derivan, ya se considere al individuo en cuanto a las funciones particulares i privadas, ya en cuanto a las jenerales i públicas. Del estudio de los elementos de produccion se deducen las reglas que deben observarse para hacer progresar a la sociedad, fortificando i desarrollando esos elementos; de los principios del consumo, las reglas que deban observarse para que ese consumo no perjudique el progreso económico; de las leyes de la distribucion, el conocimiento de los obstáculos que limitan el progreso individual, la apreciacion de los móviles mas 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 dedúcense tambien de este estudio los principios que deben observarse para que la remuneracion de las funciones pagadas por el impuesto i fondos públicos sea ménos gravosa a los particulares.

VI.

Para la mayor claridad de la esposicion, dividiremos los estudios en dos partes: en la primera trataremos únicamente de la teoría; i en la segunda de algunas de las principales aplicaciones a que la teoría se presta. Esta clasificacion corresponde a la esplicacion que hemos dado anteriormente indicando que la Economía Política, como ciencia i arte, espone principios i deduce de ellos aplicaciones prácticas.

En la parte teórica, la mas importante sin duda, estudiaremos la produccion, el consumo i la distribucion de las riquezas. Si bien el órden lójico aconseja que la distribucion preceda al consumo, conviene mas para la facilidad de comprension estudiar las leyes de aquella, despues de conocida la teoría de éste.

En la parte práctica indicaremos algunos de los principales problemas de aplicacion a que da oríjen el ejercicio de las funciones de la autoridad i de las atribuciones de los particulares.

Guiados por los principios fundamentales, pequeños en número, pero de considerable magnitud por su influencia, estudiaremos cuáles son las materias que conviene mas encomendar al interes individual, cuáles las que forzosamente han de estar a cargo de la autoridad i cuáles las reglas que en uno u otro caso deban observarse con relacion a los puntos primordiales para desarrollar los

intereses económicos. Formarán, por consiguiente, parte de estos estudios el exámen detenido de las bases de los impuestos, la organizacion de los empréstitos i de los bancos i la fabricacion de la moneda en cuanto influye sobre el movimiento jeneral de los cambios.

En la parte teórica nos contraeremos a la observacion de los hechos i a la esposicion de principios absolutos; en la parte práctica, esclusivamente a la aplicacion de los principios. De esta manera podrá adquirirse conjuntamente con el conocimiento de la teoría, un sistema capaz de guiar en las numerosas aplicaciones a que los principios se prestan.

VII.

Antes de terminar la esposicion de estas consideraciones jenerales que indican las materias a que se contraen los estudios económicos, designan sus límites i permiten apreciar su importancia, conviene determinar la relacion de la Economía Política con las demas ciencias i el método que es mas propio para la esposicion de sus doctrinas.

La Economía Política, como ciencia, estudia el estado de riqueza o las causas jenerales de la mas o ménos estensa apropiacion de la materia a la satisfaccion de las necesidades humanas. No procede, de la misma manera que la *Estadística*, a dar cuenta de los productos i de los resultados obtenidos; ni a semejanza de la *Tecnolojía*, indica los procedimientos de la fabricacion. Solo considera la materia en sus relaciones con el hombre, en cuanto le es útil para la satisfaccion de sus deseos o en cuanto es un elemento que le permite preparar los objetos que han de satisfacerlos. Sus investigaciones se dirijen al indivi-

duo i a la sociedad, figurando por consiguiente entre las ciencias como uno de los ramos de la ciencia social con la *Moral* i con la *Lejislacion*, pero sin confundirse con ellas. Miéntras la Moral enseña lo que es justo i debe hacerse i la Lejislacion la que, a la vez de justo, es aplicable en todos los órdenes de relaciones, la Economía Política solo indica lo que sucede con relacion a la riqueza i las reglas que conviene adoptar para mejorar la condicion material de los individuos i de las sociedades. Estas tres ciencias se relacionan entre sí estrechamente i, 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 i como arte, se acepta para la organizacion de los principios el método de induccion i para el establecimiento de las reglas o del arte el de deduccion. Los principios que constituyen la ciencia no son, en efecto, mas que el resultado de observaciones continuas, la jeneralizacion de las nociones deducidas de los hechos; miéntras que las reglas prácticas únicamente consisten en la aplicacion de esos principios a los diversos casos o materias que se examinan. Cualquiera que sea el método, necesítase en este estudio mas que en muchos otros de una atencion séria i desprevenida, ya para la formacion de la teoría, ya para su ventajosa aplicacion. (1)

(1) He seguido en mucha parte el órden jeneral de esposicion adoptado por el distinguido profesor don Juan Gustavo Courcelle Seneuil en su *Tratado Teórico i Práctico de Economía Política*, uno de los mas metódicos, a mi juicio, de cuantos hasta hoi se han impreso.

LIBRO PRIMERO.

DE LA PRODUCCION I DEL CONSUMO.

CAPITULO I.

IDEA JENERAL DEL MOVIMIENTO ECONÓMICO I DEFINICIONES.

I.

Cualquiera que sea la organizacion del individuo, siente forzosamente el influjo de las necesidades. Numerosas o reducidas, mas o ménos fuertes i pronunciadas, le siguen por todas partes, constituyen un fenómeno elemental i comprenden la serie indefinida de todos sus deseos. No consideramos, sin embargo, aquí todas las necesidades sino esclusivamente las que llevan el nombre de económicas i que "son los deseos que tienen por objeto la posesion i 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 exijencias cuya satisfaccion es imprescindible para sustentar la vida i en el segundo las que corresponden a objetos que la hacen cómoda o agradable. Pero ni esta clasificacion ni las demas que se han hecho conducen al establecimiento de la teoría. Lo que importa conocer es la influencia que ejercen sobre el movimien-

to económico, i para ello conviene fijar algunos hechos que alcanza la mas comun observacion:

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

2.º Las necesidades tienen un mínimun que no puede dejarse de satisfacer sin pérdida de la vida, pero no tienen ningun máximun conocido. Contenidas en su desarrollo por el hábito de represion, adquieren mayor elasticidad i estension a medida que en mayor cantidad son satisfechas. El que ha esperimentado las ventajas del goce siente mui vivos i poderosos estímulos, estímulos de una estension indefinida, como lo son las aspiraciones del alma.

3.º Las necesidades son constantes. Satisfecha hoi la que se ha esperimentado, siéntese de nuevo i quizás con mas fuerza un momento despues. Entre los estímulos o necesidades i las satisfacciones o goces hai un movimiento incesante que jamas llega a paralizarse.

4.º La falta de satisfaccion de la necesidad hace esperimentar un sufrimiento, así como su lleno ocasiona el correspondiente goce. No queda mas que la eleccion entre el sufrimiento i los medios de llenar las necesidades que se sienten; i esto en cuanto no se trate de necesidades de primer órden, pues respecto de ellas es forzoso aceptar el segundo estremo con el fin de conservarse.

Observando el órden 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 satisfaccion i que

este móvil es el mas poderoso que pudiera imajinarse, ya que por la naturaleza misma es necesario, susceptible de desarrollo i sin máximum conocido, de tal manera que mas crece miéntras mas se satisface.

Al atribuir a la palabra *necesidad* el sentido que hemos indicado, nos apartamos del significado que de ordinario se la da. Desígnase comunmente con ese nombre los apetitos habituales del cuerpo o los deseos que, atendida la situacion de quien los esperimenta, se consideran justos i lejítimos. La Economía Política no da a la necesidad un significado tan lato como el primero ni tan restrinjido como el último. Solo toma nota de las necesidades cuando tienen por objeto la posesion o el goce de la materia, no acepta calificacion sobre su lejitimidad, i las estudia en cuanto son el móvil natural que impulsa al individuo i a las sociedades a procurarse los medios de satisfacerlas.

Colocadò el que esperimenta la necesidad en la situcion de optar entre el sufrimiento que ocasiona la privacion o el empleo de medios adecuados para satisfacerla, puede elejir entre estos dos estremos, cuando no se trata de necesidades de primer órden. Si prefiere lo último, ejecuta un acto a una serie de actos que se designan comunmente con el nombre de *trabajo*.

II.

El trabajo puede ser de varias clases, segun el fin a que se aplica, ya que en jeneral 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 satisfaccion de sus necesidades, trasportándolos, transformándolos o conservándolos."

De lo dicho se deduce que de las diversas manifestaciones de la actividad humana, solo tomamos en consideracion las que mas o ménos inmediatamente se relacionan con la materia para adecuarla a la satisfaccion de las necesidades, las que, segun indicaremos despues, tienen por fin la produccion. Pero esto solo debe entenderse en cuanto se trata de la preparacion de los productos; pues si se trata de la distribucion de esos objetos, es evidente que entónces nos ocupamos del trabajo en todas sus formas para indicar la remuneracion que debe tener. Así, miéntras estudiamos lo que propiamente tiene el nombre de produccion, solo consideramos el trabajo en cuanto es capaz de producir; al ocuparnos de la distribucion de los objetos entre los diversos individuos, espondremos las leyes jenerales que rijen esa distribucion para retribuir todos los esfuerzos, cualquiera que sea su naturaleza.

Reservando para mas 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 satisfaccion de las necesidades, no es por sí mismo agradable. Es el resultado a que se llega mediante el impulso que da el deseo mas o ménos vivamente sentido i puede ser empleado con mayor o menor enerjía, lo que decide del progreso o atraso de las sociedades; pero siempre es desagradable para quien lo hace. Solo se trabaja en virtud de la necesidad imperiosa que a ello nos apremia, siendo inútil demostrar este aserto que encuentra en todos la confirmacion de la propia esperiencia.

No manifestaríamos esta cualidad indiscutible del trabajo económico si manifestándola no llegáramos a alguna consecuencia de no pequeño alcance. Podria creerse que el carácter forzoso de la necesidad i lo desagradable del trabajo, único medio de satisfacer aquella, hacen mas difícil la condicion del individuo. Pero esa tendencia al descanso, en vez de ser por sí misma i en todo caso un mal, es por el contrario, atendiendo al carácter de las necesidades, el estímulo mas poderoso que impulsa al hombre a buscar los medios mas adecuados para satisfacer fácilmente sus deseos. Si por una parte las necesidades le asedian i por otra el trabajo le es desagradable, mui 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 produccion, ya simplemente mecánicas.

Del conocimiento o aun del presentimiento de este principio ha nacido el *arte* que económicamente puede definirse "el ideal segun el cual el hombre aplica sus esfuerzos a la materia." Su objeto es aumentar el poder del trabajo, i 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*, siendo los primeros "los que se aplican a los objetos materiales, a fin de adecuarlos a

la satisfaccion de las necesidades." Se dividen tambien en servicios que se incorporan en la materia, como los del carpintero o de los artesanos en jeneral; servicios que se incorporan o aprovechan a uno o mas individuos determinados, como los del médico, i servicios que no se incorporan a la materia ni a uno o mas individuos determinados, como los de un majistrado.

De los primeros nos ocupamos latamente en estos estudios; de los otros dos solo en cuanto a su remuneracion i en cuanto influyen mas o ménos sobre la produccion.

III.

Cuando el hombre, estimulado por la necesidad, se decide el trabajo, forma las *riquezas*, esto es "los objetos materiales, útiles para la satisfaccion de sus necesidades i apropiados."

Tres cualidades distintivas deben tener, segun esto, los objetos para que económicamente se les dé el nombre de riqueza: la utilidad, la materialidad i la apropiacion.

Es fácil reconocer que sin estas condiciones no podria llenarse el fin que al formarlas se tiene en mira. Si éste es el de satisfacer las necesidades que se esperimentan, es claro que no puede darse este nombre a objetos que, por carecer de *utilidad*, no llenan los deseos de ningun individuo.

Debe tambien el objeto poseer la *materialidad*, porque de otra manera no podria servir inmediatamente para satisfacer necesidad alguna. Las cualidades morales, la intelijencia, el jenio, 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 podrian servir para la satisfaccion inmediata i pueden desaparecer ántes de produ-

cir; lo que no quiere decir que desconozcamos su grande importancia, pues, si bien solo consideramos como riquezas los objetos que podrian figurar en un inventario, reconocemos tambien que jeneralmente vale mas para las sociedades poseer elementos de produccion que riquezas ya formadas, si faltan los elementos para la produccion posterior.

La tercera cualidad de las riquezas, necesaria por la misma causa que las anteriores, es la *apropiacion* en el sentido mas lato de esta palabra, la apropiacion 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 i territorios de las naciones. Cuando comienza la apropiacion sobre los objetos i se halla unida a las otras dos cualidades, éstos toman el nombre de riquezas; cuando la apropiacion desaparece, pierden ese carácter porque, aun cuando conserven su calidad de útiles, están fuera del alcance de los que los necesitan.

Desde que exijimos la apropiacion de los objetos para darles el carácter de riquezas, es claro que no reconocemos la clasificacion que comunmente se ha hecho de ellas en *naturales* i *artificiales*. Se han designado con el nombre de *riquezas naturales* "los objetos que la naturaleza ofrece espontáneamente al hombre i pueden satisfacer sus necesidades sin preparacion alguna," como los frutos de los árboles de indíjenas; i reservado el de *artificiales*, para "aquellos que adquieren la utilidad en virtud de los esfuerzos del individuo." Desde que los objetos solo son riquezas despues de la apropiacion, es indudable que siempre hai en ellas algun trabajo, por pequeño que sea. Mas no debe entenderse que el trabajo sea la única

fuente de la riqueza. Segun se indicará despues, concurren en la produccion dos elementos diversos: la materia en jeneral i la accion del hombre; i léjos de desconocer la importancia del primer elemento, nos apresuramos a observar que la accion del trabajo es tanto menor cuanto mayor es la accion de la naturaleza (1). En la sustitucion 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 atencion es la *utilidad*, que es "la cualidad que tienen algunos objetos de servir para la satisfaccion de las necesidades." En efecto, la materialidad es una condicion permanente que no necesita apreciacion, i la apropiacion un simple hecho. La utilidad, por el contrario, es susceptible de aumento i de diminucion, i es lo que se toma en consideracion para medir la importancia de las riquezas. Estas sirven, no en cuanto contienen mas o menos materia, sino en cuanto tienen mas o menos utilidad, en cuanto pueden satisfacer mayor número de necesidades. Un quintal de fierro en bruto sirve, por ejemplo, mucho ménos que un quilógramo de resortes, i estos últimos constituyen por consiguiente mas riqueza.

Siendo la utilidad una relacion entre el sujeto que siente la necesidad, i el objeto que tiene la cualidad de poderla satisfacer, 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 variacion de opinion del sujeto, permaneciendo el mismo el objeto, el

(1) Vease a Bastiat, Armonías Económicas, páj. 71 i siguientes.

cambio se llama *sujetivo*. Así sucede respecto de la utilidad de un traje nuevo cuando, por una variacion de la moda, disminuye la estimacion que de él hace su propietario. Cuando, subsistiendo igual la opinion del individuo, la variacion procede del objeto, como en el caso de destruccion del mismo traje, el cambio se llama *objetivo*.

Esta clasificacion teórica de las variaciones que esperimenta la utilidad da a conocer el oríjen de esas mismas variaciones i permite apreciarlas con entera exactitud. Debe, sin embargo, prevenirse que en la práctica las destrucciones de utilidad que proceden de un cambio de opinion del sujeto, no son de grande importancia, ya se trate de objetos de corta duracion, ya de los que la tienen mas dilatada. Efectivamente, si se habla de vestidos i objetos de corta duracion, la destruccion del objeto mismo precede jeneralmente al cambio de opinion que con relacion a él puede esperimentarse; i en cuanto a los objetos mas duraderos, como máquinas i otros análogos, las variaciones en los procedimientos industriales, que pueden aconsejar el uso de otros nuevos, comunmente no se estienden i jeneralizan, sino despues de un término mas o ménos dilatado en que aquellos, por el trascurso del tiempo i del uso, se deterioran e inutilizan. En todo caso, estos cambios no son tan frecuentes i rápidos que puedan inutilizar una gran suma de utilidades; i, por otra parte, al mismo tiempo que algo destruyen, fomentan i facilitan la produccion, ya 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 de las acepciones que comunmente se le atribuyen. Llámase por muchos utilidad, la ganancia o provecho de un

negocio cualquiera. Llámase por otros cosa útil, la que sirve para satisfacer un deseo que se califica como lejítimo. 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 esperimenta, respecto de la utilidad, tampoco atiende a opinion estraña. La necesidad se considera como el estímulo que impulsa al trabajo; i 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 a que se da el nombre de *produccion*. La produccion es "la creacion de utilidad, o el aumento de la que hai en un objeto," i *producto* "el objeto a que el trabajo ha dado utilidad o en que ha aumentado la que ántes tenia." La produccion no es creacion de materia, pues el hombre no puede aumentar en un átomo la que existe; es creacion de utilidad; i así hai produccion en el trabajo del agricultor que cultiva la tierra i obtiene de ella riquezas, en el del artesano que las elabora i 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 satisfaccion de las multiplicadas i diversas necesidades humanas.

Una vez producidas las riquezas, pueden aplicarse al fin para que se forman, cual es la satisfaccion de los deseos. Entónces se ejecuta un acto que tiene el nombre de *consumo*. Este es "la destruccion total o parcial de la utilidad que un objeto contiene," no la destruccion de materia, ya 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 sobre manera provechoso no estar siempre espuesto a las incertidumbres de lo porvenir; que vale mas no dejar abandonada por completo la satisfaccion de sus necesidades a los esfuerzos de un trabajo posterior, reservando algo de lo ya producido para procurarse esa satisfaccion; que es tambien mucho mas fácil obtener mayor resultado con menor esfuerzo, cuando se cuenta con otros medios de produccion 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 i destinadas a la satisfaccion de las necesidades futuras," reservas a que se da el nombre de *capital*. Segun 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, i puede aumentar ya por un aumento de la produccion, permaneciendo igual el consumo, ya por una diminucion del consumo, subsistiendo igual la produccion, ya en fin, por un cambio en la produccion i en el consumo que sea mas favorable a la primera.

La mayor parte de los autores han definido el capital "la suma de riquezas destinadas a la produccion posterior" (1), de lo cual resulta que un objeto debe o no tener el nombre de capital, segun sea el fin a que se le destina, a la reproduccion, o a un consumo mas próximo.

---

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

La primera nocion del capital parece mas exacta; descansa sobre una base mas fija i está exenta de todo jénero de apreciaciones. No se debe, sin embargo, insistir en esta materia que es meramente de clasificacion, bastando notar, con el fin de prevenir errores, que muchos han reservado el nombre de capital, únicamente a las riquezas destinadas a la produccion, a lo que pudiera llamarse *capital reproductivo*.

Otro significado tiene tambien la palabra *capital* i es el que se le atribuye en el comercio. Llámase entónces *capital*, una cantidad de utilidad que se desea encontrar igual al cabo de cierto tiempo o de una série de operaciones (1), aun cuando cambien los objetos en que se tiene empleada. Así, al establecerse una casa de comercio, se dice que los socios introducen a la negociacion diez mil pesos de capital, que puede consistir en documentos, en edificios o en mercaderías, i se espresará que el capital ha aumentado o disminuido, segun la cantidad de utilidades que se posea, cualesquiera que sean las especies en que se encuentre. El capital en este caso, es solo una nocion de contabilidad; no se toma en ninguna acepcion teórica.

La definicion que se ha dado del capital, manifiesta que es completamente inexacta la idea de algunos que lo hacen sinónimo de *numerario*. Capitales son todos los objetos que tienen utilidad i emanan de un trabajo anterior, los edificios, los instrumentos, los canales, las mercaderías de toda especie i la tierra misma, ya que si conserva sus fuerzas productoras, es mediante el trabajo que para ello se emplea. Todos estos objetos, que forman la masa del capital, son el resultado de fuerzas anterio-

(1) COURCELLE SENEUIL.

res i de la prevision que los conserva i reproduce, son la diferencia entre las utilidades producidas i las utilidades consumidas, de manera que el capital puede aumentar, segun se ha dicho, por un aumento en la produccion, subsistiendo igual el consumo, por una disminucion del consumo, siendo igual la produccion, o por una variacion en estos dos términos que sea mayor en la cantidad producida.

El capital es un elemento esencial en la produccion. Antes de empezar a producir, ántes de haber adquirido medianamente las fuerzas que para ello necesita, el hombre ha sido alimentado, vestido, cuidado durante largos años, i ha consumido capitales que le pongen en aptitud de formarlos a su vez. La debilidad de la infancia no puede salvarse sino mediante el capital propio o ajeno; i la necesidad e importancia de este elemento se presiente i conoce desde los primeros pasos de la vida. Pero esos beneficios no están reducidos a esto solo. Para las sociedades atrasadas en que apénas se alcance una produccion 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 satisfaccion de las necesidades posteriores. En las sociedades civilizadas la necesidad es mas imperiosa todavía; i esto es natural, desde que el desarrollo de los capitales es antecedente preciso de la misma civilizacion. Sin el capital no puede realizarse ningun adelanto en la industria, ninguna aplicacion de un invento nuevo, ningun progreso social: él ennoblece las necesidades; disminuye los esfuerzos; domina a la naturaleza; convierte la moralidad en hábito (1); desenvuelve la sociabilidad i trae consigo la igualdad.

(1) BASTIAT, Armonías.

Para hacer que se adquieran sobre el capital conocimientos mas precisos, i para manifestar lo erróneo de la idea últimamente emitida de la produccion sin capital, espondremos algunas observaciones.

1.—*La existencia del capital revela por sí misma la sustitucion en gran parte de los esfuerzos costosos del trabajo por los esfuerzos gratúitos de la naturaleza, i hace fácil la satisfaccion de las necesidades humanas.*

Un ejemplo manifestará claramente la exactitud e importancia de esta proposicion.

En una tribu salvaje i sin capitales, álguien desea adquirir dos varas de jénero para vestido. Necesario será que principie por plantar i cultivar, sin elemento alguno, el lino; que trabaje miéntras éste crece, para poder subsistir; que lo recoja despues con grandes esfuerzos; que lo prepare, en seguida, sin el ausilio de ningun instrumento, i 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 empleo de tal tiempo i de tal empeño, que la imajinacion se admira al comparar esa produccion primitiva con la que, por el empleo de otros medios, conocemos hoi en las sociedades modernas. Bien se comprende que el producto mas insignificante debe ser la obra de un costoso esfuerzo, i que, si el salvaje quisiera obtener ese mismo producto por el cambio, habria de dar una compensacion crecida correspondiente al trabajo de que pretendia libertarse.

En las sociedades modernas, un simple obrero adquiere con la cuarta parte de su salario de un dia, el mismo producto ántes tan costoso, i lo obtiene mediante la intervencion del capital. Con diez o veinte centavos, paga todos los esfuerzos que se han empleado en esa produccion, i los productores quedan suficientemente remune-

rados. El agricultor, con el ausilio de instrumentos, obtiene una gran cantidad de lino, que puede vender a bajo precio, porque solo debe i puede hacerse pagar su trabajo i no los elementos gratúitos de produccion que hai 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 presion del vapor. Produce mucho, i no puede hacerse pagar sino su propio esfuerzo i el interes de sus capitales, mas no las fuerzas gratúitas que tanto han contribuido a su produccion. El acarreador aprovecha con las velas de un buque el valioso impulso del viento, impulso que no podria dar ninguna combinacion de los trabajos del hombre. Trasporta con facilidad, i debe trasportar por una remuneracion que solo compense sus esfuerzos propios, porque no puede hacerse pagar lo que es gratúito, lo que cualquiera está autorizado para tomar, como que es del dominio de todos. Por esto es que el obrero adquiere i remunera a tan poca costa los esfuerzos de tantos. La existencia del lino manifiesta que, por la intervencion del capital, de los instrumentos, se ha aprovechado el elemento llamado vejetacion; la existencia del jénero ya preparado revela que, con la máquina se ha aprovechado la fuerza del agua o del vapor; la existencia del mismo jénero en el lugar a que se ha trasportado indica que, con el buque en que se hizo el trasporte, se han tomado gratúitamente las fuerzas de la presion. Esta sustitucion de esfuerzos costosos del trabajo humano por los gratúitos de la naturaleza, que se realiza por la intervencion del capital, hace cada dia mas fácil la satisfaccion de las necesidades.

2.—*El capital al dejar en disponibilidad algun trabajo, deja tambien en disponibilidad una cantidad de remuneracion correspondiente.*

Podria decirse que si la funcion mas importante del capital es aprovechar las fuerzas naturales i sustituir éstas al trabajo humano (1), debe perjudicar necesariamente a la clase obrera. Pero la verdad es, por el contrario, que esa sustitucion es siempre favorable, porque si deja disponible una cantidad de trabajo, deja tambien disponible una cantidad de remuneracion. Si un obrero pagaba ántes un peso por un objeto i, despues, por el empleo del capital, por una invencion, el costo i el trabajo disminuyen en la mitad, le queda de sobrante la mitad de lo que ántes pagaba.

3.—*La industria está limitada por el capital* (2).

Esta proposicion no necesita casi de demostracion alguna, es mas bien una idea que todos espresamos en la conversacion diaria i que se adquiere sin estudio. En efecto, es mui comun oir *no puedo dar mas ensanche a mis negocios por falta de capital; no puedo establecer en mi propiedad un cultivo mas adelantado, por no tener para ello capital.* Lo que es cierto respecto del individuo i de las empresas particulares, lo es tambien respecto de la sociedad i de la industria en jeneral. 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 i el trabajo, máquinas que faciliten la produccion, 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 serlo, porque es racional que lo sea.

Esta verdad tan sencilla, tan usada en la conversacion, ha sido casi siempre desconocida en los negocios públi-

(1) BASTIAT, Armonías.
(2) STUART MILL. Principios de Economía Política.

cos, o no ha sido estudiada lo bastante para apreciar sus naturales consecuencias. De otra manera no se concebiria que los gobiernos hayan pretendido estender la industria, sin crear capitales. Conocida la proposicion de que tratamos, habrian calculado que la prohibicion de internar u otras medidas análogas solo pueden desarrollar una industria tomando los capitales de otra, resultado casi siempre perjudicial. Si la primera industria vivia de antemano, existia por necesidad o porque los individuos estaban preparados para ella. Si la última solo nace al amparo del gobierno, no puede ser tan favorable como la que nace del libre i bien entendido interes de los particulares, quienes procuran siempre obtener el mayor resultado posible con el menor esfuerzo.

4.—*El capital se mantiene no tanto por la conservacion como por la reproduccion constante.*

Esta proposicion nos esplica tambien la naturaleza del capital i de sus funciones. Es por otra parte fácil de demostrar, bastando para ello observar los hechos que acontecen a nuestra vista. La mayor parte de los capitales que hoi tenemos, han sido formados durante el último año, i así debe necesariamente suceder, porque, con escepcion de las tierras, los edificios i algunos otros objetos de mayor duracion, los mas se destruyen prontamente, i no seria fácil conservarlos en la misma forma que al principio tuvieron. La conservacion i aumento se verifican de otra manera. Los capitales que se destinan al consumo sirven para alimentar las fuerzas i la vitalidad del trabajo, i ese trabajo alimentado por el capital es el que nueva e incesantemente los forma. Hai, pues, un cambio incesante de las riquezas i capitales: en fuerzas de produccion, i de éstos en capitales: movimiento en que los capitales se trasforman mas o ménos rápidamente, pero en

que siempre se trasforman. Esta nocion de la trasformacion mas o ménos rápida, es lo que da oríjen a la division que despues haremos de los capitales en *fijos* i *circulantes*.

Para completar sucintamente la esposicion 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 produccion*, la cantidad de utilidad consumida. Se dice que la empresa *ha obtenido sus gastos* cuando hechos los costos de produccion, el capital que hai es igual al que se introdujo; que hai *ganancia* cuando el capital existente es mayor que el primero, i que hai *pérdida* cuando el capital es menor.

En resúmen, el móvil de la industria es la necesidad. El deseo de satisfacerla por el goce que acompaña a la satisfaccion, estimula al trabajo. Este, aplicado a la materia, le da utilidad, en lo que consiste la produccion de las riquezas. Formadas éstas pueden satisfacer las necesidades que fueron la causa de su formacion, i viene entónces el consumo. Entre la produccion i el consumo las riquezas forman el capital, ausiliar necesario i poderoso de la produccion posterior.

VI.

Hemos dicho que, al estudiar la Economía Política las causas jenerales de la mas o ménos estensa i fácil apropiacion de la materia, estudia necesariamente el estado de riqueza de los individuos i de las sociedades. Vamos ahora a definir este estado; i al hacerlo, no solo sujeriremos ideas exactas de estas nociones elementales sino

que destruiremos por su base muchos sistemas de organizacion artificial.

Compréndese sin dificultad que el fin que se tiene en mira al producir es el de satisfacer el mayor número de necesidades i que uno se estima mas o ménos rico, segun 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 apreciacion exacta. No se encontrarán en igual estado de riqueza dos individuos que satisfagan necesidades como uno, si para ello el primero tiene que emplear un trabajo como veinte, miéntras que el segundo emplea uno como diez. Este último, o emplea ménos esfuerzos o, si quiere emplear ese sobrante de trabajo, podrá satisfacer nuevos deseos. Resulta de esto que el trabajo es un elemento que se debe tomar en consideracion, siendo 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 mas que "la aptitud en que se encuentran el individuo o la sociedad de satisfacer mas o ménos 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 diminucion del trabajo, i que el ideal seria la situacion en que se pudieran satisfacer todas las necesidades imajinables, sin el empleo de ningun esfuerzo. Vemos tambien que para comparar el estado relativo de riqueza de los individuos o de los paises, no basta conocer la estadística de los productos. Es preciso estudiar la relacion entre los goces i el trabajo que cuestan, tarea difícil i para la cual se requieren esquisito tino de apreciacion i mui 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 dirijidos a apropiar la materia a la satisfaccion de las necesidades." (1)

De las numerosas i variadas clasificaciones que se han hecho de las industrias, la mas exacta i comprensiva es la de Dunoyer completada por varios economistas. (2) Se han dividido los trabajos industriales en cinco grandes clases que comprenden otras muchas, tomándose como base para la clasificacion la diferencia en las aplicaciones del trabajo a la materia para darle utilidad. Estas cinco grandes clases, son las siguientes:

1.ª *Industrias estractivas.*—Estas son "las que se limitan a estraer mecánicamente del seno de las aguas, del aire o de la tierra, materias a que no dan preparacion alguna." Compréndese en estas industrias, la caza, la pesca, la mineria i la recoleccion de frutos espontáneos de la tierra o del agua; i la importancia de ellas puede calcularse por el gran número de individuos a que dan ocupacion i por la necesidad que de estas materias primeras se tiene en las demas industrias.

2.ª *Industria de trasportes.*—Son "las que tienen por objeto trasportar los productos de un lugar a otro, poniéndolos a disposicion de las personas que los necesitan

---

(1) Esta palabra *industria* es una traduccion literal de la latina *industria* que se compone de estas otras, *intus struere*, construir en. Manifiesta por consiguiente la idea de accion i de accion intelijente. Véase sobre todo lo que con la industria se relaciona, la célebre obra de Dunoyer: "De la libertad del trabajo," lo mas completo i meditado que sobre esta materia se ha escrito.

(2) GARNIER. Elementos de Economía Política. COURCELLE SENEUIL.

aumentando así su utilidad." Estas industrias comprenden la navegacion, el acarreo por tierra, la distribucion en los almacenes, etc.

3.ª *Industrias manufactureras.*—Son "las que modifican los productos en sí mismos, haciéndolos sufrir trasformaciones por el empleo de fuerzas químicas o mecánicas." Las industrias comprendidas en esta clase son tan numerosas que, para hacer de ellas una enumeracion medianamente completa, seria preciso tener mui vastos conocimientos de lo que en todos los paises sucede, pues que en cada uno de ellos las hai distintas.

4.ª *Industria agrícola.*—Es "la que hace sufrir a los objetos trasformaciones por el empleo de fuerzas mecánicas o químicas combinadas con el ajente natural que se llama vida, animal o vejetal." El labrador abre la tierra por medio de sus fuerzas mecánicas; pero las semillas nada producirian sino por la accion de la vida vejetal. El que cria animales trabaja tambien, pero nada podria obtener sin la vida animal.

5.° *Industria comercial.*—Es "la que aumenta la utilidad de los objetos, poniéndolos al alcance de los consumidores, ya trasladándolos de un lugar a otro, ya conservándolos de una época para otra."

Esta industria, aun considerada solo en cuanto a la traslacion de los objetos de un lugar a otro, se diferencia de las de trasportes, porque el trasportador nada tiene que ver con la ganancia o pérdida que se tenga en el artículo, ganancia o pérdida que efecta siempre al comerciante. La industria comercial no es ni primitiva ni necesaria. Necesita de productos formados ya por otra i puede existir o no, segun el sistema de distribucion que domine en la sociedad. Si no hai libertad para los cambios, si la distribucion se realiza por la autoridad de uno,

como en las antiguas tribus, la industria comercial no tiene razon de ser.

El *comercio* puede ser de distribucion o de especulacion. El primero es "el que tiene por objeto aumentar la utilidad de los productos por medio del trasporte de un punto a otro." El segundo es "el que tiende a aumentar la utilidad por la conservacion de los objetos de una época para otra."

Divídese tambien el comercio en *esterior* que es "el que se hace entre naciones," e *interior* que es, "el que tiene lugar dentro de los límites de un pais;" en comercio *por mayor* i *por menor;* en comercio *de comision* i *por cuenta propia;* en comercio *marítimo* i *terrestre*, palabras todas que no necesitan de definicion. 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 nacion."

VIII.

Dada ya la definicion de las palabras mas usadas, esplicarémos en primer lugar cuáles son los elementos de la produccion.

Espondremos en seguida cómo se verifican los cambios en la poblacion, i la lei a que obedecen esas variaciones.

Veremos despues la influencia que esos cambios tienen en el estado de riqueza de las sociedades. Al efecto se espondrán las dos leyes económicas conocidas con los nombres de lei de la renta i de lei de las salidas.

Concluiremos este libro con la clasificacion de los consumos i manifestaremos allí los efectos que tienen, segun su naturaleza, con relacion al poder productivo.

CAPITULO II.

ELEMENTOS DE PRODUCCION.

I.

A la produccion o creacion de utilidad concurren, no mas ni ménos que dos elementos: la materia i la actividad industrial del hombre, el sujeto i el objeto, no pudiendo concebirse produccion en que haya mas de estas dos fuerzas productoras, ni operacion 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 combinacion mas o ménos intelijente de estos dos elementos, es de lo que resulta el adelanto o el retroceso del estado de riqueza de los individuos i de las sociedades. La produccion será tanto mayor, cuanto mas poderosos sean los elementos que en ella se emplean, i disminuirá, si aquellos decaen, estando por consiguiente la cantidad de productos en relacion directa con los elementos de produccion. Si un individuo, suponiéndole en el aislamiento i con gran cantidad de objetos sobre los cuales pudiera aplicar su actividad, trabajase como cuatro, obtendria productos como cuatro, i si duplicase sus esfuerzos, duplicaria tambien su produccion. Lo mismo sucederia a la sociedad, si la consideramos como una masa invariable, dejando para mas tarde estudiar las modificaciones que en esta relacion del producto con las fuerzas productoras introduce un cambio en la poblacion.

Esplicaremos 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 produccion, es *la materia*, tomamos esta palabra en el sentido mas lato posible. Comprendemos en ella todo lo que, fuera del hombre, hai en el universo; la tierra, el agua, el aire i los demas elementos naturales que en ellos se contienen i sobre los cuales recaen los esfuerzos del individuo.

La influencia de la materia sobre la produccion, mas bien ha sido exajerada que desconocida. I ciertamente es bien fácil apreciar esa notable influencia con solo estimarla bajo algunos puntos de vista.

1.° Nótase desde luego que ella determina en el hombre mui variadas necesidades de habitacion, de vestido, de alimentacion, segun sean los diversos climas. El habitante de la zona tórrida apénas si necesita de lijero traje, i de escaso abrigo, miéntras que el lapon o el habitante de la Siberia no pueden preservarse sin atender con cuidado a la satisfaccion de estas necesidades. Lo mismo sucede en cuanto a la alimentacion. El clima viene así a influir poderosamente en la direccion de las necesidades, haciéndolas tan variadas como variados son los diversos territorios que el hombre ocupa. I de esta influencia es imposible prescindir por completo, cualesquiera que sean los esfuerzos que se empleen.

2.° El clima i la naturaleza no solo determinan el curso de las necesidades; influyen tambien sobre los medios de satisfacerlas, sobre los productos. En los frios climas del norte la produccion de la agricultura es mui escasa, i los habitantes de ella tienen que dedicarse a la caza i a la pesca para completar sus pobres medios de alimenta-

cion. En los paises que algo se acercan a la zona tórrida, los productos van adquiriendo mas fácil vida, i en el ecuador esos mismos productos nacen con una rapidez pródiga i escaso esfuerzo del trabajo. En algunos territorios se producen con facilidad los minerales que sirven para la elaboracion de tierra, en otras el trigo para alimentar el trabajo, en todos, en fin, productos mas o ménos rápidos, mas o ménos variados, que constituyen a cada pais en un productor de artículos especiales, como para echar las bases del recíproco comercio i hacer que se obtenga, por la variedad de productos, la armonía de la especie humana.

3.° No es ménos importante el influjo que el clima ejerce sobre la conservacion de la riqueza. Fácil ésta por mucho tiempo en los paises frios, la destruccion es rápida en los cálidos. De aquí tambien hábitos mui arraigados de órden i de economía en los primeros, en que la naturaleza ayuda a la prevision humana, i hábitos de consumo en los últimos, en que para una destruccion incesante se cuenta con fuerzas reparadoras.

4.° Pero lo que mas importancia tiene en la materia son las leyes físicas i químicas que la gobiernan, leyes de tan notables resultados que el conocimiento i aplicacion de ellas va disminuyendo de una manera estraordinaria los esfuerzos i sacrificios del trabajo. La fuerza de una caida de agua, por ejemplo, reemplaza con éxito la de muchos individuos, la de una máquina de vapor trasporta mercaderías que no podrian conducir centenares de hombres. La importancia de estas fuerzas gratuitas de la naturaleza es perfectamente conocida en las artes, i puede decirse que el secreto del adelanto industrial consiste en sostituir éstas a los esfuerzos costosos i débiles del trabajo corporal. La existencia de estas fuerzas natura-

les en mayor o menor cantidad i el conocimiento que de ellas se tenga, deciden, pues, en gran parte del mas o ménos rápido progreso de los pueblos i de la sociedad en jeneral.

Si lo espuesto es indudable, se nota con bastante claridad la importancia de la materia como elemento de produccion, puesto que determina las necesidades, influye, segun los lugares (1), en la naturaleza de los productos i en la cantidad de ellos, facilita o dificulta la conservacion i, por medio de sus fuerzas físicas i químicas, aumenta los productos, sostituyéndose esas fuerzas gratuitas a las costosas del hombre. En consecuencia, "entre dos paises que bajo todos los demas puntos de vista se encuentren en condiciones iguales, tendrá mayor poder productivo aquel que, con relacion al arte industrial comun, tenga territorio mas fértil i mejor clima."

Si bien no puede desconocerse la influencia de la materia sobre la produccion, no debe tampoco exajerarse, como algunos lo han hecho, i por ello 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, i ejemplos hai mui notables de paises que, poseyendo un árido territorio i una naturaleza ingrata, se encuentran ahora convertidos en los lugares mas productores e industriosos, mediante la actividad humana. El mal clima, la pobreza del territorio, son obstáculos, mas no son insuperables.

---

(1) COURCELLE SENEUIL..—El mismo autor establece proposiciones análogas respecto a los demas elementos de produccion, lo que prevenimos para evitar otras citas.

III.

El segundo de los elementos de produccion, la actividad industrial, es el que mas especialmente debe ser estudiado, porque es el mas susceptible de modificaciones i de desarrollo. La materia, considerada en sí misma, es invariable. Si contribuye mas o ménos al movimiento económico, es por el empleo de la actividad humana, por la accion jntelijente del hombre. Por esto prestaremos una atencion especial al segundo de los elementos espresados, i estudiaremos la actividad industrial en las diversas formas en que se manifiesta.

Observando este segundo elemento, nótanse desde luego en él dos partes u operaciones diversas i sucesivas. Lo primero es concebir una idea, un procedimiento para realizar el objeto que se desea: viene, en seguida, la aplicacion de la idea misma que se ha formado. De aquí resulta la division natural de la actividad humana en *arte* i *trabajo propiamente dicho*, siendo el primero, "el ideal que se tiene en vista para hacer un objeto cualquiera;" i el segundo, "la aplicacion efectiva de los esfuerzos del hombre a la materia para hacerla útil." Esta division de la actividad industrial en sus dos operaciones constitutivas, nos manifiesta que la produccion puede recibir aumento, ya por una mejora en el arte que nos permita obtener un resultado mayor, por un empleo mas intelijente del trabajo, ya por un aumento del trabajo mismo; por una invencion, por ejemplo, que facilite la aplicacion 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 produccion provenga de una mejora en el arte, o de una mayor aplicacion del trabajo, i esta verdad es de fácil apreciacion, si se comparan las condiciones naturales del arte i del trabajo propiamente dicho.

1.° Es cierto que la invencion o formacion del arte es costosa, que miéntras se adquiere una idea para la produccion, se hacen sacrificios i 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 miéntras tanto, i consumir riquezas que les pusieran en aptitud de continuar su invencion. Pero desde el momento en que ésta se ha formado, el uso de ella no tiene costo alguno, es por su naturaleza gratuito, limitándose entónces todo el esfuerzo a la conservacion de la idea adquirida.

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

2.° Tiene asimismo el arte una ventaja estimable, i es que puede trasmitirse a todos por la tradicion, por la imitacion, i pasar así de una época a otra, i de uno a otro lugar, sin que las ventajas que de ella haya obtenido el primero que la empleó, tengan menoscabo alguno por el uso que del mismo arte hagan cuantos encuentren conveniencia en emplearlo. El arte es así comunicable i comun. La aplicacion del vapor hecha en Estados-Unidos o en Inglaterra, ha continuado dando a la industria de

esos paises ganancias positivas, i las dá tambien a todas las otras naciones en que la misma invencion 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 a dos objetos distintos. En jeneral, el esfuerzo de un carpintero, de un artesano se aplica determinadamente a la materia en que se incorporan, i el mismo trabajo, no puede ser empleado a la vez sino en ese solo objeto. Miéntras que el arte es de jeneralizacion fácil, sin que nada pierda de su importancia, el trabajo propiamente dicho, por su propia naturaleza, está ligado a una operacion determinada.

3.° 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 paralizacion. Un dia, un año despues, esos límites serán olvidados, i lo que ántes se consideró imposible, llegará a ser una verdad de uso jeneral. Si para la intelijencia hai algunos límites en su desarrollo, en materia de adelanto industrial, esos límites se han ido retirando dia a dia.

El trabajo propiamente dicho, tiene un término preciso mas allá del cual su conservacion es imposible. Puede suponerse que un trabajador i la sociedad en jeneral empleen en el trabajo toda la intensidad de esfuerzo en la mayor duracion de tiempo que el cuerpo humano soporte, mas nunca podrá imajinarse que pueda mantenerse i prosperar, si se excede esos límites de intensidad i duracion, que son por desgracia casi fijos.

De la comparacion anterior aparece mui 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. Segun la razon i segun 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. Aquellos por el contrario que han cifrado sus esperanzas en la aplicacion de un trabajo incesante, i que han descuidado el arte, solo alcanzan una civilizacion mediana i goces mediocres. Para la combinacion de estos dos ramos de la actividad industrial debe haber un sistema ordenado, dándose preferencia al desarrollo del arte gratuito, estenso i sin límites definidos, lo que sin duda influye mas en el progreso económico.

La invencion no tiene en estos estudios el significado que de ordinario se le dá. Llámase *invencion*, un descubrimiento nuevo o una mejora de lo existente. En Economía Política se estima como invencion no solo esto, sino la aplicacion i jeneralizacion de lo ya conocido. Los paises pueden prosperar en el arte, aun cuando no se hagan descubrimientos ignorados, con tal que se apliquen las nociones industriales conocidas en otros paises o en otros lugares.

Para observar un método rigoroso, vamos a dar una idea sucinta del trabajo propiamente dicho, i a estudiar en seguida el arte industrial en los tres órdenes principales de su manifestacion: 1.° en las relaciones del hombre con la materia, para aprovechar las leyes que la gobiernan i fuerzas naturales que contiene, o lo que es lo mismo, en cuanto a las invenciones mecánicas, físicas i químicas; 2.° en el sistema de cooperacion industrial o arreglos del trabajo que permiten obtener un resultado mas satisfactorio, por la union o separacion de operaciones, segun para ese resultado convenga; 3.° en las combinaciones sociales, o sea en cuanto a la influencia que las leyes, las opiniones i las costumbres de los diversos

lugares ejercen sobre el trabajo, ya estimulando la produccion, ya poniéndola trabas que entorpecen su marcha, i hacen que el individuo se retraiga de un empleo constante de todos sus esfuerzos.

IV.

Se ha dividido el trabajo propiamente dicho en dos clases diversas: *trabajo muscular* i *trabajo de ahorro*, i en realidad esta clasificacion corresponde exactamente a lo que se observa en los hechos. El trabajo muscular es, "la aplicacion de los esfuerzos del cuerpo humano a la materia para darle una utilidad que no tiene, o aumentar la que en ella hai," i trabajo de ahorro, "la abstencion del consumo." Miéntras que, por el empleo del primero se forman las riquezas, por la aplicacion del segundo, se conservan i van en aumento. La primera es una operacion material, la última, un trabajo moral en que no tiene parte sino la intelijencia.

Trabajo muscular.—Al tratar de esta materia, no nos ocuparemos de la diversidad de fuerzas que hai en el hombre, segun los climas, la organizacion i los hábitos. Estos son puntos relacionados, es verdad, íntimamente con los estudios económicos, pero que no pueden tener cabida en un testo elemental. Solo llamamos la atencion hácia ellos en jeneral, porque, siendo la Economía Política, el estudio de las causas que influyen en la mas o ménos estensa i fácil apropiacion de la materia a la satisfaccion de las necesidades, el que quiera buscar los medios para que un pais progrese, no debe perseguir sistemas artificiales, sino estudiar los elementos de produccion. Bajo este aspecto, las leyes de hijiene que tienden a mejorar la constitucion del individuo, la policía de salubridad que conserva, las costumbres de mayor o me-

nor trabajo, la aplicacion de fuerzas vigorosas a operaciones fáciles, la existencia de un número desproporcionado de dias festivos, i en resúmen, todo lo que tiende a aumentar o disminuir el trabajo muscular, son otros tantos estudios útiles, i los únicos a la vez que en este órden podrian hacerse con fruto para mejorar el estado industrial. Esponiendo aquí la teoría, basta indicar el tipo a que puede aspirarse, pues conocido éste, es fácil apreciar las consecuencias i calcular el jiro que ha de darse a los procedimientos prácticos.

El trabajo muscular tiene necesariamente un máximum de intensidad, mas allá del cual su conservacion es imposible. La intensidad de fuerzas del individuo tiene un límite, i así por ejemplo, nadie pretenderia exijir de un hombre que levantara por sí solo un peso de diez o mas quintales. Bajo este punto de vista, el término de la aspiracion debe reducirse al empleo de la mayor intensidad de fuerzas. Pero de nada serviria estimar esa intensidad, sino se pone en relacion con el tiempo. Puede suceder que un individuo haga esfuerzos considerables en un momento dado. Su operacion no seria con todo provechosa, sino tenia voluntad para repetir esos esfuerzos o si quedaba 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 consideracion estos dos elementos, debe establecerse como una teoría deducida de la observacion de los hechos que "el máximum de trabajo consiste en su mayor intensidad en cuanto ella puede mantenerse por el mayor tiempo posible, sin menoscabo de fuerzas para operaciones sucesivas." Tal es el fin que debe tenerse en mira, i emanadas de este principio deben ser las reglas

que se dicten o las opiniones que se emitan acerca del trabajo muscular.

Trabajo de ahorro.—Si alguno pudiera dudar que el ahorro sea verdaderamente productivo, bastará que se fije en su objeto para abandonar esa duda. Siendo la produccion, la creacion o aumento de utilidad, será siempre provechoso el esfuerzo moral que la conserve, i lo será tanto mas, 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, mas difícil aun que el corporal. Para dedicarse a éste, el hombre siente el impulso material de las necesidades, está urjido por ellas i, sin un grande empeño de su intelijencia, comprende de una manera física que, sino se dedica al trabajo, no puede obtener su conservacion. Se obedece en este caso a la dura lei de la necesidad, i por ello los pueblos salvajes, los que no han dado un paso solo en la carrera de la civilizacon, trabajan aun cuando solo sea para llenar las necesidades mas materiales. En el ahorro, ese impulso tan poderoso no existe, i en vez de ello, 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, i se necesita de prevision, de hábitos de órden, de un principio de civilizacion para vencer aquel impulso e inclinarse al ahorro que viene a tener sus ventajas en tiempos posteriores. Si esta sencilla observacion no manifestara por sí sola la dificultad de ese esfuerzo moral, lo comprobaria la práctica de la vida i la historia de todos los pueblos.

I sin embargo, es necesario que ese esfuerzo se haga, porque es el precedente de todo adelanto industrial. Sin

capitales acumulados de antemano, no hai 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 puede tener sabios que inventen, ni mecánicos que apliquen, ni máquinas que trabajen, ni edificios que sirvan a la industria, ni progreso jeneral. La civilizacion comienza cuando principia el ahorro.

En resúmen, comparando dos paises, en cuanto al trabajo muscular i al trabajo de ahorro, i, suponiéndolos en igualdad de condiciones bajo otros aspectos, tendrá mayor poder productivo aquel que en el trabajo muscular emplea la mayor intensidad que sea compatible con su mayor duracion, i en que, 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 i químicas, i, al indicar esta idea, no hacemos mas que llamar de nuevo la atencion a las ventajas que, para la produccion, resultan de sostituir las fuerzs gratuitas de la naturaleza a las costosas del trabajo muscular.

Miéntras el hombre solo tiene mui escasos productos, que apénas le bastan para satisfacer las necesidades primordiales de la vida, miéntras sus esfuerzos están contraidos a obtener los alimentos i vestidos que le conservan, todo adelantamiento industrial es imposible; pero, cuando, ayudado por una prevision mas vigorosa, ha logrado separar de sus productos, por medio del ahorro, algo que le sirva para necesidades futuras, entónces pue-

de ya buscar en las invenciones algun ausilio para sus esfuerzos venideros. Dedicándose a observar la naturaleza con mayor esmero, encuentra en ellos elementos poderosos de una produccion superior, busca instrumentos i los prepara, estudia las leyes físicas i las aprevecha, concibe la ventaja de aumentar sus esfuerzos por medio de las máquinas i las fabrica. Este progreso es lento, pero una vez que comienza, raras veces se debilita.

En la agricultura, por ejemplo, se trabajaba la tierra en el principio sin ausilio de ningun instrumento, siendo bien claro que los resultados debian ser mui mediocres. Se concibió en seguida, que si las fuerzas humanas eran ausiliadas por algun instrumento, por grosero que fuese, la produccion seria mayor. Se empleó entónces, para abrir la tierra, un palo cualquiera (1), i se vió que este sencillo instrumento impulsado por la fuerza del hombre, traia algun progreso. Se empleó el arado, i las cosechas continuaron en aumento. Se aplicó en seguida al arado una fuerza superior a la del hombre, mejorándose despues esos útiles perfeccionados ya, i por fin, se ha aplicado a ellos la fuerza del vapor. El trabajador que en el principio obtenia mui escasos productos a costa de sacrificios penosos, tiene ahora un producto cien veces mayor, sin tomarse ya ese trabajo enteramente material, i quedándole tiempo disponible para cultivar su inteligencia.

En la industria de trasportes marítimos, se ha verificado igual o mayor progreso. Hacíase éste en el princi-

---

(1) Hace diez años, el uso de este instrumento que se impulsaba con el vientre era mui jeneral en Chiloé. El Gobierno, para estender el uso del arado, estuvo asignando por algunos años premios a los que tuviesen mejor cosecha.

pio en troncos de árboles preparados al efecto, i se necesitaba de un esfuerzo constante i sostenido para ejecutar la operacion mas sencilla. Diez o mas trabajadores apénas podian conducir un lijero peso. Aprovechóse despues 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, i a éste por fin, el del vapor. Miéntras en las primeras embarcaciones, veinte hombres no podian conducir mas de cien quintales con un trabajo constante de hora a hora, el mismo número en un buque a vapor conduce hoi cuarenta i sesenta mil, sin otro esfuerzo que la direccion intelijente con que los conductores dominan los elementos de la naturaleza.

El mismo resultado se tiene en los trasportes terrestres. El hombre al principio, lleva con esfuerzo treinta i seis quilógramos por dia a una distancia de veinte quilómetros (1). Aprovecha en seguida los animales de carga, i en uno de ellos puede conducir ocho veces lo que ántes trasportaba. Utiliza despues animales todavía mas fuertes i, conduciendo por ejemplo, cuatro camellos, trasporta así sesenta i cuatro mil quilógramos a un quilómetro, cuando al principio un hombre solo podia llevar a igual distancia setecientos veinte. Se llega por fin a la invencion de los ferrocarriles, i un maquinista dando impulso a la fuerza del vapor, trasporta seis mil quintales métricos.

En estos ejemplos i en muchos otros que pudiera indicarse, se ve fácilmente los considerables progresos hechos por el hombre en la produccion, mediante la mejora

(1) Courcelle Seneuil.

en el arte industrial. La causa primera de este progreso es sin duda el ahorro que ha permitido la fabricacion de instrumentos, de máquinas perfeccionadas. La segunda, es el adelanto mismo, por el cual el hombre aprovecha las fuerzas de la naturaleza sustituyendo con ellas un costoso trabajo. Se vé así cuán útil es estimular i jeneralizar las invenciones, así como favorecer el progreso del ahorro que conserva los capitales. Por medio de éstos, las invenciones se convierten en hechos, construyéndose instrumentos i máquinas, útiles sencillos los primeros, i mas o ménos complicados los últimos.

La importancia de las máquinas que nadie ha podido desconocer bajo el punto de vista de la produccion, se comprueba fácilmente con lijeras observaciones, que son a la vez una clasificacion de las ventajas que tienen en la produccion.

1.° "Hacen posibles muchos resultados que sin ellas estarian fuera del alcance del hombre." Los instrumentos de acero i las máquinas, le permiten, por ejemplo, cortar i trabajar ciertos metales que de otra manera resistirian a sus esfuerzos.

2.° "Aumentan en una cantidad prodijiosa los efectos de la fuerza muscular del hombre." Una máquina a vapor dirijida por un maquinista tiene la fuerza de doce mil quinientos hombres durante veinticuatro horas, sin descanso.

3.° "Economizan al hombre su tiempo i el empleo de sus fuerzas." Las máquinas de imprenta son una prueba evidente de esta verdad.

4.° "Permiten obtener mayor utilidad de los mismos objetos materiales" (1). De un tronco de nuestros árbo-

(1) BABBAGE.

les del sur, a veces solo se saca una tabla, preparándola, como en muchos lugares se hace, con el hacha. Con una máquina de acerrar, se utiliza toda la madera.

En consecuencia, entre dos paises, que estén en igualdad de condiciones bajo otros puntos de vista, tendrá un estado superior de riqueza el que haya hecho mas progresos en las invenciones industriales i en la aplicacion de ellas.

VI.

Arte en el arreglo del trabajo industrial. Su importancia.—Para el progreso económico, no solo se necesita del arte en las relaciones del hombre con la materia. Todas las invenciones, bien poco fruto habrian de producir, sino se estudiara la combinacion de los esfuerzos de los diversos individuos entre sí, en una palabra, lo que en economía política se llama sistema de cooperacion.

Desde los primeros tiempos se ha reconocido que sin la cooperacion, no hai progreso que esperar, o éste es lento i difícil. Un hombre, se decia, cuyo trabajo esté limitado a una tarea, será en esto sobresaliente (1). El individuo, decia otro autor, que solo ejerce una funcion determinada, trabaja mejor i con mas prontitud (2). Pero cuando se ha venido a tener sobre la cooperacion ideas mas determinadas i claras, ha sido despues que A. Smith dedicó a esta materia estudios prolijos que le han hecho, sino propiamente el inventor, a lo ménos el observador intelijente de las ventajas que de la cooperacion resultan.

---

(1) JENOFONTE, Ciropedia, lib. 8.° cap. 2.°
(2) ARISTÓTELES, Política, lib. 2.° cap. 9.°

En varios ejemplos que han sido repetidos por casi todos los economistas, i que no vemos importancia alguna en modificar, se manifiestan con claridad los resultados estimables de la cooperacion. "La fabricacion de los alfileres, dice Adam Smith, no solo forma un oficio particular, sino que este trabajo está dividido en 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 coloca la punta, el quinto se emplea en preparar el estremo que debe recibir la cabeza, i esta misma cabeza es de dos o tres operaciones. En fin, el trabajo de hacer una aguja está dividida en dieziocho operaciones diversas, las cuales, en ciertas fábricas, son ejecutadas con otros tantos hombres, si bien en otras el mismo obrero hace dos o tres. He visto, agrega, una pequeña manufactura de esta clase que solo emplea diez obreros, i en que por consiguiente algunos de ellos estaban encargados de mas de una operacion. Podian hacer entre ellos casi doce libras de alfileres por dia, i, como cada libra contiene mas de cuatro mil alfileres de dimension media, esos diez obreros trabajaban mas de cuarenta i ocho mil alfileres en un dia, o cuatro mil ochocientos cada uno. Si todos hubiesen trabajado aparte i con independencia, i si no hubieran estado habituados a este trabajo particular, seguramente cada uno de ellos no hubiera hecho veinte alfileres, i talvez ni uno solo." Las fuerzas del trabajo del hombre se aumentan así, por la cooperacion, de uno a doscientos cuarenta.

Apropósito de los naipes, J. B. Say observa haber visto una fábrica en que la fabricacion se dividia en setenta operaciones, i que treinta obreros producian quince mil quinientas cartas, o sea quinientas cada obrero. Se puede suponer, agrega, que si cada uno de estos

obreros estuviera obligado a hacer todas las operaciones por sí solo, aun suponiéndole ejercitado en su arte, no concluiria quizá dos cartas en un dia, i por consiguiente los treinta obreros, en vez de quince mil quinientas cartas, solo harian sesenta. En este caso, la cooperacion habia aumentado la fuerza del trabajo de uno a doscientos cincuenta i ocho.

En la fabricacion de las agujas, observa Garnier, (1) se ejecutan ciento veinte operaciones, i no es raro ver fábricas que produzcan cien mil por dia con mui pocos hombres.

La fabricacion de un reloj (2) se divide en ciento dos operaciones, cada una de las cuales forma un arte completo. Si un hombre solo quisiera trabajar un reloj, emplearia un año, i haria un gasto de cuatrocientos pesos quizá, miéntras que ciento dos personas, trabajando en union, fabrican ciento cada uno en un año, i pueden venderlos a cuatro pesos.

La cooperacion se estiende así mismo a los trabajos de la intelijencia. Un ejemplo lo manifestará con claridad. Proni se habia encargado de areglar tablas trigonométricas para la nueva division centecimal del globo, a las cuales debia agregarse otra tabla de logaritmos de los números uno a doscientos mil, i veia naturalmente que este trabajo habia de durar mas de un siglo, aun cuando se asociara con hábiles cooperadores. En las vidrieras de de una librería, vió el título de la obra de Adam Smith, i, leyendo sus observaciones sobre la division del trabajo, concibió la idea de organizar distintas secciones que

(1) Elementos de Economía Política.
(2) Villiaumé. Economía Política.

funcionaran a la vez, para llegar al resultado a que aspiraba. Formó una seccion de cinco o seis sábios, para el arreglo de fórmulas nuevas; otra de siete u ocho, para que pusiera las fórmulas en cifras, i otra mui numerosa, para que calculara, haciéndose por separado en ella las sumas, las sustracciones, las multiplicaciones i las divisiones. Es notable que los nueve décimos de los que trabajaron en obra tan importante no sabian en aritmética, mas que una de las cuatro primeras reglas. El resultado fué que, con este procedimiento i con mui escaso costo, se concluyó en pocos años una obra que contiene diez i siete grandes volúmenes en folio de cifras.

Si aun quisiera buscarse mas ejemplos para comprobar las ventajas de la cooperacion, podria citarse el principal de todos, el que se halla al alcance de cuantos quieran observar, la cooperacion universal. Paises hai en que muchos hombres se dedican tan solo a la produccion de minerales; lugares en que algunos solo se emplean en hacer la centécima 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 i reciben de ellas los artículos manufacturados de consumo. Una libra de fierro en bruto, que vale cinco centavos, puede pasar en ciertas industrias por quinientas manos i adquirir, convertida en resortes de reloj, un valor de trescientos mil pesos. I lo mismo que sucede en las artes, acontece en las ciencias, puesto que si éstas han prosperado, débese únicamente a la division de los estudios, contrayéndose unos a las ciencias morales, otros a las positivas, algunos a las ciencias naturales i dividiéndose todavía cada uno de estos grandes ramos en subdivisiones menores a que se contrae la atencion, para adquirir nociones

especiales i concentrarlas despues en la ciencia comun.

Definicion i *division*. En vista de los ejemplos anteriores, es fácil ya comprender que la cooperacion, no es otra cosa que "la union de esfuerzos de dos o mas individuos para obtener un resultado comun o simultáneamente distintos resultados." Divídese en *sencilla* i *compleja*.

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

La cooperacion compleja, consiste "en la combinacion de los esfuerzos de dos o más para alcanzar simultáneamente dos resultados diversos o para alcanzar un resultado comun, por medio de distintos trabajos sucesivos." Cuatro individuos tratan de atravesar un rio, i miéntras dos de ellos reman para caminar, los otros dos pescan para que todos coman. Este es un ejemplo de la primera clase de cooperacion compleja. Lo que hemos dicho sobre la union de esfuerzos en el conjunto de la industria, puede servir como ejemplo de la segunda clase de esta misma cooperacion.

Su fundamento.—Para que la cooperacion tenga lugar, no basta que los individuos conozcan sus ventajas. La condicion primera es la confianza, ya que sin ella nadie se resolveria a ocuparse esclusivamente de un trabajo especial, sino que todos habrian de atender por sí a sus diversas necesidades. Aun en la cooperacion simple, un obrero no marcharia con tranquilidad, sino estuviese seguro de que al levantar, por ejemplo, un peso, los demas habian de ayudarle con iguales esfuerzos. Pero en donde

mas se nota la necesidad de la confianza, como base de la cooperacion, es en la compleja. Nadie tomaria como ocupacion única de su vida el hacer durante toda ella nada mas que cabezas de alfileres, sino estuviese cierto de que, miéntras él dedica sus cuidados a esta operacion, otros se encargarán de prepararle sus alimentos. Los pueblos, sin la confianza, habrian de producir por sí mismos todo lo necesario para la vida, i en los lugares áridos, por ejemplo, en que se producen los abonos de la tierra o los minerales, se habria de cultivar el trigo i de alimentar los animales de consumo. La cooperacion entónces no existiria, i sin ella habria de venir el retroceso industrial. Por fortuna, esta confianza está basada en el interes recíproco, i, como sucede en todas las relaciones del hombre con la materia, el interes bien entendido, viene a ser la causa de la armonía social.

Union i *division de esfuerzos.*—Los primeros autores que dedicaron sus estudios a la observacion de estos hechos, fijaron principalmente su atencion en las ventajas de la division del trabajo, i de aquí ha resultado que se diera este nombre a lo que hoi conocemos con mas propiedad con el de cooperacion. Decimos que es mas propio este nombre, porque, para arreglar de una manera conveniente la combinacion de los distintos esfuerzos, debe tenerse en cuenta que no siempre es útil dividir el trabajo, pues casos hai en que conviene mas unir operaciones, para alcanzar un resultado mayor. El punto hácia el cual deben dirijirse los estudios, es el de obtener el mayor resultado posible con el menor trabajo, i así serán preferibles la division o la union, segun el resultado que se obtenga. Sin duda que, hablando de una manera absoluta, seria siempre provechoso hacer que cada individuo se contrajese a una operacion especial, i ese seria

el tipo a que debiera aspirarse; pero en la práctica, la division de las operaciones encuentra ciertos límites relativos. Por ello solo podemos dar como regla absoluta, que se atienda a obtener la mayor produccion. En la industria agrícola, por ejemplo, hai ciertos dias en que el labrador no puede salir al campo a ejecutar su trabajo, i entónces seria conveniente que, a su especialidad, uniese los conocimientos de alguna industria doméstica, porque de otra manera, esa misma especialidad traeria una pérdida de fuerzas. En jeneral, miéntras se pueda dividir, la division es útil, como se manifestará esplicando 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 cooperacion compleja, por medio de la division de las operaciones, son las siguientes:

1.ª El hábito de ejecutar constantemente una misma operacion, da una habilidad especial para ella al espíritu i al cuerpo. El que está acostumbrado durante muchos años a hacer una operacion sencilla, toma siempre la posicion mas conveniente i aprovecha, por medio de la educacion 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 intelijente que sea, apénas podrá fabricar doscientos o trescientos por dia, i que él ha visto jóvenes obreros, ocupados esclusivamente de este oficio, que producian diariamente dos mil trescientos. Mill, (2) indica

(1) Riqueza de las naciones.
(2) Principios de Economía Política.

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

2.ª Por la division del trabajo, se evita la pérdida de tiempo en pasar de una ocupacion a otra i en cambiar de útiles.

3.ª La sencillez de cada oficio, hace que se necesite un aprendizaje ménos largo, i evita la pérdida de materiales en el mismo aprendizaje.

4.ª Los útiles están empleados mas constantemente, lo que influye en el costo de produccion.

5.ª Obligado el obrero a trabajar siempre en la misma operacion i contraidos sus esfuerzos a un objeto mui determinado, hai mayor facilidad para que haga invenciones. La mayor parte de las máquinas empleadas en la fabricacion, deben su oríjen a los obreros que, segun la observacion de Smith, aplican naturalmente sus pensamientos a buscar los medios mas fáciles de llenar la tarea que les está encomendada. En las primeras máquinas a vapor, por ejemplo, se tenia la costumbre de emplear un niño, cuya ocupacion única consistia en abrir en momentos convenientes el conducto por medio del cual se inyectaba el agua fria en el vapor. Uno de ellos, mortificado por la necesidad de jugar con sus camaradas, observó que, atando de cierta manera un cordon al conducto, se abria i se cerraba sin que él tuviera trabajo alguno. Así se inventó uno de los perfeccionamientos mas injeniosos de las máquinas a vapor.

6.ª Pero la causa principal de los resultados que dá la division del trabajo, consiste en que puede cada individuo dedicarse a aquella ocupacion que sea mas conforme a su carácter i a su intelijencia. Si la division no existiera, los hombres de un verdadero jenio para las ciencias,

deberian forzosamente ocuparse en los trabajos materiales mas sencillos, siendo seguro que harian mal ese trabajo insignificante, cuando, mediante la division, podrian ilustrar i dirijir con sus estudios muchas de las operaciones de la industria. Para todos los que algo conozcan la influencia que en el aumento o disminucion de los esfuerzos, tienen la capacidad especial, el carácter i las inclinaciones, no se necesita insistir mucho sobre estas verdades. Mas bien que un principio, que sea necesario demostrar, es un sentimiento de la intelijencia misma. Sin esa division, no habria progresos en las ciencias, ni progreso en las artes, ni desenvolvimiento en los goces del espíritu, i, confundidos todos los individuos en una suerte comun, cada uno de ellos habria de atender por sí solo a satisfacer todas sus necesidades, sin que se aprovecharan las ventajas de la capacidad especial, que han traido a las sociedades a la situacion en que hoi las vemos.

Para que pueda estimarse, por medio de cifras, la importancia que esta division tiene, aun en la industria mas sencilla, recordaremos en dos palabras algunos hechos. En la fabricacion de los alfileres, por ejemplo, el salario de los obreros varía desde ocho centavos hasta un peso cuarenta centavos. Sí, en vez de dividir el trabajo en diez operaciones diversas, el trabajo entero se confiase a un operario, que necesariamente debia ser intelijente para la fabricacion en todas esas operaciones, vendria a desempeñar un trabajo que, medido por el salario, era veinte veces inferior al que podia ejecutar. En la fabricacion de las agujas, esta diferencia seria mayor, puesto que, variando los salarios desde doce centavos hasta cinco pesos, se ejecutaria por el obrero intelijente un trabajo cuarenta veces inferior al que el podria ha-

cer (1). Si en una industria poco importante, como ésta, se notan diferencias tan considerables en la aptitud que para cada operacion se necesita, nos basta llamar hácia ellas la atencion, i de seguro se comprenderá hasta donde pueden llegar esas diferencias, si en vez de comparar sencillos trabajos de obreros, se comparan los de Newton o de Fulton con los de un niño que gana ocho centavos por dia.

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

Límites.—Los que tiene la division del trabajo son tres: 1.° el arte, 2.° las salidas, 3.° los capitales.

Por grande que sea la aspiracion que se tenga por dividir el trabajo, es indudable que esa division encon-

(1) BABBAGE.—Economía de las manufacturas.

trará un límite preciso en el arte que en la sociedad exista en un momento dado. Sin conocimientos anteriores, sin ideas de industria, no se habria podido exijir en los primeros tiempos que los salvajes de un desierto unieran sus esfuerzos para fabricar, como en el dia, artículos manufacturados, cuya existencia les era desconocida. Si para atravesar un rio, ejecutaban un acto de cooperacion, éste era ya un progreso emanado de un principio de arte industrial; pero, aun en ese estado de adelanto relativo, no podria exijirse mas division de esfuerzos que la que sus conocimientos en el arte les hicieran estimar como ventajosa. Sí, avanzando los tiempos, dos o mas de ellos llegaran a reunirse para trabajar en un telar artículos para sus vestidos, éste seria tambien otro progreso mayor; pero entónces, como ántes, seria inútil pretender una division de operaciones semejante a la que se tiene en las sociedades modernas. Lo mismo sucede en éstas. El arte es un límite de la division, límite que dia a dia va dejando un campo mas vasto, pero que existe.

La escasez de salida es tambien otro obstáculo que se opone a la division de las operaciones. Nadie trabaja para perder, nadie produce un objeto en mayor cantidad que la necesaria para el consumo, i así, por ejemplo, en la fabricacion de los alfileres de que hemos hablado, si el empresario no pudiese espender los cuarenta i ocho mil que, en tiempo de Smith, producia una fábrica con diez hombres, se veria obligado a reducir este número i hacer por consiguiente que cada individuo, en vez de una operacion, ejecutase dos o mas. Este límite de las salidas es tambien variable. De aquí viene para los paises manufactureros la conveniencia de tener vastos mercados, que estienden la division del trabajo i 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 entónces se dijo.

Objeciones.—No seria completa esta esposicion de las observaciones relativas a la cooperacion, si, despues de haber manifestado las ventajas de la division del trabajo, no indicaramos tambien las objeciones que algunos han hecho a propósito de ella, para manifestar que los trabajadores en particular algo sufren i que no obtienen en la misma proporcion las ventajas que la sociedad alcanza. Estas objeciones pueden reducirse a dos principales.

Con la division 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 ménos 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 intelijencia i su moralidad.

El obrero, se agrega, que, mediante la division del trabajo, ejecuta solo una operacion sencilla i no sabe otra cosa, está completamente a disposicion del empresario que le dá empleo, i por un accidente cualquiera, por mala voluntad, por capricho, puede verse privado de su ocupacion, sin que le sea fácil emplearse de otra manera, o poner algun contrapeso a la influencia del empresario sobre su salario i sobre su suerte.

A ser ciertas estas objeciones, sin duda serian de importancia, puesto que habria dejeneracion moral en las facultades de un hombre, si el único empleo de ellas consistiera en una operacion semejante. Pero la verdad es que esa misma division, que contrae el trabajo a una

operacion sencilla, le deja cierta tranquilidad de espíritu para ocuparse de ideas mas elevadas, i que, fuera del taller, todo su tiempo, todas sus facultades se pueden aplicar a sus relaciones morales. La division le permite tambien adquirir un salario proporcionado a su capacidad i le permite obtener a poco costo los objetos de su consumo, libros para ilustrarse, útiles para la comodidad de su vida. Si por algunas horas, ejecuta, es verdad, una operacion en que, por el hábito, no necesita emplear grandes fuerzas de intelijencia, esto, que favorece el progreso jeneral, hace mas fácil sus consumos i 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, sino quiere aprovechar las ventajas de la cooperacion para cultivar su intelijencia, el resultado se deberá a sus vicios, no a la division de las operaciones, que le coloca en aptitud de seguir un camino diverso. I si lo que aflije al obrero, es la pequeñez del salario, viene este resultado de los escesos de la poblacion, no de la division del trabajo, que, segun hemos visto, facilita las condiciones del consumo.

La misma clase de observaciones puede hacerse a propósito de la segunda objecion, siendo ademas de notar, que la suerte de los empresarios o de los obreros es propiamente solidaria, i que, aun cuando la division no exista en grande escala, solo están exentos de fácil reemplazo los obreros escojidos que tienen una intelijencia especial. Precisamente la division de operaciones trae este resultado. Desde que el obrero ha adquirido ya el hábito de hacer una operacion cualquiera, el interes del mismo empresario consiste en aprovechar sus servicios. Si la mano de obra no tiene una considerable remu-

neracion, si los obreros se encuentran en cierta dependencia, esto se debe al gran número que de ellos hai, no a la especialidad de los trabajos. Pretender la concentracion de operaciones en favor del obrero, es hacer un mal a éste i 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 remuneracion pequeña, en cambio i por el mismo principio, obtienen a poco costo los multiplicados objetos de su consumo.

Podemos decir en consecuencia, que entre dos sociedades que, bajo los demas puntos de vista, se encuentren en igualdad de condiciones, tendrá mayor poder productivo aquella en que el sistema de cooperacion en el taller esté mejor organizado.

VI.

Al progreso económico no son en manera alguna indiferentes las combinaciones sociales, esto es, las opiniones, las costumbres i las leyes que dominan en la sociedad i constituyen un sistema especial en cada pueblo. Sí, segun despues lo veremos, la organizacion social influye de una manera poderosa en la distribucion de las riquezas, su importancia no es menor respecto a la produccion. Ello puede notarse comparando dos sociedades en que dominen opiniones, costumbres i leyes diversas.

En efecto, si en un pais la opinion es favorable al desarrollo industrial; si las familias se empeñan en la educacion práctica; si la condicion de los industriales se tiene en estimacion i respeto; si se abandonan antiguas ideas que han dominado en muchas sociedades, segun las cuales se considera que los servicios de la industria

son incompatibles con los caractéres de la nobleza; si todos los oficios con que se atiende a las necesidades de la vida, se reputan estimables i no viles i bajos, es indudable que este pais 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 opinion; en el segundo, avanza con dificultad, puesto que tiene que vencer, a mas de los obstáculos naturales que encuentra todo esfuerzo, los obstáculos poderosos de la opinion.

Lo mismo sucede con las costumbres. Si en un pais se tiene el hábito de respetar como obligaciones sagradas los contratos que se celebran, i en otro, éstos fácilmente se olvidan; si en el primero se paga con oportunidad en los plazos convenidos, i en el segundo, esa época se considera como indiferente; si en el primero la opinion condena todo abuso de la confianza ajena, i en el último, éste encuentra apoyo en la indiferencia de la sociedad o apoyo efectivo en los encargados de la justicia, sin duda que en el primero de estos paises será mas fácil i rápido el progreso industrial.

I lo que acontece con las opiniones i costumbres, resulta mas naturalmente todavía de las leyes. Un pueblo en que éstas hagan respetar el derecho de propiedad; en que la organizacion social debida a las leyes, dé libertad al trabajo i no arrebate a la industria sino lo indispensable para las cargas públicas; en que se tenga el cuidado de encomendar a los gobiernos únicamente las funciones necesarias; en que los procedimientos judiciales den una justicia efectiva i pronta; en que las atribuciones de gobernantes i gobernados estén arregladas de una manera conveniente, para que ni los primeros abusen de la autoridad, ni los últimos la contraríen sin

causa, estará a no dudarlo en condiciones mas favorables que otro en que la propiedad no sea respetada por la lei i en que domine lo arbitrario. La historia nos comprueba la importancia del influjo que sobre la produccion tienen las leyes bien o mal calculadas. En los paises de rasa sajona, por ejemplo, en que se ha establecido, como un principio primordial que los gobiernos tengan la menor intervencion compatible con una administracion ordenada, la industria ha hecho progresos casi incomprensibles, sobre todo en los paises recien organizados. Mui 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 despóticas, las riquezas de sus habitantes estan a disposicion de los que mandan i sometidas a su capricho esclusivo. Natural es por consiguiente que el trabajo no se desarrolle, que las industrias no prosperen, i que el único ahorro consista en ciertas mercaderías de gran valor, fáciles de ocultar i que, por su naturaleza, pueden ser preservadas de la rapacidad de los gobiernos. La industria, que vive con sólidas garantías, mal puede prosperar con leyes que la contraríen i obliguen al industrial a ocultar sus operaciones, que tanto necesitan de la cooperacion de diversos esfuerzos, de la luz i de la exhibicion pública.

Bajo este punto de vista, los estudios que se relacionan con la organizacion social, tienen estrecha union con la economía. No nos ocupamos sin embargo determinadamente de ellos, porque forman parte de las ciencias especiales de administracion o política. Nos basta llamar la atencion a este encadenamiento entre las ciencias, recordando que, tanto en la economía política como en la

política pura i en los estudios de administracion, debe haber una aspiracion comun, cual es organizar las sociedades en el sentido de la armonía entre las diversas atribuciones. El dia en que cada uno de los hombres, guiado por su propio interes, fuese para consigo mismo i para con los demas el mas exacto cumplidor i el mas fiel guardian de las leyes, se habria realizado el mayor progreso a que sea dado aspirar. Miéntras mas moralidad haya en el individuo, ménos se necesita de los gobiernos. Esta apiracion es, sin embargo, casi irrealizable, i lo que podemos desear es que se vaya acortando dia a dia la distancia que de su realizacion nos separa. A una organizacion mas ordenada de la sociedad, a mejores costumbres, a opiniones sensatas i a justas i libres leyes corresponderá siempre un mayor poder productivo, i, entre dos paises que, bajo los demas puntos de vista, se encuentren en igualdad de condiciones, tendrá una superioridad efectiva el que haya hecho con mayor prudencia sus arreglos sociales.

VII.

En resúmen, los elementos de produccion son la materia i la actividad industrial del hombre, el sujeto i el objeto. Estos dos elementos son indispensables, i, así como no puede haber produccion sin la accion intelijente del hombre, tampoco puede haberla sin materia a que esa accion se aplique. No puede establecerse entre estos dos elementos grado de preferencia, desde que ámbos son necesarios. Pero es mas digno de detenidos estudios el segundo de ellos, ya que es el que contribuye a modificar la materia.

En la actividad industrial, encontramos dos operacio-

nes diversas, la concepcion de la idea o el arte, i la aplicacion 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 cooperacion en la industria i en los arreglos sociales, que pudiéramos llamar cooperacion social. El trabajo propiamente dicho se estudia tambien en sus dos formas, en cuanto crea la utilidad o en cuanto simplemente la conserva, como trabajo muscular i 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 hai paises en que se produce la cantidad veinte con una intervencion de las invenciones i máquinas que pudiéramos representar por cuatro i con un trabajo manual, que pudiéramos estimar como ocho, miéntras que hai otros en que se emplea lo mas posible las máquinas i 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 i la sociedad.

Concluiremos estas observaciones con una jeneral. Para estimar comparativamente el estado de riqueza de dos o mas individuos, de dos o mas paises, no bastan los datos que acerca de los productos suministra la estadística, ni basta tampoco conocer la cantidad de capitales que unos i otros poseen. Estos, que forman parte del elemento materia, son sin duda, un ajente precioso de produccion; pero lo mas importante, aquello a que mas especialmente deben contraerse los estudios, son las fuerzas para la produccion venidera. Ejemplos mui notables hai de paises que han sufrido serias desvastaciones,

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.

MOVIMIENTO DE LA POBLACION.

Opiniones antiguas.—Durante muchos siglos, la opinion dominante ha consistido en creer que en donde se halla una poblacion numerosa, reside tambien la fuerza, i, que, por consiguiente, para hacer prosperar un pais, debia aceptarse todo jénero de medidas administrativas que tendieran al aumento de la poblacion. Pocos paises hai 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, i en que la consideracion pública guardaba proporcion con el número de la familia, i se encuentran en casi todos los paises modernos, en los cuales se ha dado pensiones, ordinariamente a los que tenian diez hijos, i mayores aun a los que tenian doce o mas. Durante mucho tiempo, no se ha estudiado el movimiento de la poblacion; se ha procurado solo aumentarla, sin fijarse en que nada importa, para el adelanto de las sociedades, una gran poblacion, si ésta se encuentra privada de los objetos indispensables para el sostenimiento de la vida. Cierto es que una gran poblacion manifiesta en la jeneralidad de los casos una gran produccion; 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 dirijida, puesto que se fija en circunstancias accidentales i no en

las causas efectivas que influyen en el desarrollo de la poblacion. Lo que importa apreciar son estas causas, a fin de tener así antecedentes que puedan dirijirnos en el estudio de los movimientos de poblacion. La dificultad no consiste en formar un gran número de niños, sino en mantenerlos. Fácil es lo primero, pero una procreacion numerosa, en vez de un bien, seria un sacrificio, si solo viniera a luz para morir i no pudiera mantener su lugar entre los seres que llegan a la razon i a la vida de la intelijencia. Los antiguos reglamentos tenian, 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, i, 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 i en el retroceso de la poblacion. Con estas ideas, no se corre el peligro de fomentar una poblacion que no puede mantenerse i de estimular, sin criterio alguno, el nacimiento de seres condenados a la miseria i a la muerte.

Ideas modernas.—Desde que se ha comenzado a estudiar las relaciones del hombre con la materia i a echar las bases de la economía política, se ha dedicado a los movimientos de poblacion una atencion preferente. Quesnay indicaba que debia atenderse ménos al aumento de poblacion que al aumento de entradas. Stewart, decia que un pueblo tiene tanta inclinacion a reproducirse como un árbol a crecer, pero que, para vivir, se necesita de alimentos, i que ellos son el término del aumento de la poblacion. Otro autor (1), fijando mas todavía las ideas, es-

(1) Herrenschawnd, citado por Say.

presaba que la procreacion de la especie humana parece ser ilimitada, miéntras que, por el contrario, sus alimentos tienen límite. Concluia en consecuencia que en cuanto la procreacion no alcanza los límites del alimento, la especie humana es susceptible de multiplicacion.

Doctrina de Malthus.—El que ha fijado con entera precision las ideas en cuanto a los movimientos de poblacion, es Malthus, quien, despues de hacer investigaciones prolijas acerca de la poblacion en distintos paises i en diversas épocas, ha establecido dos proposiciones fundamentales:

1.ª Si ningun obstáculo contrariase el desarrollo de la poblacion, ésta creceria incesantemente, segun una progresion jeométrica;

2.ª Los medios de subsistencia no pueden aumentar, sino en progresion aritmética. En otros términos, suponiendo una duplicacion al cabo de 25 años, la poblacion creceria, como

1 2 4 8 16

en 25 años, en 50 años, en 75 años, en 100 años, en 125 años, miéntras que los alimentos no aumentarian, sino como

1 2 3 4 5

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

Sin que nosotros reconozcamos en estas proposiciones todo el rigor de una operacion matemática, creemos sin embargo, que ellas son un punto de partida mui importante, para apreciar con claridad los movimientos de po-

blacion. Manifiestan tambien la tendencia de la poblacion a crecer de una manera indefinida i la de los alimentos a desarrollarse con mayor dificultad.

La demostracion de la primera de estas dos proposiciones, se encuentra no solo en la especie humana, sino en todas las especies animales i vejetales. Un solo grano de maiz, produce dos mil granos: dos arenques cubririan materialmente el mar en diez años, aun cuando el mar ocupara toda la tierra. I si esta progresion no es tan notable en el hombre, encuéntrase sin embargo en relacion con la proposicion sentada. Suponiendo que el hombre pueda reproducirse únicamente a los veinte años, i que la mujer únicamente procree hasta los cuarenta, un matrimonio se encuentra apto para la reproduccion durante veinte años. Dedúzcase de este tiempo lo que se quiera, i siempre se podria calcular que hubiera diez hijos. Calcúlese sin embargo, solo seis, i, siguiendo igual proporcion, que es sin duda mui reducida, llegaríamos a la triplicacion cada veinte años. Esto comprueba con esceso la teoría de Malthus, comprobada ademas históricamente en los paises en que la poblacion no ha encontrado obstáculos en su desarrollo. En los Estados-Unidos, la poblacion se ha cuadruplicado en cincuenta años. Los hebreos que entraron a Ejipto no eran mas que ciento cuarenta, i dos siglos despues, habia seiscientos mil en estado de llevar las armas. Un hombre i una mujer, náufragos en 1590 en la isla de los Panes, se habian multiplicado hasta el número de doce mil individuos, al cabo de no muchos años en que los holandeses la descubrieron (1).

---

(1) Say.

La segunda de las proposiciones, es tambien verdadera, puesto que, para que no lo fuese, seria indispensable que no hubiera ningun 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, i sus productos deben serlo tambien.

Resulta de la union de estas dos proposiciones que hai una relacion necesaria entre el número de hombres i la cantidad de alimentos. Si la especie humana no sigue en consecuencia la lei de desarrollo indefinido a que podria alcanzar, segun su propia naturaleza; si, en vez de verificarse la duplicacion en diez o veinte años, ésta solo se realiza en algunos paises, en doscientos o trescientos, esto se debe a que hai obstáculos independientes de su facultad de procreacion, que hacen la multiplicacion lenta o imposible. Estos obstáculos se dividen en dos clases: *preventivos* i *represivos*.

Los *obstáculos preventivos* son los que "impiden el nacimiento," i pueden reducirse, segun Malthus, a dos enteramente opuestos, un vicio i una virtud: la *prostitucion*, que destruye la fecundidad, i la *prevision 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 i otros; en la segunda, el celibato reflexivo, los matrimonios tardíos i la prudencia en el matrimonio.

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

Antecedentes de la lei de la poblacion.—Con estas ideas, es fácil comprender cuáles son los antecedentes que se

deben tomar en cuenta para reducir el principio de la poblacion a una fórmula precisa. Desde luego se puede notar, que hai una relacion necesaria entre el número de hombres i la cantidad de alimentos, siendo imposible concebir que un hombre viva, sin tener lo indispensable para su consumo. Si en una sociedad hai, por ejemplo, una cantidad de alimentos que se pudiera representar por diez, i, para la vida de cada individuo, se necesitara de la décima parte, seria indudable que no podrian vivir sino diez. Supóngase que hubiera quince individuos, en virtud de cinco nuevos nacimientos. O estos cinco últimos no tenian parte en la alimentacion, o el alimento se distribuia en menor cantidad que la necesaria, i en uno i en otro caso habrian forzosamente de perecer en el número preciso para ajustar el de los individuos al de los alimentos. Segun la triste espresion 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 poblacion, debemos tomar en cuenta la cantidad de alimentos.

No todos consumen, sin embargo, una cantidad igual, no todos consumen tampoco solo alimentos. Hai familias que viven en la opulencia, miéntras otros están en la estrechez. Hai hombres que consúmen únicamente pan o carne, al paso que otros hacen uso de riquezas variadas, para satisfacer las exijencias mas estrañas de un gusto delicado. Por consiguiente debemos tomar en consideracion, a mas de los alimentos, todos los productos en jeneral, todas las entradas. Debemos fijarnos tambien en las desigualdades de consumo, i observar por último, cuál es para cada individuo el mínimum indispensable de riquezas que necesita. Conocida la relacion entre estos tres

términos: entradas, desigualdades de consumo i mínimum de consumo, se establece la fórmula precisa de la lei de la poblacion. Nadie puede vivir sin consumir; ninguno, consumir lo que forma el consumo de otro, i la vida es imposible sin llenar las necesidades primordiales.

Fórmula de la lei de la poblacion.—Establecidos estos precedentes, puede reducirse a una fórmula la lei que dirije los movimientos de poblacion. El primero de los términos que debe tomarse en consideracion es la suma de las riquezas, i para hablar con mayor precision 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 esperimentan, el consumo que de ellos se hiciera seria transitorio. Pronto se agotarian, o con la disminucion de ellos, disminuiria tambien la suma de las entradas.

El segundo elemento son las desigualdades de consumo, desigualdades que, respecto a cada individuo, a cada familia, pueden ser mayores o menores, pero que en todo caso deben deducirse de la suma de las entradas, para obtener así 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 rigorosamente hablando, por mínimum de consumo debe entenderse aquella cantidad de entradas que es indispensable para la conservacion de la vida, lo es tambien que en la práctica hai dos clases de mínimum de consumo, uno absoluto, que es el que hemos definido, otro relativo i variable. Este es el que, segun la opinion i los hábitos dominantes en un lugar o en una época dados, se estima como la parte menor de riquezas que han de tener la familia o el individuo.

Tomando en consideracion la suma de las entradas, 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 i fijar la poblacion. Podemos así decir que "la cifra necesaria de la poblacion es igual a la suma de las entradas, ménos las desigualdades del consumo, i dividido el resultado por el mínimum de consumo."

Segun esto, la cifra de la poblacion puede aumentar, por un aumento de la suma de entradas, por una disminucion en las desigualdades de consumo, o por una disminucion en el mínimum relativo de consumo. La cifra de la poblacion puede, por el contrario, disminuir, por una disminucion 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 consideracion el minimum absoluto de consumo, esto es, lo indispensable para la conservacion de la vida, las variaciones solo pueden proceder de modificacion en la suma de las entradas i en las desigualdades de consumo.

Tomando como punto de partida este mínimum de consumo irreductible, se puede esplicar, por medio de los números, las variaciones anteriores. Si la suma de las entradas es de 100, el mínimun irreductible de 10, i no hai desigualdades de consumo, la cifra necesaria de la poblacion será 10, que es el resultado de

$$\frac{\text{100 suma de entradas}}{\text{10 mínimun de consumo.}}$$

Si, en este mismo caso, hai un individuo que consume 20, o lo que es igual 10 sobre el consumo comun, la cifra de la poblacion será igual a 9, resultado de

$$\frac{\text{100, suma de entradas}-\text{10, desigualdad}}{\text{10, mínimun de consumo.}}$$

Si, quedando igual la suma de las desigualdades de consumo, aumentaran en 10 las entradas, la cifra de la poblacion seria entónces

$$\frac{110-10}{10}=10$$

Por ultimo, si en este caso quedara igual la suma de entradas i las desigualdades de consumo llegaran a 40, la cifra de la poblacion seria de 7 hombres, que es el resultado de

$$\frac{110-40}{10.}$$

Sin repetir los ejemplos, se comprende que las variaciones en la cifra de la poblacion, no pueden tener lugar sino por un cambio en los términos de que hemos hablado. Cualquiera que sea la situacion que se estudie, cualquiera la variacion que se observe, ésta ha de influir forzosamente sobre uno de los tres términos de la proposicion. En el estado de adelanto del arte industrial o en el retroceso del mismo arte, las variaciones afectaran la suma de las entradas o la suma de las desigualdades de consumo, en proporciones mas o ménos considerables. Puede suceder que haya a la vez variaciones en mas de uno de los términos, pero en todo caso será cierta i aplicable la fórmula que ántes espresamos, i ella nos dará la *cifra necesaria* de la poblacion. 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 produccion, 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 capitalizacion, mas esto no escede de límites determinados, de escepciones pasajeras, que dejan siempre en pié el principio jeneral.

No es, sin embargo, indiferente que las variaciones en la cifra de la poblacion deban su oríjen a la modificacion en uno o en otro de los términos. Estableciendo una gradacion, puede indicarse con seguridad que es sobre todo preferible para la sociedad, que el aumento de poblacion proceda de un aumento de entradas; que en seguida debe estimarse como ventajosa la variacion, si resulta de una disminucion en las desigualdades de consumo, i por último que el aumento debido a una variacion en el mínimun de consumo, o es perjudicial, si se trata de un mínimun relativo, que propiamente no merece el nombre de mínimun, o es totalmente imposible, si se toma como punto de partida un mínimum absoluto.

El principio que domina los movimientos de poblacion es, segun se vé, un principio de limitacion, un obstácnlo para el desarrollo indefinido de la especie humana. Como lo observa Malthus, "la providencia parece haber cuidado mucho de las especies i poco de los individuos. Cualquiera que sea la clase de seres animados de que se trate, la vemos dotada de tal fecundidad, de un poder de multiplicacion tan estraordinario, que el destino de la especie está sin duda asegurado, miéntras que el de los individuos es precario, pues todos sus jérmenes de reproduccio no pueden estar en posesion de la vida i es preciso que carezcan de ella o que mueran de un modo prematuro."

El único medio de salvar los efectos de esta lei de limitacion, es aumentar las entradas, por el progreso del arte industrial o por la mejora en jeneral de los elementos de produccion. Vemos así que en esta materia es mui errónea toda medida que, en un pais colocado en situacion ordinaria, se dicte con el fin de aumentar la poblacion sin tasa. La tendencia de las medidas i de los estudios debe dirijirse al aumento de las entradas, que, realizado este

aumento, el de la poblacion viene por sí solo. Por fortuna, la superioridad creciente de las facultades de los individuos va creando en cada jeneracion un esceso de riquezas sobre las que ántes habia, i esto, unido a la influencia de la prevision moral, hace que los pueblos no se multipliquen sin medida, sino que por el contrario guarden el límite necesario de las entradas. Las poblaciones en el dia, por estos hábitos de prevision i de órden, no se encuentran tan espuestas a los graves males que, por una cosecha escasa o por una calamidad cualquiera, sufrian en tiempos anteriores. La lei de limitacion que resulta del principio de la poblacion tal como la hemos esplicado, tiene un contrapeso en el principio de perfectivilidad 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 poblacion es enteramente exacto, i su demostracion, ha venido a revelar la tendencia que debe darse a los estudios i a la accion de los individuos. Siempre será cierto que la única causa estable de un aumento de poblacion, será un mayor poder productivo; que si este aumento de produccion no tiene lugar, la variacion en el número de los individuos podrá solo verificarse por la disminucion en las desigualdades del consumo; que, si se llega a reducir el mínimun absoluto, esa reduccion será fatal a los que la esperimenten.

Objeciones.—Un principio, como el de la poblacion, debia naturalmente encontrar numerosos contradictores. Siempre se tiene el espíritu de destruir o de rechazar todo lo que en algo se oponga al deseo de progreso i aumento indefinido en la humanidad. Por esto es que muchos escritores han combatido el principio de la poblacion,

aceptado a su vez por todos los autores de economía política. Las objeciones principales, las mas repetidas, a no dudarlo, son dos: una de hecho i otra que pudiéramos llamar de deseo. Todas las objeciones, no obstante, no hacen mas que corroborar la exactitud del principio.

La prueba, se ha dicho, de que el poder de reproduccion no es indefinido en el hombre, es que en muchos paises la poblacion se mantiene estacionaria. Si la lei de progresion fuese verdadera, si la poblacion duplicara cada veinticinco años, no se observaria que, para esta duplicacion, se necesitan quinientos cincuenta i cinco años en Turquia, dos cientos veintisiete en Suiza, ciento treinta i ocho en Francia o ciento seis en España.

Esta observacion de hecho, en vez de contrariar, justifica la teoría espuesta. Lo que hemos indicado no es que la poblacion se reproduzca en la practica indefinidamente, sino que puede reproducirse, atendiendo a la facultad de procreacion, i siempre que no encuentre obstáculos que contraríen su desarrollo. Si en los hechos se observa que esa reproduccion no se realiza en la escala en que seria posible, se debe a que encuentra esos obtáculos. Esto es precisamente lo que se ha establecido. La facultad de procreacion está contenida en su marcha por el límite de las entradas. La objecion corrobora el principio.

I si con ella ha querido manifestarse que la progresion posible en teoría, no lo es en la práctica en ningun caso, el principio de la poblacion está a salvo de este cargo. Al indicarse que la poblacion podia duplicar en veinticinco años, se ha tomado en cuenta no solo la posibilidad sino tambien la realidad. No hai exajeracion, desde que ésto se ha observado en los Estados-Unidos, en los cuales la poblacion ha duplicado en ménos de ese tiempo, i

desde que puede citarse, como lo hemos hecho, otro ejemplo en que la duplicacion tuvo lugar en un plazo todavia menor. De las setenta parejas de hebreos que entraron a Ejipto, resultó en dos siglos, segun el censo hecho por Moises, una poblacion de mas de dos millones, puesto que habian mas de seiscientos mil hombres de veintiun años de edad. La duplicacion se verificó entónces en el término de catorce años. Mal puede por consiguiente decirse que no es posible lo que es real.

Otra objecion, si es que merece tal nombre, hecha contra el principio de la poblacion, consiste en manifestar la parte penosa que el contiene i la aspiracion de que ello no exista. "Hai lugar para todos en la tierra, se ha dicho, i es bastante fecunda para proveer con abundancia a todas las necesidades. El autor del universo no ha hecho al hombre de peor condicion que a los animales. ¿No estan todos convidados al rico banquete de la naturaleza? (1)

Decimos que esto es mas bien una aspiracion que una objecion. De desear seria sin duda, que, para el desarrollo indefinido de la especie humana, no hubiera limitaciones de ningun jénero; que la produccion, fácil i variada, siguiese en su desarrollo el desenvolvimiento de los hombres; que a una multiplicacion incesante, correspondiera una produccion tambien incesante i poderosa. Por desgracia, no es así, i sería absurdo jeneralizar como una verdad lo que solo puede ser un deseo. Si esa aspiracion fuese estimada como un principio, se evitaria el ejércicio de la prevision moral en el seno del matrimonio i se llamaria a la vida a cuantos la

(1) Lamennais.

facultad de jeneracion permitiese. El hambre, la miseria i la muerte, serian en este caso la demostracion práctica de que ese deseo no es un principio i de la verdad de la teoría de poblacion, que se ha querido presentar bajo un aspecto demasiado sombrío, cuando en realidad su estudio es el que viene a salvar a las poblaciones de males innumerables, haciéndoles ver el resultado de una multiplicacion imprudente. El principio de la poblacion se halla tan léjos de merecer una condenacion de la moral, tan léjos de desarrollar malos habitos, como lejanos estarán siempre de la misma acusasion el hábito de prudencia que necesariamente introduce, la castidad que fomenta i la independencia de posicion que naturalmente aconseja.

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

¿Qué influencia tiene la introduccion de máquinas respecto a la poblacion? Sobre esta materia se han emitido mui diversas i contrarias ideas; pero, conocido el principio de la poblacion, es fácil apreciar ésta i cualquiera otra dificultad que se presente. Sabemos ya que las invenciones son benéficas en sus resultados. La introduccion de un instrumento, la de una máquina cualquiera, no se hacen por capricho, sino por conveniencia. Así será siempre cierto que esa introduccion influirá de una manera favorable, en el aumento de las entradas, i por consiguiente favorecerá el aumento de la poblacion. Puede suceder, sin embargo, que ese aumento de entradas no se distribuya entre todos los individuos, puede suceder que solo corresponda a uno, i en tal caso, puede tener mui diversos destinos: o emplearse en el aumento

de los hombres, o simplemente en aumentar las desigualdades de consumo. La introduccion de máquinas, favorable siempre en cuanto a las entradas, facilita de esta manera el aumento de la poblacion; pero, como ese aumento de entradas es suceptible de distintas aplicaciones, servirá o no para facilitar ese aumento, segun el destino que se le dé. En consecuencia habrá posibilidad de realizar el aumento i esta posibilidad se convertirá o no en un hecho, segun el deseo de los que gocen de esa produccion superior.

¿Los gastos de lujos son favorables al aumento de la poblacion? En la opinion de muchos, los gastos del rico hacen vivir al pobre, i estiman en consecuencia esos gastos como útiles, creyendo que, sin ellos, la poblacion no puede prosperar. Un ejemplo manifestará que ésta opinion, mui comun i aceptada, no puede sostener un exámen sério. "Supongamos la existencia de una sociedad compuesta de cien individuos, que solo conocen una necesidad, el hambre, i 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 invencion, aumenta el poder productivo de uno de esos individuos, i en vez de producir 10 como ántes, produce 40. La entrada total sube de 1,000 a 1,030, i la sociedad podria alimentar a tres individuos mas, 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 i les ocupará, ya en el cuidado de su persona directamente, ya en fabricar para su uso los objetos que mas desee. En el año siguiente, el producto total de la sociedad en alimentos,

aumentado en 30 por la invencion, se encontrará disminuido en 30 por el nuevo empleo dado a los tres individuos, i será el mismo que ántes. No habrá otro cambio que la situacion del productor, quien, en vez de consumir el producto del trabajo de uno, consume el producto de cuatro. ¿Podria decirse que hace vivir a los tres individuos que emplea en su servicio? Indudablemente no, puesto que los tres vivian ántes i podrian continuar viviendo, ocupados en el mismo trabajo que tenian de antemano. (1)

No sucederia lo mismo, si ese aumento de entradas fuera destinado a la capitalizacion. Suponiendo que se emplee en mejoras agrícolas o en instrumentos, se tendrá en el año posterior, un nuevo aumento, que será el interes del ahorro hecho ántes, i en tal caso, ese progreso de las entradas va sirviendo para el desarrollo de la poblacion.

Otra observacion relativa al principio que hemos esplicado, es que hai cierta relacion entre las poblaciones de las ciudades i el desarrollo del arte industrial en el cultivo de los campos. Así, suponiendo para la facilidad de comprension, que un pueblo no tenga comercio esterior, no podrá haber poblaciones aglomeradas que se ocupen en las manufacturas, sino en cuanto lo permitan los productos agrícolas sobrantes de los que cultivan la tierra. Una poblacion 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 solo para llenar sus necesidades, sino para atender al consumo de las

(1) COURCELLE SENEUIL.

poblaciones que no se ocupan directamente de la agricultura. El comercio esterior i el desarrollo agrícola, son las únicas condiciones de vida de las ciudades.

Como estudio complementario del principio de la poblacion, deben estimarse los efectos de la miseria i del pauperismo. Hemos visto que en la práctica el mínimun absoluto de consumo en raras ocasiones existe, puesto que los hombres procuran siempre obtener algo mas que lo indispensable para la conservacion de la vida; pero sucede a veces que se llega a ese mínimun absoluto. En tal caso puede décirse que comienza la miseria. Al individuo que se encuentra en situacion semejante, una enfermedad, un contratiempo cualquiera, le colocan en una posicion penosa en que no puede procurarse por si mismo los medios para atender a su consumo i en que necesita, en consecuencia, quedar bajo el amparo de la caridad pública o privada. Sucede tambien en ciertos paises que este mal es mas grave todavía. No hai que lamentar solo la miseria de algunos individuos. Ella afecta a numerosas familias, a grandes masas de poblacion que, viviendo siempre en ese estado de postracion, van perdiendo sus ideas de moral, sus principios de dignidad. Olvidados estos, no recuerdan ya la responsabilidad que tienen al constituir la familia i se multiplican sin medida, dando a luz nuevos seres que, por el ejemplo i por el hábito, continuan en el mismo sistema i forman así en la sociedad masas escepcionales que pierden las ideas de trabajo, i están sujetas en su existencia al amparo o al abandono de la sociedad. Entónces 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 lijeras ideas. En la parte práctica, si bien no podemos

entrar en esplicaciones detenidas acerca de esta materia, que ha ocupado a tantos escritores, indicaremos por lo ménos de una manera sucinta las conclusiones de sus estudios.

No procuraremos deducir del principio de la poblacion consecuencias morales, reglas de aplicacion práctica. Esto sale de los límites propiamente dichos de la teoría económica, que solo espone los principios deducidos de la observacion de los hechos. Basta esplicar el principio mismo para que, apreciando sus necesarios resultados, pueda cada cual hacer las deducciones a que se presta i estimar las medidas que con relacion a esta materia se proponen. Por mas vasta que sea, hai en ella un principio natural i sencillo. Existe una relacion entre el número de hombres i la cantidad de riquezas. Claro es que, sino perniciosa a lo ménos inútil, será toda observacion que no tienda a poner en armonía la poblacion i las entradas. Aquí, como en cualquiera otra parte de los estudios económicos, debemos establecer que la condicion precisa del progreso, la única fuente estable de un aumento en la poblacion en condiciones convenientes, es la mejora del poder productivo.

CAPITULO IV.

LEYES DE LA RENTA TERRITORIAL I DE LAS SALIDAS.

I.

Al establecer las relaciones entre el producto i el poder productivo, suponiendo una poblacion invariable, hemos dicho que la produccion está en una relacion 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 trabajan como cuatro, obtendrian un producto como cuatro, i que, si duplicaran sus esfuerzos, duplicarian tambien su produccion. Los productos se medirian entónces por la fuerza que a la produccion se aplicara. Sin embargo, esta suposicion no se realiza en la práctica. La poblacion aumenta o disminuye, i es necesario por consiguiente, investigar qué efectos producen esos movimientos de poblacion sobre la relacion entre el poder productivo i el producto, si le son favorables o contrarios. En otros términos, conviene averiguar si el aumento de poblacion hace mas fácil o más difícil la produccion, mas fácil o mas difícil el consumo.

La economía política no puede establecer una regla absoluta, i no puede establecerla, porque el aumento de la poblacion tiene resultados diversos, segun la industria de que se trate. En las industrias estractivas i en la agricultura, el aumento de la poblacion puede producir un resultado desfavorable i hacer que la produccion sea mas costosa, a ménos que con ese aumento de poblacion coincida una mejora en el arte industrial. En la industria manufacturera, en la de trasportes i en la comercial, el aumento de poblacion facilita la produccion i el consumo. Desde que se llega a estos resultados diversos, segun las distintas industrias, no puede darse una regla absoluta i vale mas establecer los antecedentes, esplicando esos dos hechos conocidos con los nombres de *leyes de la renta territorial* i *de las salidas*.

II.

LEI DE LA RENTA TERRITORIAL.

Antecedentes.—Guiados por el deseo de que se com-

prenda con facilidad el principio llamado *lei de la renta*, vamos a esponer, por medio de un ejemplo, los antecedentes que han servido para formularlo.

Cien individuos llegan como descubridores al lugar en que se echan las bases de la ciudad de Santiago, i 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, reunan la fertilidad. Arbitros para elejir, tomarán sin duda, sin coaccion alguna i a impulsos de su solo interes, esos terrenos mas fértiles. La produccion 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 poblacion alcanza despues a una cifra de diez mil. Será indudable en este caso que la cantidad de terreno que ántes 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 elejir las que haya disponibles, pero, ocupadas como están ya las mas cercanas al centro de consumo i las mas fértiles, la eleccion solo puede recaer o sobre tierras de igual fertilidad a las primeras, colocadas a mayor distancia, o sobre terrenos cercanos i de una fertilidad menor. En uno i otro caso, el producto es menor con relacion a igual trabajo. Si se ocupan tierras mas lejanas, el agricultor tiene que hacer gastos de trasporte, i la poblacion que consume los productos debe necesariamente pagar esos gastos, puesto que nadie trabaja para

perder, i por otra parte, suponemos que esa produccion es indispensable para la alimentacion 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 trasporte, de un peso cincuenta centavos, por ejemplo. En la segunda hipótesis, esto es, si se cultivan tierras ménos fértiles, es así mismo indudable que la fanega de trigo, que en el primer terreno se obtenia con un trabajo representado por dos o con un costo en dinero espresado por un peso, no se podrá alcanzar con el mismo trabajo, porque la tierra mas fértil produce necesariamente con mas facilidad i con ménos trabajo que la tierra ménos 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 poblacion 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 solo por los productos nuevos, por el trigo producido en las tierras ménos fértiles i mas lejanas, sino tambien por el trigo obtenido en las tierras cultivadas primitivamente, porque, siendo necesarios esos últimos productos i 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 poblacion llega a cien mil. Será necesario entónces trabajar tierras todavía mas lejanas o ménos fértiles aun que las de las dos clases anteriores. El costo crecerá naturalmente, i la poblacion tendrá que pagar por cada fanega de trigo dos pesos o mas, o lo que es lo mismo, para la produccion de una

fanega de trigo se necesitará de un trabajo doble del que se empleaba en las tierras mas fértiles i mas cercanas.

Lo que acontece en la industria agrícola, sucede tambien en las industrias estractivas. Esplótanse primero las minas de mejores metales, hácese la pesca en los lugares mas abundantes, tómanse los frutos espontáneos de los árboles en los bosques de mayor produccion. Si una poblacion mas densa necesita despues de mayor cantidad de estos productos, preciso será que emplee mayor trabajo para obtenerlos, i su consumo será necesariamente mas difícil.

Si supusiéramos un territorio ilimitado, si siempre pudiera elejirse terrenos de igual fertilidad, sin duda que esta influencia del aumento de poblacion no se haria sentir. Pero si se trata, como de ordinario sucede, de sociedades que ocupan un territorio limitado, en que para nuevos cultivos hai que tomar tierras de una fertilidad menor, será indudable que al aumento de poblacion corresponde un aumento de esfuerzos o de costos para obtener el mismo resultado que ántes. Vemos así que el aumento de la poblacion obliga a cada uno de los individuos a trabajar mas, para obtener los productos agrícolas de su consumo, o, si ellos no trabajan directamente en la agricultura o en las industrias estractivas, a pagar una cantidad mayor por estos productos. Segun esa tendencia, el costo de los productos agrícolas debia ir en aumento i hacerse cada dia mas difícil el consumo de los individuos. El aumento de poblacion seria perjudicial a la relacion entre los productos i las fuerzas productoras.

¿Por qué, sin embargo, en las sociedades que han duplicado en poblacion, no se observa una duplicacion en el costo de los productos de la agricultura? ¿Por qué, si es verdad que en algunos paises ha aumentado ese costo,

en otros se mantiene estacionario, apesar del incremento de la poblacion? Esto es debido a la intervencion de un elemento de que no hemos querido tratar hasta ahora, para dar mayor claridad a la materia. Débese a la influencia del arte industrial. El influjo desfavorable que el aumento de la poblacion tiene en el aumento de los costos de produccion, esa tendencia a dificultar el consumo, están contrariados por el desarrollo del arte, lo que es fácil ver en el mismo ejemplo que ántes hemos desarrollado.

En la hipótesis de que, en vez de mil individuos, llegara a haber diez mil, dijimos que era preciso tomar tierras ménos fértiles o ménos cercanas, lo cual supusimos aumentaba el trabajo de dos a tres, o ese costo espresado en dinero, de un peso a un peso cincuenta centavos. Este resultado seria preciso i fatal sin una mejora en el arte, pero con ella puede suceder que no se necesite de cultivar otras tierras i aun llegar el caso de que el costo disminuya. Si en esas tierras esplotadas con un instrumento grosero, se emplea el arado, es mui probable que con igual trabajo que ántes, en vez de una fanega se obtengan diez; si a ese arado imperfecto, se sustituye otro mejorado, la produccion será todavía mayor; si los sistemas de cultivos, son reemplazados por el de barbechos, la produccion aumentará todavía, i finalmente, si en vez de este sistema, se emplea el de los cultivos variados, i se agrega el abono de la tierra, la produccion llegará a una cantidad que al principio seria inconcebible. El progreso en el arte industrial tiene, pues, una tendencia contraria a la del aumento de la poblacion sobre el costo de los productos agrícolas, i ese costo crecerá o disminuirá, segun sea que los efectos de la mejora en el arte sobrepujen o no a los del aumento de la poblacion. En

un pais en que los habitantes viven de la caza, se estima que cada individuo necesita a lo ménos de diez i seis quilómetros cuadrados (1). Mediante los progresos de la agricultura, en un solo quilómetro, viven cómodamente ochenta i mas individuos. Puede decirse que el arte ha estendido el territorio en la proporcion de uno a mil doscientos ochenta (2).

De estas dos tendencias, una favorable al desarrollo de la poblacion, otra contraria, ¿cuál prevalecerá? ¿El costo de la produccion será cada dia mayor, por el aumento de la poblacion, o predominará la benéfica influencia del arte? Difícil o imposible es preveer lo que suceda, puesto que seria necesario preveer el punto hasta donde lleguen las invenciones del hombre. En la práctica, hai paises en que los productos agrícolas son ahora mas costosos que ántes, otros en que sucede lo contrario, i otros finalmente en que, apesar del aumento de poblacion, el costo permanece estacionario, por los progresos del arte.

De todas maneras, pueden establecerse como evidentes los siguientes principios: 1.° que en un territorio mui estenso i fértil en que hai fácilidad para ocupar siempre terrenos de buena calidad, la influencia del aumento de la poblacion, no se hará sentir de una manera considerable sobre el costo de los productos agrícolas, 2.° que en un territorio limitado, el aumento de la poblacion tiende a aumentar ese costo i 3.° que los progresos del arte ponen límites a ese aumento de costo i a veces lo hacen bajar, mejorando la condicion de los consu-

(1) Cárlos Comte.

(2) Segun el último censo de Inglaterra que conozco, la poblacion era de 89 habitantes por quilómetro cuadrado.

midores, o lo que es igual, disminuyendo el trabajo que, se empleaba ántes en la adquisicion de los productos de la agricultura i de las industrias estractivas.

Lei de la renta.—Las observaciones anteriores nos sirven para precisar la lei de la renta, que es "un principio económico en virtud del cual, en un territorio limitado, la poblacion no puede aumentar, sin que aumenten las dificultades de su consumo de productos agrícolas o de las industrias estractivas, a ménos que haya una mejora en el arte industrial."

Decimos en primer lugar que, para la aplicacion de estas observaciones, es necesario suponer la existencia de un territorio limitado, porque de otra manera no hai motivo alguno para que no se ocupen nuevas tierras que se encuentren en igualdad de condiciones. El propietario no puede exijir por sus productos lo que desea, puesto que en tal caso los consumidores encontrarian ventaja en cultivar nuevas tierras. Supuesto un territorio ilimitado, solo podria exijirse la remuneracion del trabajo efectivo que se empleara en la produccion, i esto seria lo único que el consumidor estuviera dispuesto a pagar, ya que podria producir directamente, a costa de ese mismo trabajo. Pero, suponiendo que el territorio se encontrara ocupado, seria indudable que las condiciones de consumo de los productos a que nos hemos referido, limitados como son, se harian mas difíciles, a medida que la poblacion 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 estension del territorio, las variaciones de la poblacion i las modificaciones en el arte industrial. Por consiguiente, en los pai-

ses, en que se cuente con un estenso i fértil territorio, la influencia de la lei de la renta, no puede oponer graves obstáculos al desarrollo de la poblacion. 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 poblacion. La lei de la renta viene a ser por esta causa un móvil poderoso para que los hombres, si quieren multiplicarse, procuren facilitar por las invenciones i por el estudio los resultados de su trabajo.

Fácil será comprender tambien con esta esplicacion que hai una diferencia mui notable entre la *renta territorial* i lo que de ordinario se llama simplemente renta, así como lo será tambien conocer la base en que se fundan los arrendamientos. *Renta* en jeneral es "la entrada de los individuos o de las sociedades, cualquiera que sea el oríjen de que provenga." Se mide ordinariamente con relacion al tiempo, diciéndose así, renta mensual, renta anual, segun se considere la entrada respecto a un mes o a un año. *Renta territorial* es "la diferencia en el costo de produccion de dos o mas tierras." El pago de arrendamiento está apoyado, sobre esta base. Un ejemplo manifestará con claridad en qué consiste la renta territorial considerada con relacion a las otras rentas. Un individuo posee a inmediaciones de Santiago una cuadra de tierra, i ha invertido en ella para disecarla, cerrarla i 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 solo el trabajo muscular que se aplique a la produccion. Otra cuadra de tierra de igual calidad a la primera se encuentra a deslinde de ella i no ha recibido preparacion de ningun jénero; su propietario no ha gastado cantidad alguna para mejorarla. Esta se-

gunda cuadra, produce cuarenta i 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 i solo produce veinticinco fanegas, con un trabajo muscular representado tambien por cincuenta pesos. Se puede notar que es indiferente para el individuo, puesto que en todo caso emplea la 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, i dando al propietario las veinte mas que produce, las que 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 serian la remuneracion del trabajo empleado en la tierra, renta comun, i veinte fanegas, renta territorial. Esta diferencia entre las rentas, no debe echarse en olvido, si se quiere tener una idea exacta acerca de la renta de la tierra.

Causas de aumento i de disminucion de la renta territorial.—Hemos visto que el aumento de la poblacion influye de una manera poderosa en el aumento de la renta, a ménos que haya una mejora equivalente en el arte industrial. Detallando ahora esta idea, puede decirse que, respecto a los paises productores, los progresos que se hagan en las industrias manufacturera i comercial influyen en el aumento de la renta de la tierra, miéntras que los que se realizan en la industria agrícola, en las estractivas i en la de trasportes, tienen una tendencia directamente contraria. En efecto, desde que la industria manufacturera prospere en un pais, hai mayor necesidad de primeras materias, i 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 pais nuevos lugares de espendio. Por el contrario, las mejoras en el sistema de cultivo, el adelanto en las industrias de estraccion i el progreso en los trasportes, contribuyen necesariamente a la disminucion de la renta, porque esos adelantos, o hacen que no sea preciso cultivar nuevas tierras o colocan los productos de las últimas en una situacion análoga a los que dan las primeras. La mejora en el sistema de abono o de barbechos, la introduccion de cultivos variados, permiten obtener de la misma cantidad de terreno mayor producto, haciendo innecesario el cultivo de otras tierras. El establecimiento de un ferrocarril, que disminuye el costo de trasporte de dos a uno, hará tambien que los productos de tierras lejanas se puedan consumir a ménos costo que ántes, i 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 hagan en la agricultura, producen, sin embargo, el mismo resultado, i conviene observar lo que en esto sucede, para evitar errores prácticos. Hai dos clases de mejoras en la agricultura, unas que aumentan la cantidad de productos, i otras que permiten recojer i preparar esos mismos productos alimentados ya con la vida vejetal o animal. El sistema de cultivos variados, aumenta la cantidad de cereales en una cosecha. La introduccion de una máquina de trillar o de segar, no aumenta la cantidad de productos, pero sí disminuye los costos de su recoleccion. Estas últimas mejoras dejan igual la renta en productos i disminuyen la renta del propietario en dinero.

Una de las principales consecuencias que se despren-

den de la lei 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, i, aplicando ese arte a tierras estensas i feraces, obtienen una fácil produccion agrícola con mui escaso trabajo. Pueden entónces dedicar sus esfuerzos a la produccion de nuevos artículos i llenar con facilidad suma las diversas necesidades que esperimentan. La poblacion no encuentra en este caso entorpecimiento alguno en su desarrollo, la industria prospera, las manufacturas se forman bajo el amparo de una produccion agrícola abundante, i crecen i se desarrollan las ciudades, que, segun hemos visto anteriormente, guardan proporcion con el progreso de la agricultura.

Objeciones.—La lei de la renta, lo mismo que la de la poblacion, ha dado lugar a variadas observaciones, pero todas ellas pueden refundirse en una jeneral i comprensiva, que parece útil considerar. Esta observacion se dirije a las bases del derecho de propiedad, i ha dado lugar a conclusiones mui diversas, segun las distintas escuelas.

En la tierra, se ha dicho, en la produccion agrícola, hai dos partes enteramente distintas, el trabajo de la naturaleza i el trabajo del hombre. Para la produccion de una fanega de trigo, no hai duda de que el propietario debe emplear fuerzas mas o ménos considerables, pero no debe dudarse tampoco de que la parte principal es debida a la intervencion de la naturaleza, al aire, al agua, al calor i a la vida vejetal. Justo es, se agrega, que el propietario tenga una remuneracion del trabajo efectivo que emplee, pero no lo es en manera alguna que se haga dueño de esos elementos gratuitos de produccion, que deben ser comunes. Siendo limitada la tierra,

los propietarios monopolizan elementos por su naturaleza gratuitos. En consecuencia, algunos han dicho la propiedad es un privilejio, pero es necesaria i debe mantenerse. Los socialistas han agregado, la propiedad es un privilejio, pero es necesario i debe mantenerse, exijiendo a los propietarios alguna compensacion. Los comunistas han dicho, a su vez, la propiedad es un privilejio, un robo, i debe destruirse (1).

Estas conclusiones tan diversas en sus resultados, afectan profundamente el sistema de propiedad, si bien en lo jeneral llegan a convenir en que es necesario mantenerla. Por fortuna, los antecedentes de que unos i otros parten no son exactos. Miéntras haya un territorio que no sea limitado, cualquiera puede trabajar nuevas tierras, i el consumidor no pagará al productor, en conformidad a la misma lei de la renta, sino la remuneracion de su trabajo efectivo, nunca el concurso de los elementos de la naturaleza que puede aprovechar en el cultivo de las nuevas tierras. Miéntras el arte industrial, que tantos progresos ha realizado, continúe en su desarrollo, puede decirse que no hai limitacion de territorio, ya que uno escaso en estension, da considerables productos, mediante el arte. El privilejio propiamente dicho, no podria comenzar, por consiguiente, sino una vez ocupadas completamente todas las tierras i paralizado el arte industrial.

Pero debe observarse que tal privilejio en realidad no existe, que la propiedad raiz está sometida a las mismas condiciones de cualquiera propiedad mueble, por lo que toca a su adquisicion. Esta es debida al esfuerzo que so-

(1) BASTIAT.—Armonías.

bre la tierra se aplica i favorece el progreso de la sociedad.

En los trabajos de un agricultor hai dos operaciones distintas, la que se contrae a obtener los productos anuales i queda recompensada con estos mismos productos, i 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. ¿Quién tendrá derecho para tomar tierras mejoradas con largos i costosos esfuerzos? Sin duda que no habria equidad alguna en la apropiacion por otro. La justicia aconseja el respeto de la propiedad. Aconséjalo tambien la conveniencia. La propiedad no es un privilejio i su organizacion se debe, no solo a sus ventajas, sino al derecho mismo. Tan falsa es por consiguiente la teoría que solo sufre su mantenimiento porque es conveniente, como la que encuentra en ella un privilejio i proclama su destruccion.

III.

LEI DE LAS SALIDAS.

Antecedentes.—Así como en la industria agrícola i en las estractivas, el aumento de la poblacion es causa de que vaya tambien en aumento la renta territorial, a ménos que se hagan progresos en el arte, así en las industrias manufacturera, comercial i de trasporte, el mismo aumento de poblacion tiende a hacer mas fáciles i abundantes los consumos de los individuos. Si la primera observacion nos conduce a establecer que el aumento de poblacion 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, i que contribuyen a formar otro principio conocido con el nombre de *lei de las salidas.*

Los antecedentes que sirven de base a esta lei pueden reducirse a dos hechos principales, fáciles de esplicar.

1.° Lo que mas cuesta en la fabricacion de los productos, es fabricar el primero, esto es, los tipos de los diversos productos. Una vez hecho ese tipo, la multiplicacion de los ejemplares puede hacerse con facilidad i a poco costo. Así, por ejemplo, conocida la imprenta, el mayor gasto en la preparacion de un libro consiste en la de las planchas que sirven para tirar los ejemplares, escasos o numerosos que se deseen. Si la edicion comprende ocho o diez ejemplares, habrá que distribuir entre ellos el gasto total de la preparacion. Aumentando el número de ejemplares a quinientos o a mil, se distribuirá ese gasto entre todo este número de ejemplares, i el costo de cada uno de ellos será por consiguiente mucho menor.

2.° Al tratar de la division del trabajo, hemos visto que uno de los límites que la contienen, consiste en las salidas; que ningun empresario aumenta los ejemplares de un producto sino en la cantidad necesaria para llenar las necesidades que se esperimenten, i que, en consecuencia, miéntras menor sea el número de individuos que soliciten un objeto, menor será tambien la cantidad que se produzca de esos objetos i menor la division de operaciones de cada empresa. La division del trabajo cuyas ventajas hemos tenido ocasion de estimar, es así mas o ménos considerable, segun sea la poblacion.

Sí, pues, el mayor costo en los productos está en la formacion de los tipos i no en la multiplicacion de los ejemplares, si por otra parte es indudable que las salidas son un límite necesario de la division del trabajo, es claro que un aumento de poblacion influirá de una manera

favorable en la relacion entre el producto i el poder productivo. Aumentado el número de hombres que soliciten un artículo, se aumenta el de los ejemplares i se disminuye en consecuencia el costo de cada uno de esos ejemplares. Aumentada la poblacion, se estiende la division de las operaciones i con ella las ventajas que de la misma division resultan. En consecuencia, si la renta territorial aumenta por el desarrollo de la poblacion, i en tal caso, a igual cantidad de trabajo no corresponde igual cantidad de productos; en cambio en las industrias manufacturera, comercial i de trasporte, el aumento de la poblacion influye en que a igual cantidad de trabajo corresponda mayor cantidad de productos, o lo que es lo mismo, a que los consumos sean mas fáciles i variados. Esto se notará con mayor claridad en las diversas industrias, por medio de ejemplos.

En la industria manufacturera puede citarse, para demostracion, el mismo ejemplo de las impresiones de que ántes se ha hecho recuerdo. En la impresion hai dos gastos diversos, lo que se llama gasto jeneral, que se estiende lo mismo a uno que a mil ejemplares, i lo que es gasto especial de cada uno de ellos. La organizacion 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, etc. Sí, por ejemplo, el gasto jeneral en la composicion es de mil pesos i la poblacion solo necesita, por su escaso número, de diez ejemplares, ese gasto jeneral de mil pesos se distribuirá entre los diez ejemplares, i cada uno de ellos tendrá un costo de cien pesos, a mas de los especiales de cada ejemplar. Si la poblacion aumentara de un modo considerable, i en vez de diez ejemplares, se pidieran mil, ese gasto de composicion solo daria para cada uno de ellos

el costo jeneral de un peso. I si supusiéramos que, en vez de mil, se solicitara diez mil, la parte de cada ejemplar en el costo jeneral seria tan solo de diez centavos. Aquí suponemos que los gastos especiales no disminuyen, pero la verdad es que la influencia del aumento de la poblacion sobre la disminucion del costo de produccion es todavía mayor. Los gastos especiales disminuyen tambien, en virtud del mismo principio. Pidiéndose una cantidad mayor de papel, de tinta, de tipos, hai motivos para que en las empresas que producen esos artículos se ob tenga igual resultado. Se multiplican mas los ejemplares de un mismo producto, i la tinta, el papel i los tipos, producidos en mayor abundancia i por consiguiente con menor costo, pueden ser adquiridos mas fácilmente en 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 podrian servir como otros tantos ejemplos de este principio, como que en todas ellas producen iguales resultados las mismas causas: la multiplicacion de ejemplares i la division del trabajo.

En la industria de trasportes se notan las mismas o mayores ventajas, con el aumento de la poblacion. Si un camino une, por ejemplo, a Valparaiso i Santigo, habiendo sido su costo de mil pesos, i la poblacion en uno i otro lugar no llega sino a diez individuos, es indudable que cada uno de ellos tiene que contribuir con diez pesos para formarlo i sostenerlo. Si la poblacion aumenta i alcanza a mil individuos, el costo del mismo camino solo será de un peso para cada uno de los habitantes. I si la poblacion de los lugares comunicados por el mismo ca-

mino, sigue todavía en aumento, en la misma proporcion irá disminuyendo el gasto individual. El aumento solo de la poblacion viene de esta manera a ser causa de que se vaya facilitando el acarreo de los productos. I, si bien se puede observar que el mayor tráfico contribuirá a que las vias de comunicacion tengan una destruccion mas rápida, la verdad es tambien que la proporcion en que ellas se destruyen, está mui léjos de encontrarse en relacion directa con el uso, La causa de destruccion es mas bien el tiempo, que el uso.

Ademas, por el aumento solo de la poblacion, disminuye la dificultad del trasporte, desde que los individuos se acercan entre sí i los acarreos se hacen a ménos distancia. Desaparecen los obstáculos que se oponen a la rápida circulacion de los productos i a la comunicacion de los hombres.

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

No se necesita de ejemplos especiales para manifestar la benéfica influencia que el aumento de la poblacion tiene en la fácil i abundante produccion. Esto se observa

en todos los negocios; en la industria, como en las ciencias i en las artes. Es mas fácil a una poblacion numerosa que a otra reducida tener buenas i elegantes ciudades, fábricas poderosas, vias espeditas de comunicacion, telégrafos que trasmitan con rapidez las noticias, teatros en que se recree el espíritu, sábios que inventen, libros que jeneralicen las ideas, civilizacion, en fin.

Fórmula de la lei de las salidas.—Concentrando en pocas palabras las ideas ántes emitidas, se tiene una fórmula precisa de esta influencia del aumento de la poblacion sobre los productos. La lei de las salidas puede definirse diciendo que "es un principio en virtud del cual, a medida que la poblacion aumenta en un territorio dado, los trabajos de las manufacturas, los del comercio i los trasportes son mas fáciles, porque disminuyen las distancias, se multiplican los productos i se aumenta la division de las operaciones."

Doctrina de Say.—Aun cuando se anticipe en cierta manera doctrinas que están relacionadas mas propiamente con la distribucion de las riquezas, creemos conveniente indicar aquí en resúmen las opiniones de Say acerca de las salidas. Es este autor el que con mayor esmero ha examinado la influencia de las salidas sobre la produccion. La esposicion de sus ideas aclara perfectamente este punto i dá a conocer la marcha de sus estudios i la diferencia de las opiniones dominantes de unos tiempos a otros. La doctrina, que puede establecerse en mui pocas palabras, ha hecho una revolucion profunda en las ideas.

Si la adquisicion de los productos fuese gratuita, la salida de ellos seria sin límites, puesto que, como hemos manifestado ya al tratar de la lei de la poblacion, ésta se desarrolla indefinidamente, cuando no encuentra obs-

táculos en su marcha. Si los hombres adquirieran sin trabajo alguno todos los productos, se apresurarian a hacer consumos incesantes i a satisfacer las mas variadas necesidades. Todos los productos encontrarian consumidores, personas que voluntaria i gustosamente los recibieran. Pero como lo que falta no es la voluntad para consumir, es indudable que lo que se opone a la estension de las salidas, a la adquisicion 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 deseen, son otros productos. Si bien en las sociedades modernas, se paga con moneda, esta solo se estima por cuanto sirve para adquirir las riquezas que se necesitan. Es un mero intermediario entre los diversos objetos. Sí, pues, el único obstáculo para la salida de los productos, es la necesidad de pagarlos i si ellos se pagan con otros productos, las salidas de unos artículos están limitadas por las existencias de los demas o en otros términos, segun la fórmula de Say, *los productos se compran con productos* i en consecuencia *cada producto tiene mas salida o encuentra mas compradores miéntras mayor sea la produccion de otros productos.*

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

La primera consecuencia es que, miéntras mas numerosos son los productores i multiplicados los productos, las salidas son mas fáciles, variadas i vastas. Desde el mismo momento en que un producto está hecho, el productor, sino lo consume personalmente, desea adquirir con él algun otro que le guste mas o que necesite mas urjentemente. Cada producto constituye una salida pa-

ra los demas. 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 jénero de industria es favorable al adelanto de todas las demas, i que las naciones hacen un comercio mas o ménos ventajoso, miéntras mas prósperas i productoras son aquellas con quienes tienen sus relaciones. Un mercader colocado en una ciudad populosa hace un comercio mas considerable que el que se halla establecido en una aldea de pocos habitantes. En el primer caso está rodeado de multitud de jentes que producen mucho i que compran tambien mucho con sus productos. En el segundo, aun cuando no tuviera competencia de ninguna clase, solo podria hacer negocios reducidos, puesto que trata con jentes que solo tienen productos escasos que darle en cambio. Nada se puede ganar con individuos i con pueblos que nada tienen para comprar.

Esta sola idea manifiesta la variacion sensible que el principio de las salidas ha introducido en las opiniones. Antes de la investigacion de este principio, era opinion jeneral que no podia desearse la grandeza de un pais, sin desear a la vez el mal para sus vecinos. Es claro, se decia, que un pais no puede ganar sin que otro pierda (1). Era consecuencia jeneral de esas opiniones, que los pueblos procurasen establecer leyes i reglamentos con el fin de dominarse unos a otros en la industria i de poner trabas al recíproco comercio. El principio de las salidas

(1) Diccionario filosófico—artículo Patria.

manifiesta que no hai ningun antagonismo ni entre los individuos ni entre los pueblos i que, en vez de ser natural i lójico el sistema de la guerra i de la fuerza, guarda perfecta armonía con la naturaleza humana i con la conveniencia, el sistema de la paz, que establece la fraternidad.

Otra consecuencia no ménos importante de este principio, es que la internacion de productos estranjeros en un territorio dado es favorable a la produccion i a la venta de los artículos indíjenas de ese territorio. Esta consecuencia resulta del hecho siempre evidente de que no se puede adquirir productos sino con productos, i el conocimiento de esta verdad nos revela cuán erróneos son en la práctica los numerosos i variados sistemas que han procurado poner trabas a la importacion, por el temor de que ella provocase una esportacion de moneda, para compensar la diferencia entre la importacion i la esportacion. Sea que esa importacion 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 i aliento para la produccion posterior.

Finalmente, otra consecuencia importante del mismo principio es que los consumos que no alimentan las fuerzas para una produccion venidera, no contribuyen en manera alguna al adelanto de un pais. Estos consumos, que esplicaremos con alguna detencion mas adelante, no tienen otro resultado que el de destruir los objetos sobre que recaen, privando a otros productos de las salidas que tendrian, si aquellos existieran.

Vemos así que este principio, tan sencillo como exacto, dá lugar a consecuencias de grande importancia, i que su desconocimiento ha sido causa de males innumerables, de verdaderos trastornos en la sociedad. Él tien-

de a establecer, sobre la base de la conveniencia mútua, la armonía entre los individuos i la paz entre las naciones.

IV.

Las dos leyes que hemos esplicado sobre la renta territorial i las salidas, producen, segun hemos visto, resultados mui diversos en la relacion entre los productos i el poder productivo. La primera, que ejerce su principal influjo en la industria agrícola i en las estractivas, hace que, a un aumento de poblacion corresponda mayor trabajo para obtener igual cantidad de productos, a ménos que con el aumento de la poblacion coincida una mejora en el arte industrial. Es por consiguiente una lei de limitacion. La segunda, por el contrario, es una lei espansiva en virtud de la cual, la produccion en las industrias manufacturera, comercial i de trasporte, el adelanto en las ciencias i el aumento en los goces del espíritu, son mas fáciles, a medida que la poblacion se multiplica i 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 lei de las salidas, ha coexistido una mejora en el arte industrial, constante hasta aquí, i que esta mejora ha salvado las dificultades de la mala influencia que el aumento de la poblacion tiene en el costo de los productos agrícolas. La condicion económica de los individuos en jeneral, es ahora mejor que ántes. Se ha aumentado la facilidad del consumo i son ahora mayores las comodidades de la vida.

Puede así establecerse que estas dos leyes tan diversas en sus resultados, vienen a ejercer una tendencia comun. 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 así mismo, procura vivir en estrecha union con sus semejantes, acortar las distancias i organizar los esfuerzos en el sentido de una vasta cooperacion, para aprovechar las ventajas de la lei de las salidas, lei que así como dá vida i aliento a las sociedades que van en progreso, deja de producir sus buenos resultados respecto de aquellas en que la poblacion va en decadencia. Las dos leyes tienen por consiguiente una tendencia comun; impulsar a los individuos al progreso constante en el arte industrial.

CAPITULO V.

ANÁLISIS DEL CONSUMO.

I.

En el movimiento de las riquezas, hemos estudiado hasta aquí tan solo la primera parte o la produccion de ellas, para que sirvan a la satisfaccion de las necesidades. Debemos estudiar así mismo, la aplicacion de las diversas riquezas al fin a que están destinadas, o el *consumo*. Este no es otra cosa, segun ya lo hemos definido, que "la destruccion de utilidad," no la destruccion de materia. En el movimiento económico, la produccion i el consumo son las dos partes principales. La produccion forma las riquezas, siendo de esta manera un elemento positivo, miéntras 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 distribucion no se hace mas que estudiar los cambios que esperimentan las riquezas

entre la produccion, que es su oríjen, i el consumo, que es su fin.

En estas consideraciones jenerales relativas al consumo, es necesario que nos ocupemos de una observacion mui comunmente 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, mas se producirá miéntras mas se consuma, i en consecuencia, se aconseja la estension de los consumos, como un medio poderoso para estimular la produccion. 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 satisfaccion de las necesidades que esperimenta; es cierto que la necesidad es el móvil que impulsa al trabajo; pero de este principio no se deduce en manera alguna que sea útil multiplicar los consumos, para aumentar la produccion. Conviene que las necesidades existan en grande escala, que sean mui poderosos los impulsos que llevan al hombre a la produccion. Así será ésta mas rápida i abundante. Mas entre la existencia de móviles poderosos para la produccion i la realizacion de grandes consumos, hai la diferencia que existe entre el impulso para producir i la destruccion de lo que se ha producido. Precisamente las riquezas formadas ya a virtud de un trabajo anterior i no consumidas todavía, forman el elemento poderoso de produccion que hemos esplicado con el nombre de capital. Importa, pues, mucho a las sociedades tener valiosos estímulos que las lleven al trabajo i conservar a la vez los capitales, por medio de la prevision i de los esfuerzos intelijentes del ahorro. La produccion por el trabajo muscular ayudado por el arte i la conservacion 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 i los intereses de los consumidores, hai una notable diferencia, un verdadero antagonismo. Es preciso, por consiguiente, examinar a cuál de estos dos intereses, debe darse preferencia en la oposicion necesaria en que se encuentran. Sobre este punto, no ha habido ni puede haber duda, i ya Smith, en el oríjen de la ciencia, emitia la idea de que solo se debia tomar en cuenta el interes 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 apropósito de esta materia, observaciones que manifiestan con bastante sencilles la necesidad social de poner a los consumidores a salvo de las tendencias antisociales de los productores.

"Tomemos a un productor cualquiera que sea; ¿cuál es su interes inmediato? Consiste en estas dos cosas: 1.° que sea lo menor posible el número de las personas ocupadas en el mismo trabajo que él; 2.° que sea lo mayor posible el de los que buscan el artículo que él produce. Esto es lo que la economía política espresa mas suscintante en estos términos: que la oferta sea mui escasa i el pedido mui estenso; en otros términos aun: concurrencia limitada, salidas ilimitadas

"¿Cuál es el interes inmediato del consumidor? Que la oferta del producto de que se trata, sea estensa i el pedido escaso. Puesto que estos dos intereses se contrarian, uno de ellos debe necesariamente coincidir con el interes social o jeneral, i serle el otro antipático. Pero

(1) BASTIAT.—Sofismas Económicos.

¿cuál de estos dos intereses es el que la lejislacion debe favorecer, como la espresion del bien público, si es que deba favorecer a alguno.? Para saberlo, basta investigar lo que aconteceria 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 seria desagradable que se helasen todas las viñas del mundo, escepto la nuestra; protejemos la teoría de la escasez. Si somos propietarios de empresas de fierro, deseamos que no haya en el mercado otro fierro que el que nosotros llevamos a él, cualquiera que sea la necesidad que el público esperimente, i precisamente para que esa necesidad, vivamente sentida i satisfecha de una manera imperfecta, le oblige a darnos un subido precio; esta es tambien la teoría de la escasez. Si somos cultivadores, aspiramos a que el pan esté caro, es decir, escaso, i entónces decimos que los agricultores hacen buenos negocios, lo que es tambien la teoría de la escasez. Si somos médicos, no podemos dejar de ver que ciertas mejoras físicas, como la disecacion del suelo, el desarrollo de la moderacion i 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 i de una aplicacion fácil, serían otros tantos golpes funestos contra nuestra profesion. Como médicos, nuestros votos secretos son antisociales, sin que esto quiera decir que los médicos formen tales votos. Me complazco en creer que acojerian 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 abnegacion de sí mismo, en la situacion del consumidor.

"Podiamos pasar de esta manera en revista todas las industrias, i encontrariamos 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 i los litijios de los hombres. Ningun médico acepta con gusto ni aun la salud de sus amigos, ni hai soldado que esté contento con la paz de la nacion.

"Siguese de aquí, que si los deseos de los productores se realizaran, el mundo retrogradaria rápidamente hácia la barbarie. La vela proscribiría al vapor, el remo proscribiría a la vela, i luego cederia los trasportes al carro, cediéndolos éste a la bestia de carga.

"Ahora, si consideramos el interes inmediato del consumidor, encontraremos que está en perfecta armonía con el interes jeneral, con lo que exije 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 mas i mas maravillosas pongan a su alcance un mayor número de productos i de goces, que se ahorren el tiempo i el trabajo, que desaparezcan las distancias, que el espíritu de paz i de justicia permita disminuir la carga de las contribuciones; que desaparezcan los obstáculos de todas clases. En todo esto, el interes inmediato del consumidor sigue una línea paralela a la del interes 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 i los vestidos, la instruccion i la moralidad, la seguridad i la paz, la fuerza i la salud, se obten

gan sin trabajo i sin medida, como el polvo de los caminos, el agua de los torrentes, el aire que nos rodea i la luz que nos alumbra, sin que la realizacion de tales deseos esté en contradiccion con el bien de la sociedad."

Dedúcese de lo anterior que, al consultar el interes de los productores, se protejen miras i deseos contrarios al interes de la sociedad, i que, favoreciendo los intereses de los consumidores, se marcha en armonía con el progreso i con las aspiraciones de la humanidad. Los productores tienen deseos contrarios, intereses especiales que unos a otros se contraponen; los consumidores, un interes comun. Por consiguiente, en la lucha necesaria de estos dos intereses, debe favorecerse el de la jeneralidad, el del consumidor, i apoyarse tan solo el de los productores en cuanto sea conveniente para facilitar i estender el consumo. Este es un principio de vastas aplicaciones prácticas i cuyo conocimiento habría evitado la introduccion de muchos sistemas falsos i perjudiciales. Su aplicacion eficaz nos llevaria, aun en el seno de las sociedades modernas, a la supresion 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, i se olvida la proteccion indebida de los ménos, por la proteccion comun.

Espuestas las consideraciones jenerales que preceden, clasificaremos los consumos, ya con relacion a su naturaleza misma, ya en cuanto a los resultados que producen. Podremos de esta manera estimar la influencia que ejercen sobre la produccion, segun su naturaleza.

II.

La primera clasificacion que puede hacerse de los con-

sumos, es en *sujetivos i objetivos*, lo cual no es mas que una consecuencia de lo que hemos indicado anteriormente acerca de los diversos cambios en la utilidad, cambios que pueden venir de una variacion de las opiniones de los individuos o de una variacion en el objeto. Es consumo sujetivo "la destruccion de utilidad que emana de un cambio en las opiniones del hombre". Las variaciones de la moda i de las costumbres en jeneral dan lugar a numerosos consumos de esta clase. Es consumo objetivo "la destruccion de utilidad en el objeto". La mayor parte de los consumos son de esta naturaleza. No insistiremos sobre esta clasificacion, porque ya hemos manifestado con la estension conveniente todo lo que se relaciona con los cambios de utilidad, i espresado tambien la mayor o menor importancia que puede atribuirse a los cambios sujetivos i, por consiguiente, a los consumos de esta especie.

La segunda clasificacion que se puede hacer de los consumos, es en *voluntarios e involuntarios*, debiendo prevenirse que en esta clasificacion las palabras que la forman no se toman en el sentido comun; se les da un sentido mas racional i conforme con los deseos del hombre. Llámase consumo voluntario "el que es hecho con voluntad i 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 tambien los inutiliza i todo lo que se llama casos fortúitos, 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 solo habria podido suponerse, en caso que con ellos se hubiera realizado el fin que se tenia en mira. El riesgo, las pérdidas involuntarias, las destrucciones de objetos sin un resultado conveniente, son inseparables de la produccion, i en ciertas ocasiones pueden llegar a ser causas de ruina i empobrecimiento. Todo lo que tienda a evitarlas es, en consecuencia, útil para la produccion, siendo lo mas ventajoso sin duda la division del trabajo, que contrae las operaciones a puntos determinados i evita, en la mayor parte, la pérdida de materiales en la fabricacion. Todas las indicaciones i las instituciones que, como las de seguros i otras, tienden a minorar estas eventualidades, están por esto relacionadas con la economía política, i pueden llegar a ser una causa poderosa de adelanto industrial.

La tercera clasificacion de los consumos, es en consumos de *industria* i consumos *personales*, clasificacion que corresponde a la de las necesidades en necesidades personales i de industria. Son consumos personales "los que satisfacen inmediatamente alguna necesidad humana", i consumos de industria "las trasformaciones de utilidad." Por estas definiciones, se ve que solo la primera clase de estos consumos, merece con propiedad el nombre de consumo, miéntras que los de industria, son propiamente simples trasformaciones. Así, en la comida hai un verdadero consumo personal. En la fabricacion de jéneros, 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 habia, para traspasarla al tejido en que

se incorpora. La utilidad en este caso, no se destruye, se trasforma.

No obstante, es conveniente indicar esta clasificacion i llamar la atencion sobre ella, porque esplica de una manera clara los movimientos que se observan en las trasformaciones i en las pérdidas de utilidad. En los consumos personales, este es inmediato; en los de industria, hai una trasformacion de utilidad, para poder realizar depues un consumo personal. En todas las industrias, se notan trasformaciones de esta naturaleza, si bien aparecen mas 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 utilidad de un barreno en la minería, desaparece tambien mas o ménos rápidamente, i se incorpora en los minerales que por medio de él se estraen; la utilidad de un carro en la industria de trasporte, va desapareciendo en la misma proporcion en que se le emplea en el acarreo; la utilidad de una máquina en la industria manufacturera, disminuye a medida que elabora los productos a que está destinada. Antes hemos dicho que la conversion de las riquezas en fuerzas de produccion dá oríjen a la clasificacion de los capitales en fijos i circulantes, segun sea que esa conversion se verifique con mas o ménos rapidez. La mas o ménos rápida trasformacion, que es un equivalente de la conversion de riquezas en fuerzas productoras, sirve de base a la misma clasificacion de los capitales.

La cuarta clasificacion que se puede hacer de los consumos es en *privados* i *públicos*. Para formar esta clasificacion, se atiende a quién es el que hace el consumo. Se llama consumos privados "los que hacen los particulares

o las familias," i consumos públicos "los que se hacen por la nacion o se emplean en la remuneracion de los servicios prestados en favor de la sociedad."

En cuanto a los consumos privados, puede observarse que los escesos consisten, ya en la prodigalidad, ya en la avaricia. Una i otra hacen que las riquezas no sirvan para alimentar la produccion posterior; la primera, agotándolas sin ventaja alguna para el poder productivo, i la última, impidiendo que puedan tener un empleo útil i conveniente. Cuando el disipador malgasta una cantidad cualquiera de riquezas, hace necesariamente mal a alguna industria; alguna operacion industrial se paraliza. Cuando el avaro mantiene sus capitales ocultos, por el temor de que desaparezcan, hace tambien mal a la industria, puesto que la priva de esos mismos capitales que, empleados útilmente, aumentarian las riquezas de la sociedad. De estos dos males, la disipacion, que por lo comun es mejor aceptada, es, sin embargo, mas desfavorable i perjudicial que la avaricia. Con ésta, alguna vez entran esos capitales a la circulacion: con aquella, son para siempre destruidos.

Los consumos privados, segun despues lo veremos al clasificarlos por sus efectos, pueden tener por fin o la reproduccion posterior o simplemente la satisfaccion de necesidades inmediatas, de deseos mas o ménos variados. De entre los consumos de esta última clase, los mas convenientes son: (1)

1.° *Los que satisfacen necesidades reales.*—Entendemos por necesidades reales aquellas cuya satisfaccion mantiene nuestra existencia o es juzgada como necesaria

(1) SAY—Tratado de Economía Política.

para la comodidad de la vida por la mayor parte de los hombres, en contraposicion a los consumos que emanan de la sensualidad del lujo o del capricho. Los consumos serán así bien entendidos en una nacion en que se consume mucho jénero blanco i pocos encajes, en que los alimentos son abundantes i sanos aunque sean mui escasos los platos delicados, en que hai muchas habitaciones cómodas i saludables i pocos palacios. El lujo solo procura goces pasajeros i falsos, miéntras que los consumos de comodidad proporcionan goces mas efectivos.

2.° *Los consumos que se hacen con lentitud, siendo el uso frecuente, i los de productos de mejor calidad.*—Por esto es una prueba de órden i de arreglo que, en vez de otros consumos mas rápidos, se acostumbre tener habitaciones cómodas, que tanto se usan i 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, ántes de que se destruyan por sí mismos. Son tambien preferibles los consumos de riquezas de buena calidad. En todos los objetos hai 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 jénero es malo, se tiene que pagar el mismo gasto de manufactura, i como se destruyen con mas rapidez, el gasto en definitiva viene a ser mayor.

3.° *Los consumos hechos en comun.*—La economía que resulta de esta clase de consumos es mui considerable, como se nota en la administracion de los ejércitos, de los conventos, etc. En cuanto sea posible, es, pues, conveniente hacer los consumos en comun, aprovechando sus ventajas.

Los consumos públicos no se diferencian en sus efectos

de los privados, i 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 produccion sobre lo consumido, haría un consumo útil a la sociedad. Sí, por el contrario, hace consumos que no aumentan la produccion, nada útil deja en pos de sí. Es absurda la diferencia que se ha establecido por algunos entre la administracion de la fortuna privada i la de la fortuna pública (1), creyéndose que la última recibe su aumento del aumento de los consumos.

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

III.

Hemos dicho que las clasificaciones de los consumos se hacen, segun su naturaleza, i segun el efecto que producen. En el movimiento del consumo que trasforma las riquezas en fuerzas para la produccion venidera; una parte de esas riquezas se destruye, para mantener el poder de la produccion igual a lo que era ántes: otras se destruyen, aumentando ese poder: otras pueden emplearse sin aumentarlo, ni disminuirlo, i otras en fin, se emplean, ocasionando una disminucion en aquel poder.

Segun esto, los consumos pueden dividirse en cuatro clases distintas:

1.ª Consumos de *conservacion*.

2.ª Consumos *productivos*.

3.ª Consumos *improductivos*.

---

(1) Es mui conocido el dicho de Luis XIV: el rei da limosna gastando mucho.

4.° Consumos de *lujo*.

Los consumos de *conservacion* son "aquellos que se hacen espresamente con el fin de mantener el poder productivo igual a lo que era ántes."

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

Los consumos *improductivos* son "los que se hacen sin el objeto espreso de aumentar la produccion 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 disipacion, etc.

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

Entran en la primera parte de esta clasificacion, los consumos de conservacion i los consumos propiamente productivos, segun los hemos definido. En la segunda parte de la clasificacion, se comprenden los consumos propiamente improductivos i los de lujo.

Comprendemos en la primera de las clasificaciones que hemos indicado, los consumos de conservacion i los productivos, porque en realidad pertenecen a una misma categoría. Mantienen la produccion en la situacion anterior, o la mejoran. Por el contrario, si bien los consumos improductivos no son en todo caso desfavorables

al poder de la produccion, en la jeneralidad de los casos, los hábitos, el mal ejemplo, i varias otras circunstancias prácticas influyen en que estos consumos, que en ciertos casos pueden estimarse inocentes, vengan a perjudicar el poder productivo.

IV.

La nocion de los consumos de conservacion dá oríjen a lo que se llama *gastos de produccion*, gastos que están relacionados con la cantidad de trabajo que se necesita para la formacion de un objeto cualquiera. Claro es que, miéntras menores son estos gastos de produccion, mayor será el poder productivo. Puede así espresarse la mejora en el progreso económico de dos maneras diferentes: o diciendo que el poder productivo, ha aumentado, o que los gastos de produccion han disminuido: frases que son enteramente iguales en su significacion, puesto que revelan una sola idea.

En efecto, siendo los gastos de produccion "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 mas, o que disminuyen los gastos de produccion, lo que importa la disminucion del trabajo necesario para la produccion de un objeto. Para que estas dos frases sean iguales en su sentido, es preciso sí, no olvidar, que se toman en consideracion los consumos de conservacion; porque, si por gastos de produccion se entendieran los consumos en jeneral, no podria en este caso decirse que la produccion i los gastos de produccion están en relacion inversa. Entónces se podria hacer mas gastos de produccion, mas consumos en jeneral, mién-

tras mayor fuera la produccion misma; pero la mejora del poder productivo no podria espresarse por la disminucion de los gastos de produccion. No habria ninguna relacion contraria entre los dos términos de comparacion o de estudio.

Los gastos de produccion se dividen en *reales* i *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 seria necesaria habitualmente, para obtener el mismo producto."

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

Pueden clasificarse tambien los gastos de produccion en *jenerales* i *especiales*. Aun cuando es difícil dar una definicion absoluta de cada una de estas dos clases de gastos de produccion, porque espresan ideas naturalmente relativas, es fácil comprender en qué consiste cada una de ellas.

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

Hemos dicho que esta determinacion es mui relativa. I en efecto, los gastos jenerales en una empresa industrial, pueden ser mirados como especiales con relacion a la sociedad en jeneral. Los gastos que se hacen en un ramo de las empresas industriales son jenerales con relacion a esa empresa, i especiales respecto de la industria.

Compréndese, sin embargo, la base de esta clasificacion, i ello basta para adquirir ideas exactas de lo que unos i otros gastos importan.

Entre los gastos jenerales i los especiales, hai la considerable diferencia de que los últimos son siempre proporcionados a la cantidad de productos; miéntras que los primeros pueden ser iguales, ya sea que la cantidad de productos aumente, o ya que disminuya dentro de ciertos límites. Mas allá de un cierto término, no podria aumentarse de una manera indefinida la cantidad de productos, sin un aumento en los gastos jenerales; pero, para que este aumento tenga lugar, es preciso que el aumento de productos sea mui considerable. En un mismo taller puede haber, por ejemplo, veinte hombres en vez de diez: la misma vijilancia puede atender a treinta hombres o a quince: la misma luz puede facilitar el trabajo de veinte o de diez operarios. Mas allá de un límite determinado, es cierto que los gastos jenerales aumentan; mas ese aumento, lo repetimos, no guarda proporcion en ningun 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 arrreglos de los talleres industriales, tienen por objeto el ahorro en los gastos jenerales. De aquí nace la conveniencia de prestar una atencion especial a esta clase de gastos.

Un ahorro en la inversion de los impuestos, una organizacion mas conveniente en el sistema de la policía, una ventaja cualquiera obtenida en la vijilancia de la empresa, permite hacer economías de consideracion en los gastos jenerales. Disminuyéndose éstos, se aplican en menor proporcion, respecto a cada uno de los productos que la empresa fabrica.

Miéntras tanto, los gastos especiales no son susceptibles en tanta estension de economía, por mucho que el arte prospere. No disminuirán, por ejemplo, en gran cantidad el carton i la felpa que se necesitan para la fabricacion de un sombrero. I lo que se observa en este caso, se observa con relacion a todos los gastos especiales.

V.

Los consumos que tienen por objeto criar i educar nuevos hombres, se prestan tambien a la clasificacion anterior, segun el resultado que con ellos se alcanza.

Pueden ser así voluntarios o involuntarios, i pueden ser tambien productivos o improductivos.

Los gastos que se hacen, por ejemplo, en la crianza i educacion de un niño que perece ántes 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 i educacion de un individuo que produce mas de lo que consume, son propiamente consumos productivos. I los que se invierten en un individuo que consume mas de lo que produce, son consumos 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 atencion hácia los diversos efectos que producen, segun el objeto especial a que se aplican.

Las demas consideraciones relativas a los consumos, están relacionadas mas estrechamente con la distribucion de las riquezas. Nos basta por ahora haberlos definido i clasificado.

BIBLIOTECA NACIONAL
CHILE
SANTIAGO

LIBRO SEGUNDO.

DISTRIBUCION DE LAS RIQUEZAS.

CAPITULO I.

DEFINICION DE LA DISTRIBUCION DE LAS RIQUEZAS I DE SUS FORMAS ELEMENTALES.

I.

Las leyes de la produccion i del consumo, que hasta aquí hemos estudiado, tienen un carácter absoluto e invariable. El hombre puede trabajar mas o ménos, puede emplear en el trabajo un arte mas o ménos adelantado; pero, en todo caso, será siempre cierto que, sin un cambio en la poblacion, el producto guardará relacion con el trabajo que, para hacerlo, emplee. A un arte mas adelantado, corresponderá una mayor cantidad de productos; a un mejor sistema de cooperacion en el taller, una produccion mas fácil i abundante; a una mejor organizacion social, un aliento mas efectivo en la produccion. I lo que sucede con relacion a los elementos de la produccion misma, se observa tambien en las demas leyes de la produccion i del consumo. La poblacion, por ejemplo, estará en todo caso contenida en su desarrollo por el límite de las riquezas, i será siempre cierto que, existiendo una re-

lacion entre las riquezas i el número de hombres, la poblacion no podrá aumentar, de una manera estable, sin un aumento progresivo en la produccion.

Serán tambien exactas en todo caso, las dos tendencias que hemos definido con los nombres de leyes de la renta territorial i de las salidas. Contrariará la primera el aumento de poblacion, a ménos que con ese aumento coincida una mejora en el arte agrícola, i será tambien efectivo que el aumento de poblacion dará mayor facilidad a la produccion posterior, en las industrias comercial, manufacturera i de trasporte.

Iguales resultados se notan en las leyes del consumo. Puede el hombre consumir mas o menos, hacer sus consumos con uno o con otro objeto; mas, no dependerá de su voluntad hacer que un consumo improductivo tenga el mismo resultado que un consumo que estimula la produccion.

Las leyes de la produccion i del consumo presentan por consiguiente, un carácter absoluto. No dependen de la voluntad del hombre. No sucede lo mismo con las reglas de la distribucion de las riquezas, ya que éstas en cualquier momento, i en cualquier lugar en que se las examine, son susceptibles de cambios indefinidos, i están sujetas a todas las variaciones de la voluntad del hombre que las forma.

En efecto, en cierto lugar i en cierto tiempo, las reglas de la distribucion, pueden dar mayor o menor cabida a la influencia de la libertad, mayor o menor cabida a la intervencion de la autoridad. Diferéncianse por consiguiente estas reglas, de las leyes de la produccion i del consumo, en su naturaleza misma. Estas últimas son absolutas en su influencia i en sus resultados; aquellas, constantemente variables, como que no son otra cosa que la aplicacion de la voluntad.

Hai sin embargo, en la distribucion de las riquezas, algo que es absoluto: i esto es el hecho de la distribucion. 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 distribucion mas o ménos conveniente, mas o ménos adelantada. Siempre i en todos los lugares, se hará una aplicacion de los esfuerzos de los individuos a la produccion, i se dispondrá de los productos que, mediante el trabajo, se alcancen.

La distribucion de las riquezas comprende dos puntos principales:

1.° La aplicacion de los esfuerzos del trabajo a la produccion, i la distribucion de los hombres en las diversas funciones industriales.

2.° La distribucion de los productos entre los diversos individuos que a la misma produccion concurren.

Compréndese desde luego que, para examinar las leyes de la produccion, i para fijar las reglas de la distribucion de las riquezas, nos colocamos en dos puntos de vista enteramente diversos.

Al tratar de la produccion, hemos considerado a la sociedad en jeneral i al hombre en especial, enteramente aislados i sin comunicacion alguna. En tal situacion, ni la sociedad, ni el hombre tienen otro medio para llenar sus necesidades que la produccion directa del objeto que necesitan para su consumo.

Al establecer las reglas de la distribucion de las riquezas, consideramos al hombre i a la sociedad en contacto con otros, i examinamos en esta situacion, si a mas de la produccion directa de los objetos indispensables para su consumo, tienen algun otro medio para satisfacer sus necesidades.

Reconocemos que en esta situacion existe otro medio, que es lo que se llama sistema del cambio, o lo que es lo mismo, adquisicion de los objetos necesarios para el consumo, por la produccion de otros artículos con los cuales se pueden obtener los primeros.

Así, como en la produccion hemos dicho que hai un principio jeneral dominante que dirije todas las operaciones de la industria, i que ese principio es obtener el mayor resultado posible con el menor trabajo, debemos tambien espresar que este principio se aplica en la distribucion, lo mismo que en la produccion. Este principio es el que debe servirnos de punto de partida para fijar las reglas de distribucion, que sean mas convenientes para el adelanto industrial de los individuos i de la sociedad. Convendrá la produccion directa de un artículo, cuando, mediante ella, se alcance un resultado mas favorable a costa de menor trabajo. I convendrá la adquisicion de ese objeto por una produccion indirecta, o por el cambio, cuando, mediante ese cambio, se pueda satisfacer la necesidad con menores esfuerzos.

En la distribucion de las riquezas, debemos estudiar tambien la fuerza que la domina. No bastaria, para hacer un estudio completo de las reglas de la distribucion, que espresaramos las diversas organizaciones que hasta ahora se ha dado a los movimientos de las riquezas, entre la produccion que constituye su orijen, i el consumo, que es su fin. Para completar los estudios, debemos espresar, despues de haber indicado las reglas mas convenientes de una distribucion adelantada, si hai en los hechos alguna fuerza que sea capaz de hacer aplicables en la práctica las reglas mas convenientes de distribucion. Esta fuerza o poder que obliga a los individuos a someterse a la ejecucion de los diversos sistemas de dis-

tribucion, es variada. Sistema hai en que, ese poder depende de la voluntad de un tercero, que no es el individuo mismo, i sistema, en que, ese poder o fuerza depende del juicio que el individuo forma acerca de su propia conveniencia.

En un sistema de distribucion en que el hombre no disponga ni de la aplicacion de su trabajo a la produccion, ni de los productos que alcance, mediante sus propios esfuerzos, el poder, que arregla la distribucion de las riquezas, es la autoridad, el gobierno, cualquiera que sea su forma.

En el sistema de distribucion, en que el individuo es árbitro para aplicar su trabajo a la produccion como lo desee, i para disponer de los productos que obtenga en esa produccion, el poder que arregla la distribucion de las riquezas, es un principio que definiremos mas adelante con el nombre de lei de la oferta i del pedido.

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

II.

Recorriendo los diferentes sistemas de distribucion de los productos entre los diversos individuos, se encuentra que, apesar de la multiplicidad en que se presentan a la vista, hai dos que podrian llamarse elementales, i cuya combinacion viene a formar las diversas organizaciones prácticas. Estos dos sistemas elementales son los que se llaman, *sistema de distribucion por libertad, i sistema de distribucion por autoridad.*

El primero es "aquel en que el individuo puede tomar

por sí mismo la ocupacion que desee, aplicar sus esfuerzos a la produccion en virtud de su voluntad, i disponer como quiera de las producciones que obtenga con su trabajo".

El sistema de distribucion por autoridad, es "aquel en que la aplicacion del trabajo a la produccion, i la disposicion acerca 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 produccion. Puede elejir la ocupacion que mas le convenga; disponer de los productos que alcance, dándoles el destino que considere mas conveniente. En una palabra, el individuo es en este caso el que dirije sus propios actos; i desde que tiene tal libertad, tiene tambien la responsabilidad consiguiente. Si forma una familia, si emprende una operacion cualquiera, las consecuencias de sus actos libres deben caer esclusivamente sobre él i afectar su responsabilidad.

En el sistema de distribucion por autoridad, considerándolo de una manera elemental i absoluta, el individuo no es un poder, es obediente. La autoridad, el gobierno, cualquiera que sea su forma, es quien dispone de la distribucion de los hombres en las diversas operaciones de la industria, el que determina las combinaciones del taller, el que arregla la distribucion de los productos entre los individuos, dando a cada uno de ellos mayor o menor cantidad, segun lo estime oportuno. 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 union de ambos han resultado, i estimarse en fin el predominio que uno sobre otro va tomando, indicaremos a la lijera lo que la historia nos manifiesta acerca de esas combinaciones. Esto, a la vez de esplicarnos la diferencia de los dos sistemas en la marcha industrial, nos revelará tambien cual de los dos va adquiriendo mayor predominio.

Se sabe que en los primeros tiempos, durante la existencia de las familias patriarcales, el jefe disponia de una manera arbitraria de la distribucion de los miembros de la familia, en las distintas operaciones de la produccion i que, reunidos los productos de la familia, era él tambien quien les daba aplicacion, distribuyéndolos entre los diferentes miembros. Este era el sistema de distribucion por autoridad absoluta, lo que hemos definido con el nombre de sistema elemental.

Esa misma familia, necesitó despues de artículos que no alcanzaba con su produccion directa, i buscó el ausilio de tribus o familias estrañas que no estaban sometidas a la autoridad del mismo jefe. Los cambios que en este caso se hicieron entre una i otra familia salieron ya del dominio de la autoridad, i quedaron sometidos tan solo a la voluntad libre e independiente de los contratantes. De aquí talvez ha venido la primera mezcla del sistema de distribucion por libertad. El comercio esterior i el cambio suponen la libertad.

Pero, prescindiendo de estas modificaciones que en la distribucion introduce el comercio esterior; en el seno de la misma familia patriarcal, se han observado ciertas modificaciones que han ido haciendo variar de una manera mas o ménos estensa el primer sistema de distribucion.

La autoridad del jefe que en las familias reducidas ha podido estenderse a todos los actos de la misma familia sin limitacion alguna, no pudo ya mantenerse en igual estension, una vez que las familias llegaron a contar con una poblacion mas numerosa.

A la familia patriarcal sucedió la tribu, i en ésta la intervencion del jefe, aplicada a una esfera de accion mas estensa que en el primer caso, se debilitó por su naturaleza. Introdujose entónces el sistema del peculio. Ya que el jefe no podia vijilar por sí mismo todas las operaciones de los miembros de la tribu, se sustituyó, a la vijilancia de la autoridad para el trabajo, el estímulo que resulta de la conveniencia de los individuos.

Aquí notamos otra intervencion del sistema de distribucion por libertad en la primitiva de distribucion por autoridad absoluta. Esta va perdiendo en su intensidad, a medida que se aplica sobre poblaciones o tribus mas vastas. A la autoridad de un individuo, sucedió despues la autoridad de la lei, i la organizacion de la sociedad se estableció por el sistema de castas, determinándose por la lei misma la distribucion de los individuos entre las diversas profesiones, i la aplicacion de los productos. Entónces se dejó ya un campo mayor de accion a la libertad del individuo.

A esta organizacion de castas, i a los demas sistemas posteriores de organizacion en la distribucion de las riquezas, han sucedido despues las corporaciones, colocándose, mediante reglamentos, en una misma serie, a todos los que se ocupaban en una profesion industrial.

En este sistema de las corporaciones, que tuvo su primer oríjen en el deseo de libertarse de la intervencion de la autoridad, habia privilejio i monopolio, ya que ningun individuo podia entrar en cualquiera corporacion

sino sometiéndose a preceptos especiales dictados por la autoridad; pero ya ésta no ejercia tanta influencia como en los primeros tiempos. Bastaba el cumplimiento de una ordenanza para elejir la operacion industrial que mas 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, la que impulsaba a los individuos a buscar todavía un campo de accion mas estenso i libre.

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

En el dia esta tiene alguna intervencion en la industria. Es preciso aun aceptar sus mandatos en ciertas materias, i, segun lo veremos mas adelante, esa intervencion será siempre necesaria, pero es inmensa la distancia entre el punto de partida i el punto a que las sociedades han llegado.

La introduccion del comercio esterior, el establecimiento de los contratos, el juicio que los individuos han ido formando acerca de su propia conveniencia, el aliento i el estímulo que han encontrado en el ejercicio de sus facultades individuales, en la industria como en la lejislacion, han contribuido a que cada dia vaya ganando mas terreno la esfera de accion del sistema de distribucion por libertad: sistema a que aspiran hoi 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 mas libertad de accion al interes particular. I parece ya asegurado para

siempre el predominio de este sistema de distribucion por libertad, sobre todos los otros sistemas condenados por sus resultados prácticos en la historia.

III.

La esposicion que hemos hecho acerca de la marcha histórica de los dos sistemas de distribucion de las riquezas, nos manifiesta que uno i otro tienen diversas condiciones de existencia. Util será averiguar si ambos pueden existir por sí solos, i cual sea la intervencion necesaria que, en la distribucion por libertad, debe tener la autoridad en las sociedades organizadas.

Hemos visto que el sistema de distribucion por autoridad ha existido en los primeros tiempos, sin mezcla alguna del sistema de distribucion 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 produccion.

El sistema de distribucion por autoridad puede existir aisladamente. Será, conveniente o perjudicial, materia que hemos de estudiar mas adelante; será mas o ménos desfavorable al progreso económico, pero es indudable que, atendida su misma naturaleza, es susceptible de vivir aisladamente, i de dirijir por sí solo toda la organizacion industrial.

No sucede lo mismo con el sistema de distribucion 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, i, colocado en la sociedad, no puede ser árbitro supremo de sus actos i 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 demas, es una teoría absurda e imposible. Desde que en toda sociedad debe haber un gobierno, es indudable que el sistema de distribucion por libertad no puede existir por sí solo. Tiene ciertas limitaciones, por mas que se desee ensanchar la esfera de accion de los intereses individuales. Estas limitaciones se hallan en la organizacion de la familia, en lo relativo a los impuestos i en la ejecucion de los contratos i obligaciones en jeneral.

En efecto, sabemos por la esperiencia 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, i que no tienen fuerza para ello, ni el juicio capaz de aplicarla, una vez que, por el desarrollo de la edad, vienen a tenerla. Sí, pues, el individuo en los primeros años se encuentra en una situacion de dependencia necesaria, debe haber, por una parte, obligacion 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, i obligacion en los miembros de la misma familia de mantenerse en esa situacion de dependencia. Miéntras la libertad es imposible, la organizacion de la familia está sujeta, por consiguiente, a la autoridad. Es una limitacion precisa de la organizacion por libertad.

Lo que sucede en la familia, se nota tambien en la ejecucion de las obligaciones. Proceden éstas, en verdad, en su mayor parte, del acuerdo libre i espontáneo de los contratantes; pero tendrian bien poca eficacia, sino existiera un poder que hiciera efectivas las convenciones. La seguridad de la ejecucion que viene de la intervencion

de un poder estraño, es indispensable para dar seguridad i aliento en las relaciones de los individuos.

Claro es que la ejecucion de las obligaciones dá tambien a la autoridad una intervencion necesaria. I al hablar de obligaciones, tomamos esta palabra en un sentido jeneral. No hablamos solo de las convenciones que se hagan entre dos o mas individuos voluntariamente, sino tambien de las obligaciones de un particular para con otro, en virtud de las relaciones naturales.

Por limitada qne sea la intervencion de la autoridad, debe, pues, hacerse efectiva en el cumplimiento de las obligaciones recíprocas de los individuos entre sí, lo cual comprende la justicia que hace ejecutar las obligaciones i 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 distribucion por libertad; i resulta de aquí que están sometidos al sistema de distribucion por autoridad los medios de alcanzar la remuneracion de estos servicios, o, lo que es lo mismo, el establecimiento de los impuestos.

El sistema de distribucion por libertad tiene, por consiguiente, las tres limitaciones necesarias de que ántes hemos hablado: la organizacion de la familia, la ejecucion de las obligaciones i prevencion de los delitos i la organizacion de los impuestos, para remunerar los servicios públicos.

Los dos sistemas co-existen a la vez, i si, como despues lo veremos, las ventajas se hallan en favor de la distribucion por libertad, nuestros deseos deben reducirse a que la distribucion por autoridad solo tenga cabida en cuanto, para la marcha de la sociedad, sea absolutamente indispensable.

Tal es el fin de las aspiraciones de la economía política, i de la política propiamente dicha.

IV.

A primera vista aparecerá talvez absurdo indicar que el sistema de distribucion por libertad está sujeto a procedimientos mas fijos que el de distribucion por autoridad. I en efecto, con una observacion comun no puede comprenderse que haya mas fijeza en la distribucion por libertad individual que en la observancia de los mandatos fijos i ordenados de la autoridad. Sin embargo, la asercion es completamente exacta. En el sistema de distribucion por autoridad, la única fuerza que dirije el movimiento de la industria es la autoridad misma de uno o de varios individuos, segun sea la organizacion del poder. I 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 hai en este caso mas regla que la voluntad del que manda; i se ha visto en la historia que la autoridad establece de ordinario mandatos que no tienen razon de ser en las relaciones habituales de los individuos. En el sistema de distribucion por libertad, en que a primera vista no se alcanza a comprender cual sea la fuerza que arregla las relaciones de los hombres, dirijiéndolas al bienestar comun, existe, sin embargo, esta fuerza de un poder considerable.

Esa fuerza es el interes individual que, colocado en armonía con el interes de los demas, viene a establecer un principio que domina todas las relaciones. Procúrase alcanzar el mayor resultado posible a costa del menor

esfuerzo. I este sencillo principio, que hemos visto domina toda la produccion i todo el consumo, viene a establecer las bases de una distribucion conveniente de las riquezas.

El sistema de distribucion por libertad, o lo que es lo mismo, sistema de cambio, está basado sobre el interes particular: i esto influye en que la organizacion de la industria se establezca sobre las bases mas convenientes para el desarrollo de la sociedad. Cada cual busca lo que mas le conviene, i para encontrar su conveniencia, respeta la conveniencia ajena.

De este principio del interes particular, resulta el respeto de los demas intereses, i de esta combinacion de los diversos intereses particulares, el interes i las ventajas jenerales.

En la práctica casi no se concebiria como 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 caractéres. Aun no se concebiria como pudiera abastecer a una poblacion numerosa de los variados objetos que constituyen su consumo ordinario.

Abandonada la organizacion al sistema de distribucion por libertad, se nota en la práctica que se satisfacen ámpliamente todas las necesidades con una precision inconcebible, i que, sin mandato alguno de una autoridad estraña, sin otro móvil que el interes particular, se arregla esa organizacion de la manera mas favorable al interes de cada individuo, i a los jenerales de la sociedad. Esto se debe, como lo hemos dicho, a la intervencion de una fuerza mas poderosa que la autoridad misma, el interes particular, fuerza que se manifiesta en la

lei de la oferta i del pedido. Basta lo espuesto para que se tenga una idea del sistema de distribucion.

Entrando en mas latas esplicaciones, anticipariamos ideas que tienen una colocacion mas ordenada en otra parte. Por ahora es suficiente se conozca que en el sistema de distribucion, lo mismo que en la produccion i en el consumo, el principio dominante es el deseo de obtener el mayor resultado con el menor esfuerzo; que hai dos sistemas de distribucion que pueden llamarse elementales, el de la libertad, i el de la autoridad; que estos diversos sistemas co-existen en la sociedad, siendo de desear que prevalezca el primero sobre el último, i que se dé a la autoridad solo la intervencion escasa que le corresponde por necesidad; que en los dos sistemas, tipos de distribucion, hai fuerzas distintas que arreglan la sociedad, la autoridad i el interes particular, i por último, que de estas dos fuerzas, la primera, que aparentemente podria organizar mejor, es mas caprichosa en sus causas i en sus efectos, miéntras que la última viene a establecer la armonía entre los diversos intereses i la mejor organizacion a que es dado aspirar.

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

Vamos a espresar cuál es el oríjen del cambio, cuáles las clasificaciones a que se presta, cuáles los resultados de los diversos cambios, cuáles los inconvenientes i las limitaciones que encuentra. Concluiremos los estudios relativos a la distribucion de las riquezas, estableciendo una comparacion entre los dos sistemas elementales, pa-

ra conocer la influencia de cada uno de ellos sobre el movimiento economico, considerado en los elementos que lo constituyen.

CAPÍTULO II.

ANÁLISIS DEL CAMBIO I LEI DE LA OFERTA I DEL PEDIDO.

I.

En la primera parte de los estudios, hemos supuesto que no hai otro medio, para la adquisicion de las riquezas, que la produccion directa.

En la distribucion, estudiamos dos medios de adquisicion: la produccion directa, i la produccion indirecta por medio del cambio. Vamos a indicar las condiciones en que ésta se realiza, i a esplicar 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, para esto, seria preciso suponer la existencia de individuos enteramente aislados en la sociedad, pero se estudia, porque de esta manera es mas fácil comprender el oríjen del cambio i las condiciones a que se ajusta.

Un ejemplo nos manifestará con bastante claridad los antecedentes elementales. Dos hombres independientes uno de otro se encuentran en una isla ocupada solo por ellos. Uno ha hecho una caza abundante, i, a mas de la cantidad de carne necesaria para su consumo de uno o dos dias, tiene un sobrante que no puede emplear en ese tiempo. El otro ha cortado una cantidad de leña, i siendo ésta mayor que la que es indispensable para su consumo, carece a la vez de carne, o la tiene en cantidad mui escasa. Es mui natural que, colocados en esta situa-

cion, juzguen que les es conveniente cambiar entre sí los objetos que recíprocamente necesitan, i procurarse de esta manera la satisfaccion de sus necesidades. El que tiene carne, i ha trabajado ya mucho, estará dispuesto a dar una cantidad de esa carne para libertarse del trabajo de cortar la leña: i el que tiene un sobrante de leña, i escasez de carne, procurará obtener algo de la carne sobrante del primero, cediendo una parte de su sobrante de leña.

En esta situacion, discuten acerca de las condiciones con arreglo a las cuales verificarán su trato; i, 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 convencion."

La relacion entre los dos productos que se cambian es mui variable. Puede suceder, por ejemplo, que sea de una libra de carne por dos quintales de leña, o que tan solo se cambie un quintal de leña por tres libras de carne. Estas relaciones varian 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 relacion entre los productos.

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

Ahora ¿por qué se ha verificado ese cambio? ¿Por qué se verifica en una relacion tál o cuál? Esto es lo que vamos a esplicar de una manera sencilla, dando así los antecedentes sobre los cuales el cambio se establece. Indi-

caremos, en primer lugar la causa primitiva del cambio en jeneral; espondremos en seguida cuál es la causa inmediata de que se verifique segun una relacion mas o ménos alta, i esplicaremos por último que individuos i qué riquezas tienen mas fuerza en el cambio.

Como lo hemos dicho al establecer los preliminares de la distribucion de las riquezas, para la satisfaccion de las necesidades hai dos medios: la produccion directa i la produccion indirecta, que es la que se obtiene por medio del cambio. El principio dominante es siempre el mismo. El individuo trata de obtener el mayor resultado posible a costa del menor trabajo, i, guiado por este principio, se dedicará a la produccion directa, para llenar las necesidades que esperimenta, si tiene la certidumbre de producir con mas facilidad por sí mismo los artículos de su consumo, o aceptará, por el contrario, la adquisicion, por medio del cambio, si considera que con este arbitrio podrá llenar sus necesidades a costa de un menor esfuerzo. Así, por ejemplo, si juzga, que para adquirir la cantidad cuatro de carne, trabajará dos horas en un dia, i 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; en tal caso aceptará la adquisicion por el cambio. Por consiguiente, la causa primitiva que lleva al individuo al cambio, no es otra que el principio que ya hemos indicado; obtener el mayor resultado a costa del menor esfuerzo.

Hablando en jeneral, es indudable que la adquisicion por medio del cambio es siempre ménos costosa que la adquisicion directa por el trabajo, lo cual no es mas que una consecuencia de las observaciones que hemos hecho a propósito de la division de operaciones.

Si un individuo hubiera de contraerse a producir por sí solo los variados objetos de su consumo, apénas podria llenar de una manera imperfecta las necesidades mas escasas, i en una escala mui reducida. En el sistema del cambio, acontece lo contrario. El hombre puede tomar una ocupacion esclusiva, adquirir en ella toda la habilidad que dá el hábito, aprovechar todas las ventajas que resultan de la division del trabajo, i, produciendo una cantidad considerable de ciertos objetos, obtener por medio de éstos todos los demas que necesita. El cazador intelijente podrá adquirir en una hora el doble i el cuádruplo de lo que, con relacion al mismo artículo, podria producir el que tuviese ocupaciones variadas. Por esto es que se ha establecido de una manera jeneral el sistema del cambio. Por esto todos los hombres se emplean en ocupaciones especiales, i adquieren por ese medio los objetos de su consumo.

Esta esplicacion 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 proporcion mas o ménos favorable a cada artículo. Con esto solo, no conoceriamos porque en el ejemplo de que hemos tratado, la carne i la leña se cambian en un momento dado en la proporcion de una libra a dos quintales. No nos esplica las numerosas variaciones que se esperimentan en la relacion de los productos entre sí. Para esto debemos examinar las *causas inmediatas* de esas relaciones, i 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 de otro en esta situacion de aislamiento relativo de que nos vamos ocupando, i exminados de una manera filosófica los senti-

mientos de cada uno de ellos, encontramos que se establece entre ambos cierta lucha para obtener cada cual la cesion de una parte mas considerable en relacion a la que él cede. El que tiene la carne, por ejemplo, piensa necesariamente en dos cosas: 1.ª cuál es el trabajo que le cuesta producirla, i cuál el trabajo que le costaria obtener la leña; i 2.ª qué necesidad tiene del artículo leña, i cuál juzga sea la necesidad que el poseedor de este artículo esperimentará de la carne. Recíprocamente, el tenedor de la leña, piensa tambien en las mismas dos cosas, 1.ª trabajo que le cuesta producir la leña, i trabajo que le costaria obtener por sí mismo la carne, i 2.ª, necesidad que uno i otro tienen de estos artículos. Si por ejemplo, el trabajo para producir una libra de carne es de una hora, i el trabajo para producir un quintal de leña es tambien de una hora, habrá un motivo para que la leña i la carne se cambien en la proporcion de un quintal a una libra, atendiendo solo al trabajo que cuesta la produccion de uno i otro artículo. Pero, puede suceder que las necesidades no estén en la misma proporcion, i que el tenedor del artículo carne tenga necesidad de la leña como uno, miéntras que el tenedor de la leña esperimente necesidad de la carne como cuatro. Atendiendo entónces a la necesidad, la relacion seria de uno a cuatro, o sea, de cuatro quintales por una libra.

Tales son los puntos de vista que los que tratan toman en consideracion en el cambio aislado: *el trabajo i la necesidad*. Cuando las dos voluntades se ponen de acuerdo, el cambio se ajusta. Así, en el ejemplo anterior, si el trabajo está en relacion de un quintal a una libra; i la necesidad en relacion de cuatro a uno, el cambio se ajustaria probablemente en la relacion de cuatro quintales a una libra. Si la necesidad i el trabajo fuesen diver-

sos en su relacion, segun el juicio de los que cambian, la relacion entre los dos productos variaria tambien.

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 i otro hagan acerca del trabajo i acerca de sus necesidades recíprocas, i puede suceder en consecuencia que ese cambio llegue a verificarse en condiciones enteramente desfavorables para uno de los tratantes. Esaú cambió su derecho de primojenitura por un plato de comida, para satisfacer su hambre. El decia "¿de qué sirve la primojenitura a un hombre que debe morir?"

De las esplicaciones anteriores resulta que, si se considera a los individuos, tendrá mayor poder de cambio el hombre que sienta ménos necesidad de los artículos que se le ofrezcan i que necesite de ménos trabajo para producirlos. Un individuo, como este, no está sometido a esas necesidades de satisfaccion urjente que obligan a ceder una gran cantidad de otros productos, para adquirir el que es de indispensable consumo. Aun colocado en esa situacion estrema 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 adquisicion difícil, i 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 demas que les son indispensables para su consumo, el cambio coloca a la sociedad en un estado de cooperacion. Divídense las operaciones, contráese cada uno a producciones especia-

les, i se obtienen así todas las ventajas que hemos esplicado al tratar de la division del trabajo.

No puede decirse, con todo, que el cambio sea productivo para la sociedad en jeneral. El cambio produce para el individuo, le permite obtener las riquezas por la produccion 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 mas rico con él, siempre que lo emplee de una manera conveniente, como lo haria adquiriendo muchos productos, con la cesion de pocos. La sociedad no puede obtener iguales ventajas, ya que el cambio no es mas que una operacion 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 esponer las condiciones fundamentales. Pero, en las sociedades modernas este cambio aislado propiamente no existe, porque los individuos se encuentran ya constituidos en estado de cooperacion. Han podido apreciar las ventajas que del cambio resultan, i por ello es que todos procuran adquirir los objetos de su consumo, contrayéndose a la produccion de artículos especiales con los que obtienen todos los demas. Lo que hai en la sociedades modernas, no es, pues, cambio aislado, que es el que se realiza entre dos individuos: es cambio con competencia, "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 situacion del aislamiento, podemos suponer, en vez de

un individuo que ofrezca leña i de un individuo que ofrezca carne, dos individuos que posean cada uno de estos artículos. En este caso, los motivos del cambio son los mismos: el juicio sobre el trabajo que cuesta la produccion de cada uno de los dos artículos que se van a cambiar, i el juicio sobre las necesidades recíprocas; pero el cambio, deja de ser ya tan personal como era ántes, i llega a realizarse precisamente entre los que se encuentran en condiciones mas desfavorables. Así, en el caso anterior, de los dos que tienen leña, el primero esperimentará necesidad de carne como dos, i el segundo, esperimentará esta misma necesidad como uno. Es claro que el que sufriera esa necesidad como dos, si se encontrara en la situacion de aislamiento i tuviese que verificar su cambio con un solo tenedor de carne, estaria en una situacion mui favorable. Pero lo mismo que sucede con el tenedor de leña acontece a los tenedores de carne. Uno de ellos esperimenta necesidad de leña como dos, i el otro tan solo como uno. Si hubieren de cambiar el que tiene necesidad de carne como dos, i el que solo tiene necesidad de leña como uno, el cambio habria de ser necesariamente mui desfavorable al primero; pero, lo natural es que en este caso, el que siente necesidad de carne como dos, i el que siente necesidad de leña, tambien 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 i otro poseen. El cambio se verifica, por consiguiente, en este caso entre los dos que esperimentan una necesidad mas fuerte del artículo que piden i que tienen a la vez mas productos 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. I esto

se concibe de una manera mas clara todavia, si en vez de dos individuos tenedores de los artículos que entran en el cambio, imajinásemos que hai mil o mas, como de ordinario sucede en las sociedades modernas. En tal caso, el cambio viene a hacerse en cierta manera prescindiendo de la estimacion de las necesidades recíprocas i atendiéndose principalmente a la abundancia o escasez de los objetos.

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

1.ª *El cambio con competencia impone ménos sacrificios a los que cambian.*—La demostracion de esta verdad no es mas que la aplicacion exacta de lo que ántes se ha dicho. El cambio llega a realizarse entre aquellos que recíprocamente tienen una necesidad mayor de los objetos que se cambian. Puede suceder que los demas continúen con posterioridad en el cambio; pero lo mas 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 mas fuertes se han hallado en disposicion de cambiar en la relacion de un quintal de leña por una libra de carne; los que tengan necesidades ménos imperiosas podrán cambiar en una proporcion distinta. Puede haber algun tenedor de carne que se halle dispuesto a dar una libra por un quintal i medio de leña i puede haber tambien un tenedor de leña que desee cambiar en esta misma proporcion. En tal caso se verifica un nuevo cambio en la proporcion de uno a uno i medio, i no en la proporcion de uno a dos, como ántes. Las relaciones varian, pues, de una manera indefinida. Pero en todo caso los que esperimentan necesidades mas urjentes, son los que mas luego se ponen de acuerdo

para cambiar i se hacen necesariamente concesiones recíprocas, puesto que tienen necesidades que se pueden calcular en igual cantidad.

2.ª *El cambio con competencia tiende a satisfacer con facilidad las necesidades, por lo bajo del valor.* —Esta no es tambien sino una consecuencia de lo que ántes se ha espresado. Colocados los individuos en el estado de cooperacion, mediante el sistema del cambio, se dividen las operaciones, se producen los artículos en mucha abundancia, i se cambian despues entre los que esperimentan necesidades recíprocamente iguales. Se dispone de un gran número de productos adquiridos por la division del trabajo, i se cambia entre individuos que se hallan en igualdad de condicion. Es natural por consiguiente que cada uno de ellos obtenga del cambio mas que lo que habria podido obtener por su trabajo propio, contraido a operaciones variadas.

3.ª *La competencia dá al cambio un carácter mas impersonal.*—Esta verdad no necesita de demostracion, en virtud de lo que ántes se ha espuesto. En la lucha del cambio aislado, todas las desventajas se hallan de parte del que tiene necesidades urjentes. En el cambio con competencia se prescinde de las personas, para ocuparse tan solo de los productos. En tal situacion, no es ya posible encontrar esos sacrificios personales i duros que se notan en el cambio aislado. Un derecho de primojenitura no se cambiaria por una cosa insignificante.

Con las esplicaciones que hemos dado acerca del cambio entre dos individuos, i del cambio con competencia, podemos establecer ya las bases de la lei que gobierna todos los cambios, lei que se llama de la oferta i del pedido, i que se puede definir diciendo que "es un principio en virtud del cual, el valor de los objetos, aumenta

por una disminucion de la cantidad ofrecida o por un aumento de la cantidad pedida, i disminuye, por un aumento de la cantidad ofrecida, o por una disminucion de la cantidad pedida." Entran por consiguiente en esta lei tres términos diversos: *la oferta, el pedido i 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 abreviacion, "la cantidad de un objeto que se solicita en cambio de otro que se presenta." Es claro que la oferta de un artículo constituye el pedido de otro, o lo que es lo mismo, que entre la oferta i el pedido hai cierta relacion, relacion que se observa en el mercado que es "el lugar en que se verifica el cambio." Así hai diferencia entre el significado de esta palabra en el uso comun, i el significado que le damos en economía política. *Mercado,* en el lenguaje comun, 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 relacion entre la oferta i el pedido dá el valor que es "el poder de cambio de una mercadería."

En la lei de la oferta i del pedido, hai un elemento que puede llamarse positivo, con relacion al valor, i otro que se puede llamar negativo. El primero es el pedido, i el segundo, la oferta. El valor aumenta por un aumento del pedido, disminuyendo por una disminucion en el mismo pedido. El pedido se encuentra, por consiguiente, en relacion directa con el valor. Este disminuye por un aumento de la oferta i aumenta con una disminucion en la misma oferta. Está con ella en relacion inversa.

Las numerosas variaciones que pueden haber en el valor se manifiestan por las variaciones en la oferta i en

el pedido. I como puede suceder que, a la vez, cambien los dos términos, oferta i pedido, sucederá en tal caso que, para determinar cuando el valor sube o baja, será necesario estimar las variaciones que en los dos términos se observan i compararlos. Si, por ejemplo, el aumento en la oferta es como cuatro, i 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, i el aumento de la oferta, solo como cuatro, habrá un antecedente para que el valor aumente, porque la variacion en aumento del pedido es superior a la variacion en aumento de la oferta. No existe, sin embargo, una relacion matemática entre estos dos términos, valor i oferta o pedido. Puede suceder en muchos casos, i sobre todo tratándose de artículos de necesidad mui urjente, que la disminucion de la oferta en la cantidad dos, dé un aumento de valor mayor que dos. Así, por ejemplo, cosechándose en vez de cien mil fanegas setenta i cinco mil, si la relacion entre el valor i la oferta fuera matemática, el aumento del valor debería ser solo de una cuarta parte, miéntras que en la práctica se observa que la disminucion de la cosecha en una cuarta parte, puede aumentar el valor de los granos, quizas a la mitad. Lo que viene a indicar esta lei no es, por consiguiente, una relacion precisamente matemática, sino una tendencia a la disminucion o al aumento del valor, segun sean las variaciones en la oferta i en el pedido. Esta tendencia es de tal naturaleza que no hai contrapeso alguno que oponerle. Es una verdadera fuerza, un verdadero poder capaz de arreglar el valor, o de organizar la distribucion de las riquezas.

El valor, que despues esplicaremos mas estensamente,

no solo es efecto del cambio. Puede tambien llegar a ser causa del mismo cambio. Así, por ejemplo, si se ha cambiado, por circunstancias escepcionales, en la proporcion 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 vendria a ser una causa de cambios posteriores. Las variaciones en alza de los valores no tienden a aumentar los cambios. Las variaciones en baja son una causa de ese aumento.

Guiados por el deseo de observar en la esposicion el método mas rigoroso que nos sea posible, vamos a esplicar como esta fuerza llamada lei de la oferta i del pedido, arregla la aplicacion de los individuos a los distintos trabajos, i la distribucion de los productos entre los hombres; esto es, como organiza el sistema de distribucion.

Una vez esplicada la distribucion de los individuos en las distintas profesiones, en conformidad a esa lei, indicaremos en qué consiste el valor en sus diversas formas; cuál es la estension que el cambio ha dado a las operaciones industriales; cuál la intervencion que en los cambios tiene la moneda.

Conocido así el sistema de distribucion por libertad, podremos determinar sus límites i sus inconvenientes, i compararlo por fin, con el sistema de distribucion por autoridad.

Si, como lo hemos visto, la distribucion de las riquezas comprende dos puntos principales; la aplicacion de los individuos a los diversos trabajos, i la disposicion de los productos que se obtienen, mediante el trabajo, las esplicaciones acerca de estos dos puntos, darán una idea completa del sistema de distribucion por libertad.

La última parte, la relativa a la distribucion de los productos entre los diversos individuos, comprende varias materias. Las esplicaremos en el órden siguiente:

1.° Análisis del valor en su esencia, i en sus diversas formas.

2.° Intervencion de la moneda en el cambio. Si bien ésta deberia ser materia que se tratase con posterioridad a varias otras relacionadas mas íntimamente con el valor, creemos, sin embargo, útil anticipar desde luego ideas sobre ella, porque hacen mas comprensibles las esplicaciones que se den respecto a lo demas.

3.° Estension del sistema del cambio por la intervencion del crédito.

4.° Formacion del costo de produccion, que sirve de base al valor habitual; esplicacion de los elementos que constituyen ese costo i de sus variaciones.

5.° Clasificacion de los distintos capitales, i de las variaciones ordinarias i estraordinarias, en sus relaciones de valor.

Con estos detalles se comprenderá, en cuanto es posible en un testo elemental, como se verifica la distribucion de los productos entre los individuos. Podremos conocer entónces, segun lo hemos dicho, las limitaciones o inconvenientes que ofrece el sistema de distribucion por libertad, i compararlo con el de distribucion por autoridad.

CAPÍTULO III.

DISTRIBUCION DE LOS INDIVIDUOS ENTRE LAS DIVERSAS PROFESIONES I DISTRIBUCION DE LOS PRODUCTOS.

Visto ya que los dos objetos de la distribucion de la riqueza, son aplicar el trabajo de los individuos a la pro-

duccion i distribuir entre ellos los productos que obtienen mediante sus esfuerzos, esplicaremos ahora, como, en virtud de la lei de la oferta i del pedido, se arregla, en el sistema de distribucion por libertad, tanto la aplicacion de los individuos a los diversos trabajos industriales, como la reparticion de los productos entre ellos.

I.

Los hombres obran siempre con el objeto de obtener una remuneracion de sus esfuerzos; i es natural que, movidos por este principio, procuren tomar aquella ocupacion que en el estado actual de la sociedad en que viven pueda darles una remuneracion mayor. En esto no hacen mas que obedecer a un movimiento de su razon i al impulso de su propia conveniencia.

No todos los trabajos, sin embargo, tienen una remuneracion igual, ni todos dan a aquel que en ellos se emplea una posicion semejante. Se nota por el contrario que hai entre las diversas ocupaciones diferencias marcadas de remuneracion efectiva, así como hai tambien diferencias notables en la estimacion que de cada una de las profesiones se tiene en la sociedad. Por esto podemos establecer como un principio jeneral que "la proporcionalidad entre el trabajo i la remuneracion se establece en ciertas ocasiones por la misma desigualdad de la remuneracion económica." Este principio que a primera vista no se encuentra sencillo, lo es en realidad, si se examinan los diversos casos de desigualdad, i se manifiesta, por medio de ejemplos, como 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 monja de caridad que persigue como objeto principal una remuneracion relijiosa, pueden contentarse, sin duda, con un salario o un sueldo mucho menor que el que desearian, si sus diversas ocupaciones estuviesen limitadas solo a la remuneracion efectiva del sueldo mismo. La estimacion pública, la remuneracion relijiosa, que son sus móviles principales, pueden compensar la escasez de la remuneracion efectiva que alcanzan. Por el contrario, si se trata de un trabajo que no goza de la consideracion social, si se habla de una profesion, como la del verdugo, o como la de un simple industrial, en este caso, no existiendo ninguna otra remuneracion a mas de la efectiva que dá el sueldo o el salario, es natural que esta remuneracion sea mayor que en los casos anteriores.

La totalidad de la remuneracion de un esfuerzo, se compone de distintas remuneraciones; unas sociales, otras morales, otras simplemente económicas. Es natural, por consiguiente, que, miéntras menor sea la parte que en esta remuneracion quepa a ideas de otra naturaleza, a sentimientos mas o ménos elevados, mayor sea tambien la parte que se exija de remuneracion propiamente económica.

Viene de esta manera a notarse con facilidad la exactitud de la proposicion que ántes hemos establecido: "la proporcionalidad entre el trabajo i la remuneracion se establece por la desigualdad de remuneracion simplemente económica."

Se ha indicado cinco causas principales a virtud de las cuales esta proporcionalidad de remuneracion se establece por la misma desigualdad de retribucion econó-

mica. Estas son: 1.ª lo agradable o desagradable del empleo; 2.ª la facilidad o dificultad que ofrezca el aprendizaje; 3.ª la constancia o inconstancia de la ocupacion que procura el empleo; 4.ª la mayor o menor confianza de que deben hallarse investidos los que ejercen una profesion; i 5.ª 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 remuneracion se establezca por la desigualdad de retribucion económica. En la organizacion actual de la sociedad, hai muchas otras causas que producen iguales resultados; i como no es posible hacer una clasificacion enteramente exacta, porque esto nos sacaria de los límites que deben contenernos en un tratado elemental, nos referimos únicamente a la proposicion primitiva, proposicion fácil de entender, por las esplicaciones anteriores, i que nos revela por sí misma todas las variaciones en la proporcionalidad de remuneracion.

Resumiendo lo que de esa proposicion resulta, se puede indicar con exactitud que, lo que se debe tomar en consideracion es, por una parte, el elemento penoso, que se llama trabajo, i por otra parte, el elemento favorable o positivo, que se llama remuneracion.

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

La remuneracion, para ser equitativa, deberia guar-

dar proporcion con el trabajo estimado de esta manera. A mayor trabajo corresponderia mayor remuneracion, a menor trabajo, una remuneracion tambien menor. Segun este principio, los que se emplean en trabajos desagradables e insalubres deberian tener una remuneracion económica mui considerable, para que ésta guardara proporcion con el trabajo. El que se ocupa, por ejemplo, en poner los barnices en la alfarería, deberia tener una remuneracion mui alta, porque ese trabajo condena casi siempre a los que lo hacen, a una pérdida mas o ménos próxima de la vida. Así mismo, los que tienen una ocupacion intermitente i solo pueden trabajar en su profesion durante cierta época del año, deberian obtener tambien una remuneracion mayor.

De todas maneras basta espresar, sin insistir en nuevos ejemplos, que la proporcionalidad entre el trabajo i la remuneracion es el ideal a que debe aspirarse como el ideal de la justicia i de la mas suprema equidad. De nada nos serviria, sin embargo, esponer esta verdad, si, al hacerlo, no pudieramos obtener otro resultado que el de manifestar cuál es lo justo i equitativo; si no hubiera alguna fuerza, alguna lei que en la práctica hiciera efectiva esta proporcionalidad.

Fijada ya la base de la proporcion entre el trabajo i la remuneracion, podemos observar que ésta se arregla por la lei de los cambios, por la lei de la oferta i del pedido. Debemos, pues, examinar quién constituye la oferta, quién el pedido, i cómo se establece el valor en la remuneracion de las distintas profesiones.

Fácil es contestar a estas preguntas, diciendo que constituyen la oferta de trabajo todos los individuos que componen la sociedad, esceptuando solo aquellos que viven consumiendo un capital sin reproducirlo. Constitu-

yen, por el contrario, el pedido, los que poseen las riquezas existentes. I se establece el valor, lo mismo que en todos los casos jenerales, cuando llegan a convenir la voluntad del que pide i la del que ofrece. En el vasto mercado de los cambios, los individuos buscan el medio de obtener la mayor remuneracion posible, a costa del menor esfuerzo: pero como este mismo principio los dirije a todos, de aquí resulta que, en definitiva, siendo todos ellos árbitros para adoptar, salvo escepciones, la profesion que mas convenga a sus intereses, al fin i al cabo, la remuneracion viene a establecerse sobre esa base de proporcionalidad que hemos indicado; proporcionalidad entre los esfuerzos i la remuneracion. Manifestaremos esto por medio de un ejemplo. Hai en una sociedad cien individuos, i de ellos, diez se ocupan en la profesion de sastre que tiene, por hipótesis, una remuneracion mui considerable con relacion al trabajo. Si esta remuneracion es mui crecida, es sin duda porque los servicios de los sastres tienen un pedido considerable, en conformidad a la lei del cambio. Pueden entónces los individuos ocupados en diversas profesiones aceptar esta misma de que vamos tratando, i sucederá en esta situacion que, aumentando la oferta de sastres, disminuirá la remuneracion que obtengan, i se llegará en todo caso a la proporcionalidad de que hemos hablado, entre el esfuerzo i el trabajo.

Supóngase que se trate de otra profesion cualquiera en que los sueldos sean altos. Los demas que están ocupados en profesiones diversas, podrán aceptar esta misma, i bajará en ella la remuneracion hasta el punto en que guarde proporcion con las demas remuneraciones de otros esfuerzos. Los trabajos sencillos serán desempeñados por muchos, que se presentaran a hacerlos; los tra-

bajos delicados estarán ejecutados por pocos: i en una palabra, la remuneracion tenderá a la proporcionalidad de que tantas veces hemos hablado, en virtud de la lei de la oferta i del pedido. Habrá, sin duda, diferencias transitorias; habrá momentos en que una profesion tenga una remuneracion desproporcionada con la jeneralidad de las otras; pero, en virtud del principio que dirije 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 variacion en los cambios, lo mismo que la variacion en la remuneracion de las distintas profesiones, puede ser considerada como los movimientos del mar. Se notan olas mas o ménos altas, movimientos mas o ménos fuertes, pero todo propende hácia un nivel comun. Ese nivel en las distintas profesiones, es la proporcionalidad entre los esfuerzos i la remuneracion esplicada segun lo hemos hecho de antemano.

La lei de la oferta i del pedido viene por consiguiente a hacer efectiva en la práctica la proporcionalidad de que hemos hablado; es la fuerza que hace efectiva la equidad. Sin embargo debemos observar que no siempre, ni con relacion a todas las profesiones, la lei del cambio puede hacer práctica esa proporcion. Si todos los individuos fuesen árbitros para elejir profesion, sucederia así. Por desgracia, hai profesiones que no están al alcance de todos, i por esto, al esplicar anteriormente, la influencia de la lei de la oferta i del pedido, hemos dicho que ella seria la fuerza suprema para establecer la proporcionalidad, si no hubiera escepciones. Hai ciertas profesiones que exijen un largo aprendizaje i desembolsos de capitales mas o ménos considerables, aun en el seno de la misma industria. Los oficios son mui varia-

dos. Exijen unos el empleo de largos años para que en ellos se llegue a adquirir la habilidad manual; otros, por el contrario se prestan a su ejercicio desde el primer momento; i hai otros servicios por fin, como los del obrero de carga, que no exijen aprendizaje alguno. Por consiguiente, si todos los individuos contasen con los medios para adoptar la profesion que mejor les pareciese, seria indudable que la lei de la oferta i del pedido haria efectiva por completo la proporcionalidad entre el esfuerzo i la remuneracion. Como esto no sucede segun lo hemos visto, esta regla de equidad no se aplica en ciertos casos.

Las profesiones que exijen un aprendizaje costoso i largo, tienen una remuneracion considerable. Los oficios que, como el de un simple obrero de carga, no necesitan de preparacion prévia, están sujetos a una remuneracion mui escasa. Todos pueden ofrecer sus servicios en este ramo de trabajo, i viene de ahí una tendencia natural a la baja de las remuneraciones en esos servicios.

En resúmen, la proporcionalidad entre la remuneracion jeneral i el trabajo, se realiza por la desigualdad misma de la retribucion económica.

La base de equidad consiste en que la remuneracion guarde proporcion con el trabajo o sacrificio. La lei o fuerza que hace efectiva en la práctica esta proporcionalidad, es la de la oferta i del pedido. Sin embargo, como no todos los hombres pueden aceptar la profesion que mas les convenga, hai escepciones a esta base de proporcion: trabajos que tienen una remuneracion mas alta que la que alcanzarian en una aplicacion completa de la lei del cambio, i trabajos que solo tienen una remuneracion mas escasa que la que podrian obtener.

Para que en la práctica fuese efectiva la equidad absoluta, preciso seria que todos los hombres tuviesen iguales medios para aceptar la profesion mas remunerada. Entónces desapareceria, continuando el ejemplo ántes espuesto, la mayor parte de los movimientos que se observan en el mar del cambio, i se conservaria un nivel constante.

II.

La misma lei de la oferta i del pedido que, segun lo hemos visto, arregla la distribucion de los individuos entre las distintas profesiones, i establece la proporcion entre el esfuerzo i la remuneracion, es, en el sistema de distribucion por libertad, la regla que dirije la distribucion entre los diversos individuos de los productos que se obtienen con el trabajo.

Supóngase la situacion que se quiera, exámínese cualquiera profesion, cualquiera industria, i siempre esta regla suprema vendrá a ser la guia de la distribucion de los productos. Los individuos pueden estar colocados en dos situaciones: pueden vivir simplemente con los capitales que hayan acumulado, vivir como rentistas o vivir como hombres ocupados en un empleo cualquiera, como asalariados. En uno i otro caso, la distribucion de los productos se realiza por medio de la lei de la oferta i del pedido. Si la ocupacion 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 retribucion mayor o menor en conformidad a las variaciones que introduce la lei de la oferta i del pedido. Mayor o menor será su entrada, segun sea que los capitales estén mui ofrecidos o mui pedidos. Si el hombre

vive con los productos que le dá una ocupacion industrial, con un salario, ese salario estará tambien rejido por la lei del cambio; su retribucion, o lo que es lo mismo, su parte en los productos estará sometida a la influencia de la misma lei: será mayor o menor, segun sea que la oferta o el pedido de los servicios que él preste, conduzcan a una remuneracion alta o a una remuneracion escasa.

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

En los capítulos siguientes debemos esponer todas esas variaciones, ya en los capitales, ya en los gastos de produccion, principiando por dar ideas todavia mas claras acerca del valor i de la moneda, que viene a servir como un ajente intermediario en los diversos cambios.

CAPITULO IV.

ANÁLISIS DEL VALOR.

La idea del valor es abstracta, i como ademas es mui importante, porque dá conocimiento de todo el sistema del cambio, insistiremos sobre ella, a fin de manifestar con claridad, no solo en qué consiste, i cuál es su oríjen, sino tambien cuáles son las variaciones que puede esperimentar en el curso de los cambios.

Al hablar del cambio en jeneral, nos hemos ocupado principalmente de estudiarlo en cuanto a los de merca-

derías. Al analizar los antecedentes que sirven de causa inmediata para que el cambio se verifique, segun una relacion mas alta o mas baja, hemos estudiado tambien esos antecedentes, considerándolos con relacion a las mercaderías. I por último, al dar una idea rápida del valor, hemos dicho que es el poder de cambio de las mercaderías. Hasta aquí hemos atendido mas a las mercaderías mismas que a lo que puede constituir en realidad el oríjen del valor: i, 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 de él.

La verdad es que si hemos considerado el valor con relacion a las mercaderías, no es porque pueda obtenerse únicamente con ellas; lo hemos hecho para materializar esta idea abstracta. Pero, ya que llega la ocasion de tratar con especialidad del valor en su esencia, debemos espresar su oríjen, a fin de dar a conocer esta nocion por completo i de evitar los numerosos errores que resultan de una intelijencia 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 solucion que se dé acerca de esta pregunta, viene a revelarnos con toda su claridad la idea del valor. Fácil es tambien contestarla. Todo producto que tiene valor, supone necesariamente que se ha incorporado en él un servicio; miéntras que no todos los servicios suponen necesariamente la existencia de un producto. Esto no es mas que un corolario de la clasificacion 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 jeneralidad. 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, hai algunos que dan oríjen al valor por sí mismos; que valen sin estar representados por un producto, cualquiera que sea.

Esto se comprenderá mas fácilmente todavia por medio de ejemplos. En una ciudad hai una cantidad considerable de agua, i puede cualquier individuo tomarla por sí mismo para llenar las necesidades de su consumo. Meditando un poco, encuentra mas 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 podria cualquier individuo haberla tomado gratuitamente? Es indudable que si. 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 curacion 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 declamacion de un artista no se incorporan en la materia, ni se presentan en el mercado bajo una forma material, i tienen, sin embargo, un valor, ya que no se pueden obtener estos servicios, sino mediante la prestacion de otros servicios equivalentes. La base del valor se encuentra, por consiguiente, en el servicio, i 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 mas práctica, considerando los servicios incorporados en la materia misma.

Por esto es que la definicion mas exacta que se puede dar del valor, para esplicarlo téoricamente i de una manera tal que evite toda duda posterior, consiste en decir que el valor es "la relacion de los servicios que se cambian, sea que éstos estén o no incorporados en la materia." Se vé, pues, aun cuando, lo repitamos, que el oríjen del valor está en los servicios, i que si, lo que se compara ordinariamente son mercaderías o riquezas, es para materializar el estudio i hacer mas comprensible esta nocion.

Guiados por el mismo deseo de evitar en lo sucesivo todo error acerca del valor, vamos a indicar uno por uno, los diversos oríjenes que se le han atribuido. Algunos economistas han dicho que la materialidad es una condicion necesaria del valor; que sobre ella está fundada esta nocion. 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 revelar que hai siempre algo de material en el servicio, este oríjen del valor no tendria nada de inexacto. Pero, lo que hai de cierto es que los que han sostenido esta idea, han sostenido tambien que el valor se comunica a la materia, ya por el trabajo del hombre, ya por la accion de la naturaleza. Entendida de esta manera la materialidad, que algunos exijen como condicion necesaria en el valor, se comprende, en virtud de las esplicaciones anteriores, que tal nocion es absolutamente inexacta.

Hemos visto que hai muchos casos en que existe el valor sin la materialidad, esto es que hai ciertos servi-

cios que no se incorporan en la materia i que sin embargo no se prestan, sino en virtud de una retribucion. Por consiguiente, el valor no reside primeramente en el objeto material i de él pasa por analojía a los servicios, sino que reside en los servicios i se puede atribuir, para mayor claridad, a los objetos materiales en que esos servicios se incorporan. En todo caso, no se debe perder de vista que el oríjen del valor está en los servicios, no en la materia misma. Las fuerzas de la naturaleza son gratuitas; solo la fuerza del hombre i los servicios son onerosos; solo éstos dan oríjen al valor.

Se ha pensado tambien, i esta no es mas que una consecuencia de la doctrina anterior, que el valor no existe, sino se encuentra fijado en algo que se pueda cambiar i 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 preciso que su valor dure por lo ménos por algun tiempo.

Hemos dicho que esta nocion acerca del valor no es mas que una consecuencia de la teoría anterior, que lo supone en los objetos materiales. La verdad es sin embargo, que para que el valor exista no se necesita de la conservacion. 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 trájico, por un cantor, por un médico, se consume, i no se conserva: de la misma manera que se consume tambien el valor de los servicios incorporados en la materia. Desde que se destruyen, el valor desaparece. La conservacion no puede dar, por consiguiente, un oríjen cierto a la idea del valor.

Se ha sostenido tambien que el valor es debido al trabajo, bajo la condicion precisa de la materialidad. Esta idea se acerca mucho a la exactitud, si se está de acuerdo acerca del significado de la palabra trabajo en este caso. Si por trabajo se entiende los esfuerzos costosos del individuo i no los esfuerzos gratuitos de la naturaleza, es indudable que esta nocion acerca del oríjen del valor, sería exacta tal como se presenta. Fijándose el trabajo como único oríjen del valor, sin esplicar su sentido, se incurre en dos defectos que oscurecen la nocion del valor.

Es mui conveniente que en toda definicion se dé una idea exacta del objeto que se quiere definir. Miéntras tanto, si se indica que el trabajo es el único oríjen 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. Ahora si se sustituye a la palabra *trabajo* la palabra *servicio*, se vé que 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 relacion entre los servicios cambiados; i esto evita tambien el entrar en nuevas esplicaciones acerca del oríjen mismo del valor. Se concibe a primera vista 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, nocion nueva respecto a las anteriores, i nocion, como las anteriores, inexacta. Si solo se tratara en efecto

---

(1) Say.

de la utilidad relativa de los servicios humanos, la teoría sería enteramente verdadera: pero, el principio del valor se ha encontrado no solo en los servicios humanos, sino tambien en las cualidades útiles que residen en los objetos, en la utilidad suministrada por la naturaleza. Choca, pues, esta nocion de la manera mas abierta, con lo que se ha espuesto anteriormente. El valor no tiene su oríjen en la utilidad, lo tiene en los servicios costosos del hombre, i la mejor prueba de esta verdad, habrá de darse cuando, mas adelante, comparemos la utilidad i el valor, ideas naturalmente distintas. Oríjen la primera de satisfacciones i de goces para el individuo, la última, es un antecedente que supone una limitacion, un obstáculo para que el individuo pueda gozar libremente i satisfacer con amplitud sus necesidades.

Segun otro autor (1) de todas las circunstancias que mas influyen sobre el valor, la escasez es la mas decisiva. Sin duda, este es un antecedente cierto, mas no dá una idea completa del oríjen del valor. La escasez puede observarse, ya con relacion a los objetos, ya con relacion a los servicios ¿Qué escasez es entónces la que sirve de oríjen al valor? Es indudable que la escasez es una circunstancia que contribuye de una manera decisiva para el aumento del valor; i, si se indicara que la escasez de servicios es un motivo para el alza del valor de estos mismos servicios, se diria una verdad enteramente cierta.

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

---

(1) SENIOR.

Se ha visto tambien el oríjen del valor (1) en el juicio del individuo que lo aprecia, i se ha indicado que el valor es mas o ménos alto, segun la importancia que se le atribuye. Esta nocion, tampoco nos dá una idea exacta del oríjen del valor. Es cierto que el juicio de los hombres acerca de sus necesidades recíprocas, i acerca del trabajo que les costaria obtener los artículos que se presentan en el cambio, es un antecedente que se toma en consideracion para fijar el valor. Al establecer sobre esta materia las nociones elementales, ya lo hemos visto. Pero ¿ese juicio humano a qué se refiere? ¿Va a juzgar la utilidad que hai en los objetos, o va a juzgar los servicios incorporados en ellos, o aun los servicios en jeneral, comprendiendo los no incorporados? Si se sostiene que este juicio recae sobre la utilidad que hai en los objetos creados por la misma naturaleza, se incurre en el error que ántes 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 opinion de los individuos sobre los esfuerzos necesarios para obtener un producto, i sobre las necesidades que pueden satisfacer, es uno de los antecedentes elementales que vienen a fijar el valor. Podemos concluir, por consiguiente, la esposicion de esta teoría, diciendo que el oríjen 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 mas 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 no-

(1) STORCH.

cion sea exacta, es necesario comprender esa frase. Son los servicios los que dan oríjen al valor; i éste no es mas que la relacion entre los diversos servicios humanos que se cambian.

Con relacion 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 mas clara todavía acerca del valor, vamos a establecer ciertas proposiciones fundamentales que conducen a este fin.

1.ª *El valor no existe sin el cambio.*—Si suponemos a un individuo aislado, si consideramos a la sociedad, o a la humanidad en la situacion 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 mas o ménos bien sus necesidades, segun 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 existiria. El valor supone combio. Lo mismo aconteceria en un sistema de distribucion por autoridad absoluta. Si el patriarca es el único que dispone de la aplicacion de los esfuerzos de los individuos i de la forma en que se han de distribuir los productos que se obtengan mediante ese esfuerzo, no hai cambio de ninguna especie, i por consi-

(1) GENOVESI.

guiente no hai valor. Este viene del cambio; vive con él, i acaba con él, si es que el cambio desaparece.

2.ª *El valor no es cualidad esencial de las riquezas.*— Esta no es mas que una deduccion de la esplicacion anterior. Las riquezas, por el hecho de ser tales, son útiles para satisfacer las necesidades; pero no, por ser riquezas, tienen un valor ni grande ni pequeño. Lo tendrán o no, segun 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, segun sea que se cambie o que no se cambie por esa misma suma. Si esta frase es de uso comun, es porque, estando constituidos todos los hombres, mediante el cambio, en un sistema de cooperacion constante, haciéndose cambios repetidos, se juzga que llegará a obtener ese resultado. Lo que se puede decir que hai en las riquezas con toda exactitud, es, cambiabilidad: esto es, posibilidad de que sean cambiadas.

3.ª *El valor, por su naturaleza misma, es variable.*—La prueba de esta proposicion se encuentra en los mismos antecedentes que hemos atribuido al cambio. Este se halla fundado sobre los servicios, i como estos servicios son por su naturaleza misma, mas o ménos variables, mas o ménos escasos, es tambien variable el valor que resulta del juicio ace ca de la necesidad de esos servicios i del trabajo o esfuerzo que imponen.

4.ª *La utilidad i el valor son dos ideas enteramente diversas.*—Esta proposicion, como las anteriores, debe necesariamente resultar de las ideas emitidas sobre el oríjen del valor, i, si ellas han sido de fácil comprension, la verdad ahora espuesta, será apreciada como tal, sin necesidad de nuevas esplicaciones. En efecto, la uti-

lidad es la cualidad que tienen los objetos de poder servir para la satisfaccion de necesidades humanas, i para producirla, será tanto menor la intervencion de los esfuerzos costosos del hombre, cuanto mayores sean los esfuerzos gratuitos de la naturaleza.

Las ideas de utilidad i de valor, se oponen por consiguiente una a otra, en vez de ser iguales en su significado. Miéntras mayor sea el servicio gratuito que preste la naturaleza para la satisfaccion de las necesidades, para formar la utilidad, menor será el valor que esa utilidad tenga. El agua, por ejemplo, es mui útil, útil en sumo grado, i sin embargo, nada vale, si está a la mano del consumidor. El aire es de una necesidad absoluta para la misma vida, es tambien útil en sumo grado, i 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 solo se pueden obtener con la prestacion de un servicio humano.

Es claro en consecuencia, que si debemos desear que la utilidad sea mui abundante para la comodidad de la vida, deberiamos desear tambien que el valor fuese lo mas escaso posible. Esto nos revela cuán absurda es la idea en virtud de la cual se considera que un pais es mas o ménos rico, segun sea que los valores sean mas o ménos altos. Si fuera posible llegar hasta el estremo, convendria, para la felicidad comun, que la idea del valor no existiese: esto es, que no existiese la necesidad de pagar cosa alguna por la satisfaccion de las necesidades.

Algunos autores (1), relacionándolo todo con la idea del

(1) Rossi.

valor, han dicho que hai valor de utilidad, i valor de cambio, i segun otros, valor en uso, i valor en cambio. Indicamos estas espresiones para que sea fácil comprender la doctrina de estos autores; pero en realidad, tal clasificacion no tiene razon de ser. Es mas exacto distinguir la utilidad del valor, que mezclarlos en una clasificacion cualquiera.

5.ª *El valor no tiene mínimum, pero sí tiene máximum.* —En efecto, no se puede suponer en el valor ningun mínimum, puesto que en realidad puede desaparecer por completo. El agua, por ejemplo, que, durante el sitio de una plaza, tiene un valor mui alto, puede llegar a no tener ninguno, una vez que, levantado el mismo sitio, esté al alcance de todos los consumidores. Tiene sí el valor un máximum, 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 mas cuenta. El límite del cambio se encuentra, pues, en el punto en que sea mas conveniente para el hombre producir directamente que obtener por el trato. Este será tambien el límite máximum del valor.

6.ª *Todos los valores iguales, son igualmente preciosos.*— Si establecemos esta proposicion clara en demasía, es por echar las bases de la teoría que sirve para destruir muchas organizaciones artificiales introducidas por los hombres. Se ha considerado, durante algun tiempo, que los metales preciosos constituyen un valor superior a los demas, lo mismo que, se ha considerado como las únicas, o las riquezas por escelencia las que consistian en los mismos metales preciosos. El error de esta idea se

nota, sin necesidad de demostracion, con solo conocer en qué consiste el valor. El valor es una relacion, i, desde que una cosa se cambia por otra, es indudablemente porque una i otra valen lo mismo, desempeñan las mismas funciones i satisfacen necesidades que se consideran iguales.

Si ordinariamente se nota que los valores mas comunmente conocidos son los de los metales preciosos, esto es debido, segun despues lo veremos al tratar de la moneda, a que, para facilitar los cambios, conviene tomar un tipo cualquiera. Débese a que, para juzgar de los valores, conviene tomar la medida de un valor, como para medir una superficie, se toma otra de superficie, i para medir una lonjitud, se toma una medida de lonjitud.

7.ª *No puede haber aumento o disminucion total de valores.*—Si, como lo hemos visto, el valor no es mas que una relacion, 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 disminucion 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, i la suma de los valores queda perfectamente igual.

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

III.

El valor se divide en *corriente* i *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 hoi el valor corriente de un peso; que ayer tuvo el valor corriente de un peso diez centavos; i que ántes de ayer ese mismo valor corriente fué de un peso cincuenta centavos, segun sea que en los cambios hechos en estos tres diferentes dias se haya cambiado en una o en otra proporcion. El valor corriente no es, pues, mas que el resultado de los cambios incesantes, i ese valor se fija en conformidad de la lei de la oferta i del pedido, aumentando o disminuyendo por la disminucion o el aumento de la oferta, o por el aumento o disminucion del pedido.

El valor habitual es algo mas 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 las bases de los gastos de produccion. En efecto, no puede concebirse que el valor habitual de un producto sea ordinariamente ni mas alto, ni mas bajo que los gastos de produccion. Si, por ejemplo, la vara de jénero de algodon tuviese un valor ordinario que, espresado en moneda, fuese un peso, i su gasto de produccion fuera únicamente de cincuenta centavos, quedaría una utilidad mui considerable para el empresario que lo fabricara; i entónces, por su propia conveniencia, entrarian nuevos empresarios a producir el mismo artículo. Aumentando

la oferta de él, sin que el pedido disminuyera, habria un motivo para la baja del valor. No puede suponerse, por el contrario, que el valor habitual del mismo jénero fuese inferior a los gastos de produccion, porque entónces, no trabajando nadie para perder, disminuirian la produccion i la oferta de ese artículo hasta que se estableciese la proporcion entre el valor habitual i los gastos de produccion.

Al tratar especialmente de estos gastos, volveremos a insistir sobre esta misma idea, i manifestaremos allí que, siendo mui variados los gastos de produccion reales, esto es, los que tienen los diferentes empresarios i los diferentes individuos que se ocupan en la produccion de un artículo, es necesario tomar alguno de esos gastos reales de produccion como tipo comun para la fijacion del valor habitual.

Lo dicho basta, sin embargo, para que podamos desde luego establecer que el gasto de produccion que sirve de punto de partida para la determinacion 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 hai en el mercado." No puede tomarse como punto de partida, cualquiera de los gastos de produccion mui variados que en las empresas se presentan. Es necesario fijarse en el gasto de produccion mas alto. Este es el que sirve de tipo para el valor habitual, porque de otra manera seria inconcebible, por una parte, la existencia de empresas que continuasen produciendo con pérdida i por otra que, si el artículo valiera en el mercado un peso i un fabricante, por su habilidad especial, lo obtuviere con un costo de cincuenta centavos, no exijiese al consumidor esta diferencia entre uno i otro gasto.

El valor corriente se establece, por consiguiente, sobre la base de la lei de la oferta i del pedido. El valor habitual tiene por base el gasto de produccion mas 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 proporcion mui considerable sobre sus gastos ordinarios de produccion: puede tambien suceder que baje con relacion al mismo gasto. Pero esto no escede de ciertos límites, ni de cierto tiempo. Una vez que el valor corriente fuese de ordinario superior a los gastos de produccion, entrarian nuevos individuos a prestar sus servicios en esa misma produccion. Por el contrario, si el valor corriente fuese de ordinario inferior a los gastos de produccion, se paralizaria la marcha de todas aquellas empresas que diesen pérdida. En todo caso, hai una tendencia séria hácia la igualdad entre el valor corriente i el valor habitual, si bien se notan variaciones transitorias mas o ménos considerables.

CAPITULO V.

DE LA MONEDA.

I.

Una vez que el uso de los cambios llegó a hacerse jeneral, se comprendió que habria una considerable ventaja en el empleo de alguna mercadería que pudiera servir como término de comparacion entre las demas i que pudiera a la vez facilitar los cambios de todas ellas.

Observóse que ciertas mercaderías eran de uso mas frecuente en los cambios; que las operaciones sobre ellas se repetian con mas facilidad; i, a virtud de un raciocinio sencillo, se convino entónces en aceptar ciertas mercaderías no ya solo 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 tenia su oríjen en la facilidad de poder obtener las mercaderías que los hombres necesitaran para su consumo, siempre que pudieran tener aquellas que, como intermediarias, servian para adquirir las demas. Si, por ejemplo, era mui comun en los cambios el té, si diariamente se repetian las operaciones sobre este artículo, porque en la opinion comun de los individuos satisfacia una necesidad efectiva i constante, se juzgó con mucha naturalidad que era lo mismo, si no mejor, en vez de cambiar directamente entre ellas 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 servia de medida comun de los demas valores, i 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 demas valores, i para facilitar los cambios."

Mui variadas son las mercaderías que hasta aquí han desempeñado el oficio de moneda. Estas han sido los pieles en Siberia: el té en la Tartaria; la sal en Escosia; el trigo i el tabaco en las colonias inglesas, que forman hoi los Estados-Unidos. Se usan hoi mismo las tablas en Chi-

loé. Los lacedemonios usaron el fierro, los romanos el cobre, los mejicanos el cacao, algunos habitantes de Escocia, los clavos. Se ha llegado a usar tambien como moneda diversas mercaderías a la vez, entre las cuales se establecia una relacion convencional i fija de valor. Asi 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 ha podido apreciar i clasificar las ventajas que resultan de su intervencion, ventajas mui considerables.

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, i 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, que se emplea la moneda adquirida por la venta, en la adquisicion 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 jeneral, la introduccion de este elemento, no establece otra modificacion 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 serian. Así, por ejemplo, si un individuo posee un brillante de considerable valor,

i necesita carne, u otros artículos para su consumo que tienen un valor reducido, no podria obtener estos artículos, porque el cambio seria imposible. El brillante no se prestaria a dividirlo en las proporciones necesarias para obtener artículos sencillos, sin que perdiera una parte considerable de su valor. La introduccion de la moneda hace posible la division del valor para aplicarlo a los diferentes usos a que se destina. Tambien hace posibles la moneda cambios entre individuos que no tengan los artículos con que hubieran podido haber satisfecho las necesidades recíprocas que esperimenten. Así, por ejemplo, si en una isla se encuentran dos hombres, de los cuales uno tiene mucha carne sobrante i necesita trigo, miéntras que el segundo tiene mucho jénero sobrante, i necesita calzado; estos dos individuos no podrian cambiar entre sí, porque no tienen objetos que satisfagan sus necesidades recíprocas. Con la introduccion de la moneda, se cambia el sobrante de los artículos que se poseen por moneda; i, por medio de ésta, se obtienen los demas artículos de consumo.

La última ventaja mui considerable que resulta del uso frecuente de la moneda en los cambios, es la facilidad para el ahorro, para la capitalizacion. Concíbese en efecto que un individuo que tuviese un considerable sobrante de productos agrícolas, no se resolveria con facilidad a guardarlos por mucho tiempo, porque estos artículos están espuestos a una descomposicion rápida, i espuestos tambien a cambiar con mucha rapidez de valor. Si la moneda es de uso jeneral en el cambio, se puede obtener con ese sobrante de artículos una cantidad de moneda que se conserva fácilmente i está poco espuesta a variaciones rápidas de valor.

Estudiando las propiedades que debe tener una mer-

cadería para que desempeñe con ventaja las funciones de la moneda en los cambios, se encuentra que éstas son las siguientes:

1.ª *Valor.*—Si se quisiera tomar, para desempeñar las funciones de la moneda, un objeto que no tuviese valor, esto es, cambiabilidad, hablando en términos exactos, se perseguiria una idea imposible, como seria la de verificar cambios i de facilitarlos con la intervencion de un elemento que no fuese, por su naturaleza misma, cambiable. Si lo que se busca es, obtener un intermediario que facilite las operaciones del cambio, es condicion indispensable que tenga cambiabilidad. Esto nos manifiesta cuán absurda es la idea de todos los que han querido modificar o alterar las monedas, atribuyéndoles nominalmente un valor superior al que podrian tener, atendida su misma materia.

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

3.ª *Identidad.*—Debe tambien 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, i no podria servir de una manera ventajosa como moneda, porque seria un término mui variable de comparacion.

4.ª *Facilidad de trasporte.*—Mal podria servir para facilitar los cambios, un artículo que costara mucho trasportar. Las monedas de fierro, por ejemplo, usadas en los primeros tiempos, pudieron servir entónces en que el fierro era mui escaso, i tenia un valor mui considerable, de manera que en poca cantidad, habia mucho valor. En el dia seria imposible aceptar una moneda de esta naturaleza cuyo acarreo importaria gastos de consideracion.

5.ª *Facilidad de conservacion.*—Nadie se resolveria fácilmente a cambiar sus demas riquezas por moneda, si corriese un serio peligro de que la mercadería que sirviera como moneda pudiese descomponerse, corromperse o destruirse miéntras la tiene en su poder. Se desea naturalmente tener un objeto que se conserve con facilidad.

6.ª *Invariabilidad relativa de valor.*—Por las mismas consideraciones anteriores, debe exijirse 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 exijir la mayor invariabilidad relativa, porque de otra manera la posesion de esa mercadería no habria de ser tan deseada, espuesta, como estaria, a variaciones rápidas.

Si un hombre, en vez de cambiar directamente una li-

bra de carne por un quintal de leña, se decide a cambiarla por diez centavos, que son el equivalente de una i 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 fueran tan considerables que un momento despues, esos mismos diez centavos solo le dieran lo suficiente para adquirir medio quintal de leña, habria un grave estorbo i un serio inconveniente para la adopcion de la moneda en los cambios.

7.ª *Estabilidad.*—Se exije como consecuencia de lo anterior, la estabilidad, esto es, la fácil conservacion de la mercadería sin pérdida por el frote, por la accion del aire o por otras causas análogas.

8.ª *Comprobacion inequívoca de calidad, i facilidad para que lleve en sí misma sellos que determinen la cantidad que contiene.*—Esta condicion es tambien necesaria; porque en el dia no se usa ya como moneda ninguna mercadería en su estado primitivo; sino que de ordinario se emplea una marca o sello que asegura al público, bajo la fé del gobierno, que la moneda contiene la cantidad que en ella se espresa. Es de desear en toda moneda que se pueda hacer una comprobacion inequívoca de su calidad, i que ese sello se conserve facilmente.

De todas las mercaderías que hasta ahora se han usado como moneda, las que llenan mejor todas las condiciones exijidas, son los metales preciosos de oro i plata. En efecto, estos metales tienen un valor mui considerable en pequeña cantidad. Son divisibles en proporciones crecidas, sin que pierdan nada de su valor por la division. Son idénticos unos a otros, siendo igual su calidad. Es mui fácil trasportarlos, puesto que en pequeña cantidad hai un gran valor. Es mui fácil su conservacion. Su valor es lo ménos variable que es posible. Se mantie-

nen con facilidad apesar del frote, de la accion del aire i de otras causas que de ordinario descomponen las mercaderías. Su calidad es de una comprobacion inequívoca, i se conserva por mucho tiempo en ellos el sello o marca que se acostumbra poner, bajo la fé del gobierno, para designar la cantidad de oro o plata fina que cada moneda contiene.

De todas las condiciones anteriores la que merece esplicaciones mas detenidas es la invariabilidad relativa de valor.

Créese ordinariamente que la cantidad de moneda existente hoi en el universo, es por lo ménos seis veces superior a la que habia ántes del descubrimiento de América; i no obstante que hai variacion i es considerable, porque todo valor varía, sin embargo, los metales preciosos son los que están sujetos a ménos variacion. Influye en este resultado el que la cantidad que se produce anualmente, estimada de una manera aproximativa en ochenta millones de pesos (1), es una cantidad mui reducida en comparacion con la existencia total. A mas de que la proporcion es pequeña, es tal el uso que se hace de la moneda que una parte de esa produccion anual se pierde tambien anualmente. Agrégase a esto que, siendo los metales preciosos tan usados como moneda, cuando llega a haber una baja en su valor por una produccion mas abundante, los hombres hacen un mayor pedido de estos artículos, que son de conservacion tan fácil, i se propende así al restablecimiento del valor, por cuanto a mayor oferta corresponde mayor pedido. Sí, en vez de los metales preciosos, se hubiera aceptado cualquiera

(1) Mac-Culloh. Diccionario de Comercio.—Chevalier. Lecciones de Economía Política.

otra mercadería como moneda, como los jéneros, el tabaco, el fierro, en mui poco tiempo se produciria una cantidad tan considerable que de ninguna manera podrian ser empleados ya como un medio para facilitar los cambios. La produccion de los metales preciosos oro i plata, es de las mas difíciles que hasta ahora se hayan conocido.

II.

Si las esplicaciones anteriores han sido claras, se comprenderá con facilidad 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: i la mejor prueba de este aserto es que si la autoridad, cometiendo un verdadero fraude, acuñara moneda falsa, i mezclara por ejemplo, una gran cantidad de cobre con el metal fino de plata u oro, no tendria ya el mismo valor que ántes. Si, en vez de cuatro gramos, se emplearan dos en una moneda que ántes hubiera servido para la adquisicion de dos botellas de vino, no podria ser cambiada ya sino por una sola botella.

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

Claro es que la moneda como cualquiera otra merca-

dería, se halla espuesta a alzas i bajas, si bien ménos considerables; i su valor, comparado con el de las otras mercaderías, se rije tambien por la lei fundamental de la oferta i del pedido. Si la oferta de la moneda es demasiado considerable con relacion 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 tambien 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 hai entre el valor i el precio.

Ya hemos definido el valor. El precio es "el valor de una mercadería espresado en moneda." Compréndese con esta sola definicion que, si bien los valores en jeneral no pueden aumentar ni disminuir, puesto que, segun lo hemos visto, todo aumento en el valor de una mercadería, supone una disminucion en el valor de las otras con las cuales se cambia, puede haber un aumento o una disminucion jeneral 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 i se produce, en vez de un gramo de plata, dos gramos, hai un motivo para la baja en el valor de la mercadería moneda comparada con el valor de las otras mercaderías. Entónces, para obtener una vara de jénero seria necesario dar una cantidad doble de moneda, i se diria que los precios habian aumentado, por cuanto aumentaba la cantidad de moneda en el cambio con todos los otros objetos. Si por el contrario, la produccion de los metales preciosos i la acuñacion de la moneda se hicieran en menor cantidad que la necesaria,

aumentaria en este caso el valor de la moneda comparado con el de los otras mercaderías, i se diria que los precios habian disminuido, o lo que es lo mismo, con igual cantidad de moneda se obtendria mayor cantidad de productos de otra naturaleza. Los precios pueden aumentar o disminuir, pero esto en realidad no viene a influir sobre la relacion entre los valores de las demas riquezas. En la situacion de aumento o de disminucion de la moneda, varían los precios, mas no varían los valores. Si un sombrero, en una época anterior a la disminucion de la cantidad, de moneda se cambiaba por una vara de jénero, i tanto uno como otro objeto se cambiaban por cincuenta gramos de plata, despues se cambiarian por veinticinco gramos, pero el sombrero i la vara de jénero continuarian en la misma proporcion de valor. La misma cantidad de moneda serviria para adquirir una i otra mercadería.

Anteriormente hemos dicho que el valor de la moneda está sujeto, como el de todas las mercaderías a variaciones de alza i de baja, si bien no son tan considerables como las demas. Completando esta idea, debemos indicar ahora que en todo mercado hai una cantidad de moneda que puede estimarse como necesaria, cantidad que será mayor o menor segun los hábitos i las costumbres, pero que en todo caso guarda relacion con la necesidad misma. Así, hai paises en que los cambios son incesantes i en que el uso de la moneda se economiza, por medio de la emision de billetes de banco, o por otros arbitrios que se esplicarán mas adelante. En esos paises la moneda no permanece ociosa i, pasando incesantemente de mano en mano, sirve para realizar numerosos tratos. Hai paises, por el contrario, en que la moneda permanece por mucho tiempo sin uso alguno entre uno i

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 i otro pais habrá una diferencia mui considerable en cuanto a la cantidad de moneda que se necesita para las transacciones; mas no por ello dejará de ser cierto que en uno i otro mercado hai una cantidad necesaria, segun los usos. Si la cantidad que se emita a la circulacion llega a ser superior a la cantidad pedida, el valor de la moneda disminuirá; i si la emision 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 ántes.

En resúmen, la moneda está sujeta a las mismas variaciones que cualquiera otra mercadería, en conformidad a la lei de la oferta i del pedido, i es absurdo sostener que no puede haber esceso de moneda en un mercado. Por el contrario, si se preguntara qué es mas conveniente en una nacion 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, deberia contestarse de una manera absoluta que seria mas conveniente el uso de una cantidad reducida; lo cual equivaldria a decir que, para el acarreo de una cantidad determinada de productos, es mas conveniente que se pueda hacer este acarreo con veinte carros en vez de hacerlo con cincuenta. La moneda, como tal, solo sirve para facilitar las transacciones, para verificar los cambios, i es indudable que, miéntras ménos cantidad se emplee en este objeto, mas adelantado será el sistema de distribucion en el pais de que se trate.

Ahora, si se considera la moneda no como tal moneda, sino por los metales preciosos oro i plata que sirven

para formarla, seria tambien indudable que convendria mas a un pais tener una cantidad grande que una cantidad reducida; como le convendria siempre tener muchas i no pocas riquezas. Pero, miéntras los metales preciosos desempeñan el oficio de moneda, no se emplean en la industria, no sirven mas que para verificar los cambios.

Vamos a concluir estas observaciones relativas a la moneda, esplicando el efecto que en la práctica produce la intervencion del gobierno, que tiene por fin cambiar la naturaleza de la moneda atribuyéndole un valor imajinario. Espondremos a la vez algunas consideraciones con relacion a las monedas de convencion que en algunos tiempos se han usado. Estas observaciones se referirán principalmente a la intervencion de la autoridad en la disminucion del valor de las monedas i en la fabricacion 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 imajinario a las que hacia acuñar, lo que se conocia con el nombre de señoreaje, le fué necesario al comercio, para tener en los cambios alguna mayor fijeza, imajinar alguna moneda de convencion. Así, por ejemplo, en la Alemania en que, lo mismo que en otros paises de Europa, se habia establecido por los gobiernos una perturbacion sensible en la calidad de la moneda, los comerciantes convinieron en hacer sus depósitos en los bancos en barras de oro o de plata i 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 siguificaban una cantidad de plata u oro fino que se tomaba como tipo para cambios. El que

compraba o vendia por tantos florines o marcos de banco daba un jiro contra la institucion que tenia el depósito de los metales preciosos, i esta institucion pagaba una cantidad dada de gramos de plata u oro fino, segun fuese la importancia del jiro. De los comerciantes que inventaron este sistema de moneda de convencion, pasó el uso de ella a la jeneralidad. Hiciéronse los tratos con relacion a esta moneda de convencion, i se puso así un freno a las arbitrariedades de la autoridad.

Esto nos revela, como todas las esplicaciones anteriores, que el valor en la moneda no es imajinario, i que depende esclusivamente del valor de la materia fina. Tan cierto es esto que seria de desear se prescindiera completamente de los nombres que se dan a las monedas, i 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 solo a la alteracion de la moneda metálica en virtud del falso principio de que la autoridad atribuye a ésta un valor imajinario; es posible llegar todavía mas allá. Se ha dicho que, si el gobierno puede por un decreto atribuir a una mercadería cualquiera el valor que desea, vale mas prescindir de los metales preciosos, que tienen siempre un costo considerable, i dar el valor de la moneda metálica a un simple papel. De aquí ha venido el oríjen de lo que se llama *papel-moneda* que debemos distinguir de lo que se llama *moneda de papel*, porque una i otra cosa representan ideas mui diversas.

Se llama *moneda de papel*, "la obligacion suscrita por un particular o por un gobierno, en virtud de la cual debe pagar una cantidad de moneda metálica en el tiempo que en la misma obligacion se ha fijado." Los billetes de banco, los pagarées i libranzas de comercio son otras

tantas monedas de papel, i no tienen mas 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, i en ciertas ocasiones pueden servir útilmente para reemplazarla, haciendo ménos frecuente el gasto que necesariamente resulta del uso de un material costoso, como son los materiales preciosos.

El *papel-moneda* es "la obligacion 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 indeterminado i que tiene curso forzoso." Esto último es lo que constituye la diferencia entre el papel momeda i la moneda de papel.

El papel-moneda podria ser conveniente, puesto que facilitaria los cambios sin el empleo de un material costoso, como lo son el oro i la plata; mas para ello seria preciso que se reunieran ciertas condiciones que hasta aquí no se han presentado jamas en ningun caso práctico. Para que el papel-moneda, que indudablemente tiene una utilidad, cual es la de pagar las contribuciones públicas i las deudas interiores, pudiera conservar el valor que la autoridad le atribuye, seria preciso: 1.° que se tuviese una confianza absoluta en la persona que lo emite, esto es, la seguridad completa de que pagará la cantidad que el papel espresa, en el término designado, i 2.° que se tenga tambien una seguridad absoluta de que nunca se emitirá una cantidad de papel-moneda superior a la que exijen 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 reemplazaria la moneda metálica, puesto que se usaria en las transacciones un elemento mas barato en vez de un elemento mas

costoso. Todos los metales preciosos, apartados entónces del destino que hoi tienen, sirviendo como moneda, podrian 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, i porque ha sucedido que en todos los casos en que se ha emitido papel-moneda, se han esperimentado perjuicios mas o ménos considerables. La teoría es clara; si hai una confianza absoluta en el gobierno, una seguridad tambien absoluta de que las emisiones no escederán a la cantidad de moneda necesaria para los cambios, la cantidad de papel-moneda que no escediera de esa suma que admite el mercado, deberia mantener su valor. Sin embargo, las emisiones esceden siempre a esa cantidad necesaria en el mercado. La moneda metálica se estrae o se emplea en la industria, ya que en la concurrencia de dos elementos, uno costoso i el otro barato para desempeñar las mismas funciones, se prefiere naturalmente el elemento barato. I como las emisiones no se paralizan, una vez que se ha reemplazado ya toda la cantidad de moneda metálica que existia por otra cantidad igual de papel-moneda, viene necesariamente una baja en el valor de este papel, baja que está sujeta a una lei de esplicacion sencilla.

Todo el papel-moneda emitido no puede valer, en la hipótesis de una confianza absoluta en el gobierno, mas que el valor de la totalidad de la moneda metálica necesaria para las transacciones; i por consiguiente, toda emision que sobre esa cantidad se haga, hará disminuir el valor de la cantidad total emitida, en una proporcion igual al esceso entre la emision i la cantidad de moneda metálica necesaria para las transacciones. Si, por ejemplo, esa cantidad es de cien mil pesos, i se emiten

ciento cincuenta mil, estos ciento cincuenta mil pesos, solo tendrán un valor de cien mil, i habrá una baja sobre su valor nominal de una tercera parte. Si, en vez de ciento cincuenta mil pesos, se emitieran doscientos mil, habria una baja del valor en la mitad, i así sucesivamente.

La introduccion del papel-moneda tiene consecuencias mui desfavorables para los paises, porque establece perturbaciones en el sistema de los cambios, porque los créditos se pagan con una cantidad tanto menor cuanto mayor sea la depreciacion del mismo papel, i por cuanto de esta manera se ataca directamente el establecimiento i progreso del crédito. Los mismos malos resultados que respecto de los acreedores se observan, una vez que se emite escesos de papel-moneda, se observan en contra de los deudores, cuando, recojido el papel-moneda, se vuelve de improviso a la circulacion de la moneda metálica. Las obligaciones contraidas bajo la base de pagar en una moneda barata, depreciado el papel-moneda, vienen a pagarse con la moneda metálica mucho mas cara.

En resúmen, i aun cuando esto importe una repeticion, debemos recordar que el valor de la moneda no depende de la arbitrariedad, ni del capricho: i que ese valor, sujeto a condiciones ordinarias, es susceptible de aumento o de disminucion, segun la lei jeneral de la oferta i del pedido.

III.

MEDIDA COMUN DE LOS VALORES.

Todo término de comparacion 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 i absoluta de los valores, seria indispensable tambien encontrar un valor invariable. Como hemos visto que esto no es posible, debemos reconocer que no hai en los valores ninguna medida absoluta. El hallazgo de esta medida en la economía política equivale, segun lo indica un autor, al hallazgo de la cuadratura del círculo en las matemáticas. Diversos medios se han propuesto para establecer una medida comun de los valores. Un autor ha indicado que seria conveniente tomar, como medida, el valor del trigo, juzgando que es uno de los valores ménos variables, porque sus gastos de produccion son casi uniformes. Otro ha indicado que convendria mas adoptar el trabajo como medida comun. La sola enunciacion de estas medidas, manifiesta que ni una ni otra llevan las condiciones que serian indispensable 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 mas puede servir de medida relativa i aproximada, para establecer la comparacion entre los diversos valores. Esta medida es casi exacta, si se considera un tiempo corto o un lugar dado, puesto que en tal situacion las variaciones no son sensibles. En tal caso, seria indudable que una vara de jénero i un sombrero que se cambiasen por un peso en moneda, tendrian un valor igual, ya que se cambiaban por un tercer término igual para ámbos. Pero, si se toma tiempos diversos, o lugares distintos, la exactitud desaparece, no siendo igual el valor de la moneda de un tiempo a otro, 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 i en los distintos lugares. Se tiene, aun en esta hipótesis, una considerable ventaja i es que, no se necesita medir todos los valores, sino únicamente conocer el de la moneda, pues entónces se sabe, por comparacion, el valor relativo de todas las demas mercaderías.

En los capítulos siguientes, debemos esponer todas las variaciones de valor, ya en los capitales, ya en los gastos de produccion, para dar ideas todavía mas claras acerca del valor en jeneral i de la moneda, que viene a servir como un ajente intermediario en los diversos cambios.

CAPITULO VI.

ESTENSION DEL CAMBIO.—CRÉDITO.

I.

Definiendo el oríjen del valor, hemos dicho que éste consistia en el trato acerca de los servicios recíprocos que se prestan los que toman parte en el cambio. De la definicion misma resulta, por consiguiente, que el cambio puede aplicarse, no solo a los servicios incorporados ya en la materia, que es lo que equivale al cambio de productos, sino tambien a los servicios no incorporados aun en la misma materia, i a los que nunca han de incorporarse en ella. Así puede haber cambio de mercaderías, i puede tambien haber cambio con relacion a los servicios de los domesticos, de los cantores, etc. Aun se estiende el cambio a los servicios futuros, i toma así proporciones mucho mayores que las que tiene cuando solo se refiere al trato sobre merca-

derías. Un hombre puede entregar una cantidad dada de riquezas a condicion de que en un tiempo mas o ménos largo se le preste un servicio que desea tener seguro para ese tiempo. I una vez que el cambio se estiende a estos servicios futuros, se viene a echar la base de un progreso indefinido en sus operaciones. En tal situacion, los que tienen riquezas acumuladas pueden, mediante ellas, prepararse a la prestacion de servicios durante dilatados años, i recíprocamente, los que aun 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, i se abre un vasto mercado en que el capital actual entra a facilitar la prestacion de los servicios futuros. Entre el cambio aplicado a los servicios incorporados ya en la materia, i el cambio aplicado a los servicios no incorporados aun, los servicios futuros, hai la diferencia, si bien no económica, de que en el primer caso, el cambio es siempre útil i conveniente. Cuando se refiere a servicios no incorporados, se puede comprar la conciencia de un juez o el puñal de un asesino. Estas diferencias, si bien deben esponerse en un tratado teórico, no son de tal importancia que puedan entorpecer las inestimables ventajas que resultan de facilitar la produccion venidera i de estimular el trabajo intelijente, por medio de la prestacion de un capital formado ya, en cambio de servicios venideros.

II.

Nótase mas, la estension que da el cambio a las operaciones industriales, cuando se examina la circulacion

de las riquezas, merced a la intervencion del crédito, intervencion que ha sido causa de notables errores respecto de muchos i que tambien ha sido desconocida por algunos.

Al tratar de esta materia, no tenemos el propósito de esplicarla en este capítulo en toda la estension que de ordinario se le da, porque consideramos que se cumple mejor con las indicaciones de un método rigoroso, estudiando por separado algunas de las instituciones a que da oríjen, lo que haremos en la parte práctica. Por ahora solo daremos una idea acerca de él, i manifestaremos cuál es su influencia con relacion a los capitales i al poder productivo.

Esta palabra *crédito* se toma en mui diversos sentidos. En efecto, los tiene numerosos, segun la situacion en que se examina. Desde luego, en la contabilidad, indica lo que es debido por una casa de comercio, o por un particular cualquiera. I en la misma contabilidad da oríjen a diversas ideas que no tenemos para qué examinar en estos estudios.

En economía política se ha 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 tambien que es una anticipacion del porvenir. I por último, se ha definido el crédito, indicando que es la trasformacion de los capitales fijos en capitales circulantes.

Todas estas distintas definiciones en algo esplican el crédito, i revelan algunos de los diversos puntos de estudio a que se presta. En realidad, no es otra cosa que la facilidad de tomar prestado. Es tambien cierto que la base de esta facilidad es la confianza que el hombre inspira. Esta definicion no dá, sin embargo, una idea

completa del crédito, porque solo manifiesta la base en que está fundado, i no la operacion misma que el crédito importa.

La segunda definicion, es mas bien una simple apreciacion, i 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 definicion es mas teórica; dá una idea de la operacion a que el crédito da lugar, pero no comprende tampoco toda la estension de sus operaciones.

Segun esta última definicion, 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 definicion corresponde a la idea enteramente cierta de que todos los capitales fijos, cualquiera que sea su naturaleza, pueden servir de garantía para la emision de obligaciones que circulen en el mercado. Sin embargo, esta misma definicion no comprende sino una de las dos formas que toma el crédito en la circulacion: solo comprende el préstamo i deja fuera de lo definido el mandato, que es otra parte sustancial. Si se quiere, por consiguiente, tener una idea completa del crédito, podria definirse diciendo que "es el contrato en virtud del cual el capital, mueble o inmueble de un individuo, pasa a la posesion de otro que le inspira confianza, para que le restituya el mismo capital u otro equivalente, al cabo de un tiempo determinado o indeterminado." Esta definicion, 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 tambien la segunda definicion, en virtud de la cual el crédito es una anticipacion del porvenir, porque en realidad puede suceder que se entregue un capital para obtener su devolucion al cabo de cierto tiempo, o lo que es lo mismo, en cambio de servicios futuros. I comprende por último la tercera definicion, porque en muchas ocasiones, el que toma un capital en préstamo, lo hace con la garantía de sus capitales fijos, i de esta manera los mobiliza, por medio de las obligaciones que con la garantía de éstos emite. La definicion comprende por último, el uso del crédito mediante el mandato, ya que se trata de la devolucion de la misma especie o de especies análogas.

En la mayor parte de los casos, es cierto que el uso del crédito emana de la trasformacion de capitales fijos en circulantes por medio de las obligaciones emitidas, i los progresos que se hagan en este ramo de la economía política, deben tener una considerable influencia para movilizar los capitales i dar a la produccion elementos de vida. Sin embargo, ya hemos visto que esa definicion, si da una idea del crédito en ciertos casos, no lo comprende en su jeneralidad.

El contrato de crédito tiene dos formas principales que se desprenden de la definicion: *el préstamo i el mandato*. Lo primero tiene lugar cuando el que recibe un capital, puede gozar de él como propietario con la obligacion de devolver él mismo capital u otro igual. En el segundo caso, el que recibe el capital obra simplemente como administrador. No insistiremos acerca de las numerosas clasificaciones a que el préstamo i el mandato dan oríjen, porque esto nos apartaria de los límites en que necesariamente debemos concretarnos. Nos limitaremos a observar cuál es la influencia del crédito; si au-

menta o no los capitales, i 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 i 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.° en movilizar los capitales fijos, obteniendo, con la garantía de ellos, capitales circulantes en moneda, lo que corresponde al crédito hipotecario; 2.° en hacer que, mediante el crédito personal, los capitales se entreguen al que, por su posicion o por su moralidad, dé garantía de emplearlos útilmente, con ventaja para el poder de la produccion i con ventaja tambien para el propietario que no sacaba de ellos las utilidades ordinarias; i 3.° en aprovechar las aptitudes especiales de la persona a quien se entrega la administracion, por el mandato.

Esta sencilla clasificacion de la influencia del crédito da, sin embargo, oríjen a movimientos considerables en la circulacion de la riqueza, i a ventajas mui estimables en la produccion. Para formarse una idea de ello, basta atender a que el oríjen i fundamento del crédito se halla en la confianza, i a que esta confianza se presta de ordinario solo 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 estraordinaria

la facilidad de circulacion que el crédito introduce con la multiplicacion 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 trasformacion de ninguna manera hace que, en vez de un capital, haya dos o mas. I esto se observa de una manera práctica, tanto en el préstamo como en el mandato, en los diferentes empleos. Un hombre poco intelijente entrega a otro la administracion de un capital, i se hace por consiguiente uso del crédito. ¿Hai 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, i en cambio de esas obligaciones que da, recibe cien mil pesos. ¿Se ha duplicado en este caso el capital? ¿Hai doscientos mil pesos, cien mil pesos que ha dado el propietario en obligaciones, i 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. I lo que se observa en estos casos, se observa en todos, aun con los billetes de banco, que se ha creido comunmente aumentan la riqueza de un pais. Si un banco emite doscientos mil pesos en billetes pagaderos a la vista i al portador, ¿podria decirse que la sociedad tiene doscientos mil pesos emitidos en billetes, i doscientos mil pesos del capital del banco? Seguro que no: porque esos billetes no son mas que signos representativos del capital de banco i 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 tendrian valor de ninguna especie. Aun cuando lo repitamos, el crédito no aumenta los capitales, los hace pasar de una mano a otra, pero no los duplica, i, si se hiciere un inventario de todos ellos, se encontraria que, sea que continuasen en manos de sus primitivos poseedores, sea que estuviesen en poder de otros, la cantidad seria siempre igual.

Ahora, ¿aumenta siempre el crédito el poder productivo? Ni aun esto puede asegurarse de una manera absoluta: la contestacion seria siempre relativa. Si, mediante el crédito, los capitales pasan de mano de una persona poco intelijente al poder de un industrial entendido, es claro que el crédito vendria a aumentar la produccion; mas, si como sucede en algunas ocasiones, los capitales pasan del poder de un hombre entendido a mano de un deudor poco intelijente, esos mismos capitales producen ménos que ántes, i el uso del crédito habrá venido a disminuir el poder de la produccion. Por fortuna, lo que sucede de ordinario, es lo primero. I por ello puede decirse que, si bien de una manera absoluta el crédito no aumenta el poder productivo, en la jeneralidad de los casos, ese viene a ser su resultado.

El uso del crédito tiene tambien otra ventaja estimable en favor del poder productivo, i es que economiza en grande escala, el uso de la moneda metálica, elemento que, segun ántes 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 pagarées, de letras de cambio, de vales, de libranzas, de billetes de banco, etc. Todas estas obligaciones debidas a la inter-

vencion del crédito, evitan el uso de la moneda metálica en la misma proporcion en que son emitidas. Ademas, da oríjen a la compensacion de créditos i 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 compensacion establecida en Lóndres para el uso de los diversos bancos, permite pagar con solo cien mil pesos en dinero los saldos de negocios que importan por dia doce millones i medio de pesos. Mas fácil será comprender cuánto es el ahorro que la intervencion de estas obligaciones de crédito permite hacer en el uso de la moneda cuando tratemos en especial de los bancos. Por ahora nos ocuparemos únicamente en especial de los jiros que se hacen de una plaza a otra; de lo que impropiamente se llama cambio, i que da oríjen a las *letras de cambio*.

III.

El uso del crédito ha dado oríjen al establecimiento de numerosas instituciones, i a la emision de variadas obligaciones como los bancos, las cajas hipotecarias, los pagarées, libranzas i vales, i en jeneral, todos los papeles que tienen circulacion en el mercado, i evitan el uso de la moneda metálica. Sin embargo, por ahora no indicaremos los antecedentes i reglas que se observan en el jiro de las principales de estas instituciones, que mas tarde habremos de estudiar. Únicamente vamos a dar una idea jeneral acerca de las *letras de cambio*, o por abreviacion, del cambio de una a otra plaza. Es fácil establecer sobre este particular ideas claras que hagan comprensibles las alzas i bajas que se observan en el jiro de las letras.

Dentro de una misma plaza no se comprende que pue-

da haber cambio, porque el cambio supone necesariamente dos cosas: 1.ª cambio de la moneda de un lugar por la moneda de otro lugar, ya que, segun lo hemos visto, la moneda, como toda mercadería, tiene un valor variable, i vale mas o ménos en cada punto, segun sea la cantidad que de ella hai, i 2.ª diferencia entre lo que dos plazas mercantiles se deben recíprocamente. Así, considerando en cuanto a lo primero las plazas de Concepcion i de Copiapó, puede suceder que en la primera, la cantidad de moneda en circulacion sea mui escasa, miéntras que en la segunda, sea mui crecida. La moneda seria en consecuencia cara en Concepcion i barata en Copiapó, i seria mui fácil obtener un jiro en Concepcion para que uera pagado en Copiapó, miéntras que, por el contrario, costaria mas o ménos obtener en Copiapó un jiro con pago en Concepcion. El que necesitase una letra pagadera en Copiapó podria obtenerla, dando a lo mas una cantidad igual a la que la letra representase, i mui probablemente, dando una cantidad menor. El que necesitase una letra pagadera en Concepcion, tendria que dar una cantidad mayor que la que la letra representara, esto es, deberia pagar un premio de cambio.

Si se comprende esta diferencia con relacion a dos plazas de un mismo pais, con mayor razon se comprenderá, tratándose de dos plazas de dos paises distintos. No solo se atiende entónces a la mayor o menor cantidad de moneda que haya en una i otra plaza, sino tambien a la diferencia en el sistema monetario que los gobiernos de ambos paises tengan establecido. En tal caso, es preciso tomar en consideracion la diferencia en cuanto a la cantidad de metal fino que cada moneda contiene; i en el jiro de letras, pagará o recibirá una diferencia el que dó la letra o el que la pida, segun sea mayor o menor la

cantidad de metal fino que contiene la moneda de uno i otro pais. Así, por ejemplo, si el jiro se hace de Valparaiso a Lima, teniendo ámbas plazas un sistema monetario de igual naturaleza, puesto que el peso i la lei de la moneda son iguales, no habrá que tomar en consideracion esta diferencia de sistema monetario de que vamos tratando i solo se tomará en cuenta la mayor o menor escasez de la moneda, no la diferencia en la moneda misma. Si, por el contrario, se tratase de hacer un jiro de Valparaiso a Sucre o a cualquier otro lugar de Bolivia, se deberá 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 consideracion que ésta, el cambio será desfavorable a Bolivia: esto es, siempre deberia 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 i deudas recíprocas que tienen las dos plazas entre las cuales se hacen los jiros, Así, por ejemplo, si Valparaiso debe a Lóndres dos millones de pesos i Lóndres debe a Valparaiso tambien dos millones, habrá en Valparaiso una oferta de letras sobre Lóndres igual a la que en esta última plaza se hará de letras sobre Valparaiso. En tal caso, si suponemos que la cantidad de moneda metálica en circulacion en una i otra plaza sea igual, i análogo el sistema monetario, el cambio se haria a la par. Si por el contrario, Valparaiso debe a Lóndres dos millones de pesos, i Lóndres a Valparaiso solo un millon, seria necesario que la primera plaza, para pagar sus deudas, remitiese a Lóndres un millon de pesos en especies o en mercaderías o que los deudores buscasen con algun costo letras sobre Lóndres. El cambio seria desfavorable a la plaza de Valparaiso, pagándose una di-

ferencia. Precisamente esta diferencia en favor o en contra es lo que se llama por abreviacion, *cambio*. Los antecedentes que se toman en consideracion son, pues, mui claros. Se atiende en primer lugar al valor que tenga la moneda metálica en las dos plazas entre las cuales se hacen los jiros, por la escasez o abundancia que de ella haya. Se atiende en segundo lugar al sistema monetario de las mismas plazas. I se atiende por último a los créditos i deudas recíprocas que esas plazas tengan entre sí. Hai tres motivos de diferencia que pueden existir unidos o separados, i dar así mui diversas formas al cambio. Si la cantidad de moneda es igual en las dos plazas con relacion a las necesidades, éste será un antecedente para el jiro a la par de una a otra plaza. Si el sistema metálico es tambien igual, será esto otro antecedente para el cambio a la par. Si los créditos i deudas recíprocos entre las dos plazas son tambien iguales, se habrá llenado la tercera condicion para que el cambio se realice a la par. Ahora, este puede ser favorable o desfavorable, por diferencia en el valor relativo de la moneda, por diferencia en el sistema metálico i por diferencia en los créditos i deudas recíprocos.

El cambio tiene necesariamente un límite. Esto se concibe de la manera mas racional con solo atender a lo que sucede en la práctica. Así, en el ejemplo que ántes habiamos indicado, hemos visto que si Valparaiso debe a Lóndres dos millones de pesos, i Lóndres a Valparaiso solo un millon, los comerciantes de Valparaiso que tienen que hacer sus pagos en Lóndres piden sus letras con una diferencia en contra de ellos. Pero es claro que los mismos comerciantes solo se resolverán a abonar un premio, para evitarse el envío de especies, en cuanto ese premio sea menor que el costo de la remesa. Entre dos medios

que se presentan para cumplir la obligacion, se elije siempre el mas barato, i en tal caso se remitiria una cantidad de moneda para recompensar la diferencia. El límite máximum del cambio de plaza a plaza, se encuentra por consiguiente en el costo de la remesa.

El cambio de que vamos tratando se divide en *cambio simple* i *cambio con arbitraje*. Se llama *cambio simple* "el que se hace directamente de una plaza a otra;" i *cambio con arbitraje* "el que se hace por intermedio de una tercera plaza, que se elije al efecto."

Los ejemplos de que ántes hemos hablado son ejemplos de cambio simple. En el dia 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 hai entre unas plazas i otras. Así, en la situacion que ántes estudiábamos, debiendo Valparaiso a Lóndres dos millones de pesos, miéntras que la deuda de la última plaza era tan solo de un millon, i siendo por consiguiente el cambio desfavorable a Valparaiso, se puede remitir letras directamente de Valparaiso a Lóndres, o buscar una tercera plaza para hacer por medio de ella el jiro. Si, por ejemplo, el cambio de Valparaiso sobre Lima, es favorable a Valparaiso, i el cambio de Lima sobre Lóndres, se encuentra a la par, convendria en este caso jirar sobre Lima, i obtener en pago de estos jiros letras de Lima sobre Lóndres, ya que procediendo de esta manera, el cambio que, segun el primer medio era desfavorable a Valparaiso jirando directamente, viene a dejar talvez una ganancia, jirando por el intermedio de Lima. I lo que sucede con relacion a una sola plaza intermediaria, se nota mas fácilmente, si se toman en consideracion dos o tres. Los que están especialmente ocupados de los

cambios, i de nivelar por medio del jiro de letras las deudas i créditos recíprocas de las distintas plazas, arbitran o elijen siempre el medio de hacer estos jiros de una manera conveniente, i nivelan todas las diferencias entre los distintos mercados.

Desde que hai facilidad para arbitrar o elejir el medio de hacer los jiros, esos sacrificios considerables del cambio que pueden llegar, en ciertas ocasiones como máximum, al costo del trasporte de la moneda, desaparecen en gran parte, i 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 despues hemos de esplicar i en virtud de la cual se supone que el resultado es favorable o contrario a un pais segun, que en su comercio esterior obtenga o dé una diferencia en moneda, esta materia del cambio era de suma importancia, i a su resultado se consideraba unido el resultado jeneral de todas las operaciones industriales. Hoi que esta teoria de la balanza del comercio se encuentra en completo descrédito, el cambio, o con mas propiedad, el jiro de letras, solo ocupa una situacion 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 PRODUCCION, INTERESES I SALARIOS.

I.

En uno de los capítulos anteriores hemos manifestado que hai diferencia entre el valor corriente i el valor habitual, i que este último se encuentra fundado sobre los costos de produccion. Hemos dicho tambien que, siendo mui numerosos i variados los costos de produccion de las empresas, no es posible tomar como base del valor habitual cualquiera de esos diversos costos, porque entónces la idea del valor habitual i la base sobre la cual se funda habian necesariamente de escluirse. No se concebiria, 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 produccion de las distintas empresas industriales que, por su naturaleza misma, son múltiples i variados. La idea de lo ordinario i casi constante, escluye la idea de la suma variabilidad. Dijimos, que por esto se toma como base del valor habitual el costo de produccion 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 nocion que ántes espusimos. Al clasificar los gastos de produccion, hemos dicho que estos son reales o habituales, i en verdad cada una de las diversas empresas de la industria, cada uno de los distintos individuos que se

ocupan en la produccion tienen en sus productos un gasto diverso, previniéndose que por *empresa* se entiende en economía política, no solo la institucion 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 produccion. Estos diferentes gastos de produccion de cada empresa, de cada individuo, sirven en realidad para averiguar cuando 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 produccion, hai uno que sirve de tipo, i es el de la empresa que produce con mayores gastos. A ese costo es al que, por abreviacion, se dá el nombre jeneral de *costo de produccion*, reservando a los gastos especiales de cada empresa, para evitar la posibilidad de cualquiera confusion, el nombre de *precio de costo*.

Nada es mas natural que la proposicion indicada en virtud de la cual el valor habitual de una mercadería o de un servicio, se establece sobre el costo de produccion. 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 principio de obtener el mayor resultado posible a costa del menor esfuerzo, entrarian a la produccion del artículo cuyo valor habitual dejaba una ganancia considerable; i, aumentándose la oferta del artículo, habria un antecedente para la baja de su valor. Si, por el contrario, el valor habitual fuese ordinariamente inferior al costo de produccion, los empresarios que estuviesen sufriendo pérdidas dejarian de producir, i por consiguiente, solo continua-

rian aquellos cuyo precio de costo fuese remunerado. Esto es lo mismo que decir que el valor habitual se establece sobre el costo de produccion, o lo que es igual, segun lo hemos manifestado ántes, sobre el precio de costo mas 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 produccion 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 produccion indirecta, es cuando, por el cambio, puede obtener los artículos que necesita con mas facilidad que por la produccion directa, i que, si el gasto para obtener los artículos por el cambio, fuese mayor que el trabajo que le ocasionase producirlos por sí mismo, no haria uso de un sistema que no le seria conveniente. Sea, pues, que se trate del cambio, sea que se trate de la produccion 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 clasificacion jeneral, en arte i trabajo propiamente dicho; hemos manifestado tambien que el trabajo propiamente dicho se subdivide en trabajo de ahorro i 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 comun a todos los individuos; es por su naturaleza gratuito i nada pierde de su intensidad por mucha que sea la estension en que se aplique. El mismo procedimiento usado en Lóndres para la fabricacion, puede usarse en Chile o en cualquiera otro lugar, sin que disminuyan las ventajas de su uso en el primer pais en que se emplea. El arte no forma parte del precio de costo. Componen sí ese precio los servicios que resultan del trabajo de ahorro i del trabajo muscular. Así los elementos del precio de costo son el *salario*, que "es la remuneracion del trabajo activo," i el *interés*, que es "la remuneracion del trabajo de ahorro." Cualquiera que sea el costo de produccion que se examine, no se hallará mas elementos que intereses i 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 mui distintas, con lo cual no decimos nada nuevo, puesto que en la primera parte de estos estudios hemos manifestado que el trabajo de ahorro i el trabajo muscular se combinan en proporciones mui diversas, segun sean los hábitos, las opiniones i las costumbres de los hombres. Paises i empresas habrá en que se haga predominar en la industria el trabajo muscular, i por consiguiente los salarios. Paises i empresas habrá tambien en que la mayor parte de los gastos se hagan en intereses, empleándose en mayor cantidad el trabajo de ahorro. De todas maneras i cualquiera que sea la pro-

porcion en que estos dos elementos se combinen, no hai otro que entre a formar parte del precio de costo. Por consiguiente, las esplicaciones que demos acerca del movimiento de los intereses i de los salarios, i sobre la relacion habitual de valor que haya entre unos i otros, darán una idea completa del precio de costo.

III.

La palabra *interés*, tal como la hemos definido, tiene en economía política una acepcion mas estensa que en el lenguaje comun. Ordinariamente no se dá el nombre de interes sino a la remuneracion que obtiene el que presta a otro un capital en moneda. No se dá este nombre al arrendamiento de propiedades raices o urbanas, i mucho ménos todavía a las entradas que obtiene el propietario que trabaja con su propio capital. La verdad es, sin embargo, que no hai ninguna razon 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, i por ello las mezclamos todas en una definicion comun.

Si por acaso pudiera dudarse de la necesidad del interes o de su lejitimidad, bastaria considerar que, sin la existencia del interes, o de una remuneracion cualquiera, no podria concebirse la existencia i conservacion de los capitales. Para justificar este aserto, no tenemos mas que recordar lo que en la primera parte de estos estudios hemos dicho a proposito 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 produccion, miéntras que en el trabajo de ahorro, este estímulo, llamado necesidad, obra en un sentido contrario, impulsando al individuo a aplicar la riqueza a la satisfaccion de sus necesidades, i apartándole en consecuencia de la idea de la conservacion de los capitales. Vimos tambien allí que solo un principio de prevision, hábitos arreglados de moralidad pueden dar al trabajo de ahorro un oríjen en todo caso intelijente.

Es mas difícil conservar que adquirir, dicen los axiomas populares, siendo este principio una verdad de sentimiento jeneral. Si es mas difícil conservar que producir por el trabajo muscular, mayor seria esta dificultad sin duda, si a la conservacion de los capitales no impulsase la idea de adquirir con ellos una remuneracion cualquiera. Se consumiria lo mas posible, si no hubiera ventaja o interes en abstenerse del consumo, si este interes o remuneracion por la conservacion llegase a desaparecer. Vemos así que el interes es una condicion necesaria de la conservacion de los capitales, i que la idea de estinguirlos, importa tambien la idea de suprimir el estímulo para la formacion de los capitales, que tanto contribuyen al desarrollo de la industria.

Se llama *tasa del interes* "la relacion entre el capital i la remuneracion anual o mensual que produce." Esta tasa del interes puede espresarse de dos maneras, ya por un tanto por ciento del capital, ya por la cifra que resulta de la division del capital por el interes. Así, por ejemplo, i esto es lo que se acostumbra en el dia, se dice que la tasa del interes es de cinco u ocho por ciento anual, si es que el capital ciento da en un año cinco u ocho. O se dice, i esto solo 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; i los intereses se espresan siempre por su relacion proporcional con el capital.

Es claro que la tasa del interes puede aumentar o disminuir, ya por una variacion en el capital, ya por una variacion en el interes; por el divisor o por el dividendo. Así, por ejemplo, el interes 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 interes disminuye, ya porque disminuye el tanto por ciento, ya porque aumenta el capital que produce el interes dado. Disminuirá, siendo cuatro por ciento en vez de cinco por ciento, i disminuirá tambien, siendo cuatro por ciento veinte, en vez de cuatro por ciento. No debemos insistir sobre estas variaciones numéricas de fácil comprension, pues basta recordar que el aumento i la disminucion resultan de la relacion entre el capital i la remuneracion. Debemos buscar tan solo las circunstancias que influyen en que la tasa del interes sea mayor o menor, segun la ocupacion del capital. Las circunstancias que influyen de una manera decisiva en que la tasa del interes sea mayor o menor, son el *riesgo* i la *amortizacion*. Es indudable que un capital que se emplea en una especulacion peligrosa o aventurada, solo se presta con un interes subido, para compensar esa eventualidad del riesgo. Es natural tambien que un capital que va a colocarse en una industria de resultados seguros, dé una remuneracion menor, porque entónces el riesgo desaparece. I esto se observa, sea que el capital esté empleado por su mismo propietario, ya que lo emplée otro, por el uso del crédito. Nadie se resolverá a hacer una especulacion aventurada, sino viera las probabilidades de obtener un interes crecido, despues de correr un riesgo considerable.

La amortizacion es a mas otro antecedente que se debe tomar en cuenta. Llámase *amortizacion* "la reconstruccion de un capital al cabo de cierto tiempo." Este elemento se toma en consideracion, porque en el jiro de los negocios se debe atender a que el empleo de los capitales produzca dos resultados necesarios: 1.° que dé otro capital igual para reemplazar el que se emplea o destruye, i 2.° que dé una remuneracion o interes del mismo capital durante la operacion. Si una máquina, por ejemplo, que, segun lo hemos visto en la primera parte de estos estudios, va perdiendo su utilidad en la misma proporcion en que ésta se incorpora en los artículos que forma, pierde completamente esta utilidad en el trascurso de diez años, el individuo deberá procurar que el producto de esa máquina sea tal que le dé un interes o remuneracion del capital, i otra cantidad de tal importancia, que al fin de los diez años, pueda reponer la máquina. El producto o interes en jeneral será por hipótesis en este caso de quince por ciento al año; cinco por ciento de remuneracion propiamente dicha, i diez por ciento, para que al cabo de los diez años esté reconstruido el capital ciento. Si se tratara de instrumentos de consumo mas rápido, como un azadon, una pala; seria necesario para que no hubiese pérdida, que el producto fuese mucho mayor que en el primer caso. Se necesitaria, por hipótesis, que el producto en cada uno de los dos años que permanecieran útiles, fuese de cincuenta i cinco por ciento: cinco por ciento para remuneracion propiamente dicha, i cincuenta por ciento para que, unida a otra cantidad igual, se reponga en los dos años el capital ciento. Vemos en estos ejemplos con toda claridad, que, a mas del riesgo, se debe tomar en cuenta la amortizacion; siendo el interes mayor o menor, segun sea que la amor-

tizacion tenga que hacerse mas o ménos rápidamente.

Las variaciones del interes están sometidas a la lei jeneral de la oferta i del pedido, lo mismo que todas las variaciones de valor, i en consecuencia el interes será mayor o menor, segun que la oferta esceda al pedido, o el pedido a la oferta. Constituyen la oferta todos los que tienen capitales disponibles i piensan 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, i desean trabajar. El valor de los intereses será mayor o menor, segun las relaciones comunes que ántes hemos estudiado. La lei de la oferta i del pedido es, como en todas las variaciones de valor, la fuerza que en la práctica hace efectivas las condiciones de la equidad. Claro es, que la misma lei establecerá un valor subido para los capitales que se emplean con mucho riesgo o que tienen una amortizacion rápida. En tal caso, la oferta de capitales para ese empleo solo se hace en condiciones dadas para obtener un interes crecido; miéntras que la oferta de capitales para colocaciones seguras se hace en cantidad mucho mayor. La lei del cambio que distribuye a los individuos en las diversas profesiones, determina así el valor del interes.

La tasa del interes tiene, como todos los objetos, un valor corriente i un valor habitual, segun sea que se estudie las variaciones rápidas en los diversos cambios o la manera ordinaria de obtener una remuneracion dada. I tanto la tasa del interes corriente, como la tasa del interes habitual obedecen al mismo principio que el valor corriente i el valor habitual.

La tasa del interes habitual depende de las causas jenerales que traen consigo un mayor o menor empleo de

capitales, un sistema mas o ménos adelantado de trabajo de ahorro. Si en una sociedad, por ejemplo, hai seguridad i confianza; si las costumbres son favorables al espíritu de prevision, si hai un respeto profundo por la propiedad, será natural que los capitales aumenten i que disminuya en consecuencia la tasa ordinaria del interes. Si, por el contrario, el espíritu de prevision disminuye; si las costumbres i las opiniones dominantes son contrarias al ahorro; si éste no encuentra seguridades i garantías en la lei i en los hábitos, será mui difícil la formacion de capitales, disminuirá el ahorro, i aumentarán en consecuencia el valor i la tasa del interes. Estas variaciones serán transitorias o permanentes; corresponderán a las variaciones que hemos llamado corrientes o habituales, pero en todo caso dependerán tan solo de las causas jenerales que hemos esplicado.

En la mayor parte de los paises, principalmente en los tiempos anteriores a la época actual, se ha introducido en el movimiento de los intereses un elemento de perturbacion, fijándose por leyes el máximum de la tasa del interes. A veces se ha fijado un interes para las operaciones rejidas por el derecho civil i otro interes un poco mayor para los préstamos en actos mercantiles, i de ordinario se ha establecido como tasa del interes un tipo demasiado bajo que de ninguna manera ha estado en relacion con el valor atribuido a los intereses en el curso libre de los cambios. En ciertas ocasiones se ha llegado tambien a suprimir totalmente el interes, prohibiéndose la estipulacion de él en los préstamos.

Estas leyes han partido de un punto de vista enteramente falso, cual era la esterilidad del dinero. Se decia que, no produciendo el dinero nada por sí mismo, era injusto que se pagara interes por su uso. Reconocíase por

ello a lo mas el interes punitorio i el interes compensatorio de los riesgos en ciertos casos especiales. El interes lucrativo, o lo que es lo mismo, la justa remuneracion por la conservacion de los capitales, se consideraba ilejítimo.

Las esplicaciones que hemos dado acerca del poder de cambio de la moneda, hacen innecesario que manifestemos el error de aquella doctrina. Solo nos ocuparemos en pocas palabras de los resultados prácticos de esas disposiciones legales vijentes aun en parte en algunos paises.

El resultado práctico ha sido i no podia dejar de ser contrario al fin que se tenia en mira. En efecto, o la lei fija como máximum de la tasa del interes una que guarde proporcion con el valor de los intereses en el sistema de libre cambio, i entónces la fijacion es por lo ménos inútil, o fija una tasa menor, i entónces hace un mal positivo a los que necesitan capitales. La lei perfectamente cumplida podria obtener que el interes no fuera mayor que el designado, pero no podria obligar a prestar al que no quiere; el efecto del cumplimiento de la lei, seria en este caso la paralizacion de muchas operaciones que podrian subsistir con el ausilio del crédito. La verdad es, sin embargo, que la lei no se cumpliria por completo. Seria violada por algunos, i éstos que la violaran, prestando a una tasa mayor que la fijada, estarian libres de la competencia de los capitales de los que, por respeto a ella,se escusaran de prestar.

IV.

Se llama *salario* en economía política "la remuneracion del trabajo activo, muscular o intelectual aplicado

a la produccion de las riquezas." Damos a la palabra salario, lo mismo que a la palabra interes un sentido distinto del que comunmente se le dá. De ordinario se llama salario la retribucion de los servicios personales que se prestan a un individuo o a muchos, i la remuneracion de los servicios públicos. Nosotros no nos ocupamos especialmente de estos últimos servicios, sino de los que son propiamente productivos, i por esto restrinjimos el sentido de la palabra *salario* a la remuneracion del trabajo activo, muscular o intelectual que se emplea en la produccion. Comprendemos en la palabra salario la remuneracion de los empresarios de industria, remuneracion a que ordinariamente no se dá ese nombre; i hacemos esta inclusion porque, en realidad, no hai motivo alguno para distinguir el salario de un empresario del salario de otros trabajos que se emplean en la produccion. En una empresa se debe procurar obtener, sino se quiere que haya pérdida, un producto tal que compense los intereses de los capitales empleados, los salarios de los trabajadores empleados en la misma produccion, i la remuneracion que el empresario obtendria por sus aptitudes, ocupado en una empresa estraña. Puede obtener una utilidad mayor i, en tal caso, ésta no corresponderia propiamente al salario del empresario i seria una ganancia de la empresa: pero debe procurar por lo ménos tener ese salario de que hemos hablado, ya que de otra manera trabajaria con pérdida. No tenemos necesidad de insistir acerca de los diferentes salarios que, segun la equidad, tienen las distintas profesiones. Hemos tratado con alguna detencion de este punto en un capítulo especial i hemos visto allí que la remuneracion se ajusta equitativamente al trabajo; que, segun la equidad, a un trabajo mayor deberia corresponder una remuneracion mayor;

que esta remuneracion se compone no solo de la remuneracion económica, sino tambien de muchas otras; i que la remuneracion económica debe ser tanto mayor cuanto ménos considerado sea el trabajo. Dijimos tambien en ese estudio que las observaciones acerca de la equidad en la proporcion entre la remuneracion i el esfuerzo, no tendrian ninguna utilidad práctica, sino hubiese alguna lei que la hiciera efectiva. Observamos así mismo que la lei que rije la distribucion de los individuos en las diversas profesiones, es la de la oferta i del pedido. I dijimos por último, que si todos los hombres tuvieran los recursos necesarios i las aptitudes indispensables para elejir la profesion que mas les conviniese, esa lei estableceria en la práctica todas los condiciones de equidad ántes esplicadas; pero que, no pudiendo todos disponer ni de iguales aptitudes, ni de iguales recursos, habia por esta causa profesiones mas o ménos remuneradas que lo que deberian serlo, si fuese posible la adopcion voluntaria de una profesion cualquiera. Nos basta, por consiguiente, llamar la atencion de nuevo hácia esas esplicaciones, para que se comprenda cuál es la lei que rije las variaciones en el valor de los salarios.

Constituyen la oferta los que tienen voluntad i poder para trabajar. Constituyen el pedido los que tienen arte industrial para dar empleo a ese trabajo, i los capitales necesarios para remunerarlo. El valor se establece con las condiciones ordinarias ántes indicadas.

Los salarios, lo mismo que los intereses i todos los valores, tienen una remuneracion corriente i una remuneracion habitual, siendo la primera la que resulta de los cambios incesantes, i la última la que ordinariamente alcanzan en un tiempo o en un lugar dados. Si diéramos sobre esta materia esplicaciones mas detenidas, no ha-

riamos otra cosa que repetir las anteriores. Nos referimos a ellas, seguros de que se comprenderá con facilidad las variaciones ordinarias i estraordinarias que pueden haber en la remuneracion del trabajo activo.

V.

Para completar los estudios relativos a los dos elementos del costo de produccion, el interes i el salario, vamos a esplicar las relaciones que se observan entre unos i otros en las diversas situaciones o estados de riqueza que pueden presentarse.

Compréndese a primera vista que, estando destinada la totalidad de la remuneracion a pagar los servicios del trabajo activo i los del trabajo de ahorro, debe haber una relacion necesaria entre el valor de los intereses i 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 produccion, i a la vez servirá de útil ejercicio para la aplicacion de la lei fundamental del cambio, la lei de la oferta i 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 i la cifra de la poblacion permanezcan iguales, siendo tambien 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 produccion o, lo que es igual, que disminuyan los gastos de la produccion. Puede suceder, por último, que

el poder productivo vaya en disminucion, o que los gastos de produccion aumenten.

En la primera situacion, en el estado estacionario, los salarios i los intereses se encuentran en una relacion inversa, siendo claro que de la totalidad que debe distribuirse para remunerar el trabajo de ahorro i el trabajo activo, no es posible emplear en intereses una cantidad mayor que ántes, sin que disminuya la 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 situacion estacionaria, puede suceder que haya variaciones en el pedido de cada uno de los dos ramos o elementos que forman el costo de produccion. La influencia que ejerza esta variacion en el pedido estará siempre sujeta a la lei fundamental del cambio. Así, por ejemplo, si se establece una máquina que reemplaza el trabajo muscular, sin aumento de la produccion, hai un mayor pedido de capitales i un motivo para que suban los intereses, i a la vez un motivo preciso para que bajen los salarios en jeneral, ya que este trabajo es ménos 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 produccion; aumentando el pedido de trabajo i subsistiendo igual la oferta, ya que suponemos que no hai cambio en la poblacion, aumentará el valor de los salarios, i en consecuencia habrá menor pedido de capitales i baja en el valor de los intereses. De todas maneras, i cualquiera que sea el caso que se estudie, en la situacion estacionaria de la sociedad, la lei de la oferta i del pedi-

do es la que viene a organizar la distribucion de la remuneracion entre los intereses i los salarios, siendo por necesidad la parte de uno de estos elementos tanto menor cuanto mayor sea la del otro.

Si estudiamos ahora la segunda situacion que hemos indicado, aquella en que el poder de la produccion va en aumento, siempre es aplicable la lei de la oferta i del pedido, i la única diferencia que se observa entre esta situacion i 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 interes del capital empleado en ella es tambien de ocho pesos, i la máquina produce el doble de lo que daban los ocho hombres cuyo trabajo se ha reemplazado. En esta situacion, aumenta el pedido de capitales, i por consiguiente, en conformidad a la lei de la oferta i del pedido, suben los intereses i disminuyen los salarios; pero, como la máquina produce el doble de lo que ántes daba el trabajo de los ocho hombres que reemplaza, queda un sobrante de produccion que ántes no existia, un sobrante de produccion que puede corresponder ya al empresario, ya a la jeneralidad de los consumidores. Corresponderá al empresario, si el valor habitual de los productos que elabora no ha disminuido, siendo entónces una ganancia neta de su empresa, i corresponderá, por el contrario, a los consumidores en jeneral, una vez que este aumento de produccion 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, i pedir ya nuevos ca-

pitales, ya una nueva cantidad de trabajo activo. Si hace este último pedido, resultará que hai un antecedente para que suban los salarios. Si el sobrante de productos se reparte entre los consumidores, estos pueden pedir tambien o nuevos capitales o una cantidad de trabajo activo, influyendo esto último en el alza de los salarios. En este 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, i si hai un nuevo pedido de trabajo, tienen ademas 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 importe un capital cuyo interes sea de ocho pesos, i que el reemplazo se haga con el trabajo efectivo de dos hombres cuyo salario total sea de dos pesos. En este caso hai un motivo, en conformidad a la lei de la oferta i del pedido, para que aumenten los salarios i bajen los intereses; pero como queda un sobrante de productos, porque los gastos de produccion han disminuido, sucederá lo mismo que en el caso anterior. Ese sobrante de productos, puede pertenecer al empresario o a la jeneralidad de los consumidores, los que pueden dirijir su pedido o al trabajo activo, o al trabajo de ahorro.

En resúmen, en esta situacion de progreso económico que vamos estudiando, las variaciones de valor, de los intereses i de los salarios, dependen de la lei del cambio: pero hai, respecto al caso anterior, la considerable diferencia de que se obtiene un sobrante de productos que puede aplicarse a aumentar el pedido de uno u otro de los elementos. Así podria suceder que, si por el primer pedido de capitales, han disminuido los salarios, los asa-

lariados tengan sin embargo una compensacion mas que suficiente: en primer lugar con la baja que esperimentan los productos, i en segundo lugar con el nuevo pedido que ese sobrante de productos puede hacer al trabajo activo.

La disminucion del poder productivo que coloca a la sociedad en la tercera situacion 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 elejida que, con el mismo costo, solo da un producto menor: o supongamos, lo que sucederia mas comunmente en el estado de retroceso de la sociedad, que los obreros empleen un trabajo menos intelijente, remunerado con el mismo salario. En uno i en otro caso, debemos examinar el punto a que se dirije el pedido, esto es, si a una cantidad de capitales o a una mayor cantidad de trabajo activo. Si sucede lo primero, habrá un motivo para el alza del interes i para la baja de los salarios. Pero, como en vez de haber un sobrante de productos, éstos han disminuido, los salarios no tienen compensacion de ninguna especie contra la baja que trae el nuevo pedido de capitales. En el segundo caso, esto es, cuando el pedido es de una mayor cantidad de trabajo activo, para llegar a dar el mismo producto que antes se obtenia con menor trabajo, sube tambien la tasa de los salarios, i no hai compensacion de ninguna especie para los capitalistas que, en la situacion anterior de progreso económico, puedan hallarla en el nuevo pedido de capitales que se haga 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 lei de la oferta i del pedido en la distribucion de la totalidad de la renumeracion, sin que quede compensacion alguna para el elemento perjudicado en estos cambios.

Tales son las variaciones que se notan en las relaciones del valor de los intereses i de los salarios: relaciones que, segun lo hemos visto, son contrarias al elemento ménos pedido, i que proporcionan o no una compensacion en el nuevo pedido que puede hacerse, segun sea que haya o no un sobrante de productos. En cuanto a la relacion habitual en el valor de los intereses i de los salarios, esta se encuentra fijada por los hábitos i las ideas dominantes a cerca del trabajo activo i del trabajo de ahorro. Sociedades hai en que se tiene un grande estímulo para trabajar en el ahorro, i en que se hacen grandes pedidos de capitales, estimándose mas ventajoso para los procedimientos de la industria, el empleo de capitales que el empleo de trabajo activo. Sociedades hai tambien en que se tiene poco deseo i costumbre de ahorrar, i en que el uso de los capitales es mui reducido, dándose la preferencia al uso del trabajo activo. Segun sea el arte industrial dominante de la sociedad, segun sea la estimacion que se tenga de uno i otro trabajo, i segun sea por último la voluntad que se emplee para aumentar el uso de uno o de otro de estos elementos, así tambien se establecerá la relacion habitual de valor entre el interes i los salarios. Depende en definitiva esta relacion habitual, de la estimacion i empleo de cada una de las dos clases de trabajo.

La condicion de las clases obreras ha llamado con justicia la atencion durante los últimos tiempos i mui principalmente en el siglo actual, mas por desgracia, el deseo que muchos han manifestado de velar por su suer-

te, ha llevado a algunos a emitir ciertas ideas contrarias a la armonía que debe necesariamente existir entre los capitalistas i los asalariados. Se ha exajerado la oposicion que hai entre los intereses de unos i otros, i se ha dicho que la existencia del capital i sus progresos son contrarios al desarrollo de la clase obrera.

La verdad es que los mismos principios que ántes se han espuesto, manifiestan que, si bien en las relaciones entre los intereses i los salarios hai cierta oposicion, 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 produccion, i si, como lo hemos visto, el capital ejerce una benéfica influencia, en vez de hallarse oposicion radical, debe reconocerse que los obreros están interesados en el aumento de los capitales.

Otra proposicion deducida de los principios ántes espuestos i que esplica la situacion de los clases obreras es "que a medida que los capitales aumentan, la parte absoluta de los capitales en el producto total aumenta i su parte relativa disminuye, miéntras que la parte de los trabajadores aumenta de las dos maneras" (1). La prueba de esta proposicion se encuentra en el movimiento de los capitales i del trabajo. En efecto, miéntras mayor sea la cantidad de capitales que haya en un mercado, miéntras mayor sea el desarrollo del espíritu de ahorro, mayor será la intervencion del capital en la produccion, pero por el mismo motivo el interes proporcional disminuye. Así, por ejemplo, si a la produccion concu-

(1) BASTIAT.—Armonías económicas.

rren diez mil pesos i el interes 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 interes bajará i será, por hipótesis, de seis por ciento. Entónces, si los veinte mil pesos concurren a la produccion, la parte total asignada al capital en los productos será de mil doscientos pesos i la parte proporcional será menor, ya que la tasa ha disminuido. Vemos así que los asalariados tienen una ventaja positiva en el aumento de los capitales, que conduce a la disminucion de la tasa del interes. Mal se concibe una oposicion radical, cuando la conveniencia de los asalariados está en el aumento del capital, que trae necesariamente consigo la disminucion de los intereses, por el aumento de la oferta.

CAPITULO VIII.

CAPITALES FIJOS I CIRCULANTES.—CRÍSIS COMERCIALES.

I.

En la primera parte de estos estudios hemos dicho que los capitales o productos se van convirtiendo en fuerzas para la produccion venidera mediante el consumo, i que esta conversion de las riquezas en fuerzas, se hace de una manera mas o ménos rápida, dándose con ello oríjen a la clasificacion de los capitales en fijos i circulantes. Al tratar de los consumos, i en especial de los consumos de industria, o simples trasformaciones, hemos dicho tambien que los capitales se van trasformando mas o ménos rápidamente; que hai capitales, como las materias primeras, la lana, el palo de tinte, 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, i que hai 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 trasformacion mas o ménos rápida de los capitales en la industria, daba orí-jen a la division de los capitales en fijos i en circulantes. Útil será ahora, despues de haber recordado estos antecedentes, definir cada una de estas dos clases de capitales; estudiar la intervencion que cada una de ellas tiene en la produccion: i manifestar la relacion de valor que se observa entre unos i otros en el movimiento incesante de las riquezas.

Para hacer la clasificacion de los capitales en fijos i en circulantes, se parte de la idea de su duracion, i de la forma en que concurren a la produccion. Algunos (1) han dicho que son capitales fijos los que producen entrada sin cambiar de dueño, i capitales circulantes aquellos en que la entrada solo se obtiene con el cambio. Pero esta clasificacion no corresponde a las ideas admitidas actualmente, segun las cuales, se dá tambien el nombre de capitales fijos a los de larga duracion, aun cuando sean de aquellos que no den una entrada en dinero sino es por el cambio i permanezcan sin mudar de dueño. Harémos la clasificacion, segun las ideas modernas.

Se llaman *capitales circulantes* o de *comercio* "aquellos cuya utilidad se trasforma o consume rápidamente, concurriendo a la produccion una sola vez." Llámanse *capitales fijos* o de *fabricacion* "aquellos cuya utilidad se va trasformando o consumiendo lentamente, o que

(1) SMITH.

concurren a la produccion en repetidas ocasiones." Segun esto, entran en la clase de capitales circulantes, los alimentos, los trajes, las materias primeras que sirven en la fabricacion, i en jeneral, todos aquellos objetos cuya utilidad se incorpora sin retardo alguno, en el artículo que se elabora, i 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, i el tejido, cuya utilidad se destruye por el consumo personal, corresponden a estas dos formas de los capitales circulantes.

Los capitales fijos o de fabricacion tienen una utilidad mas durable, i los mas de ellos son propiamente fuentes de produccion. 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 es con lentitud, sirviendo el mismo capital máquina para la fabricacion de numerosos productos.

A la segunda clase de capitales fijos corresponden todos aquellos objetos que, aun cuando solo sirven para el consumo personal, duran por largo tiempo, como los cuadros de un pintor, las estatuas de un escultor, las habitaciones. Si bien, segun la clasificacion antigua muchos de estos capitales pertenecian a la clase de circulantes, se estiman como capitales fijos, por la lentitud de su consumo. El capital moneda puede ser clasificado entre los capitales fijos o entre los circulantes, segun se le considere con relacion a los individuos, o con relacion a la sociedad. Para el individuo, es uno de los capitales circulantes por escelencia, ya que para él es el medio mas rápido de circulacion i de consumo. Pero, si se considera con respecto a la sociedad, es un capital fijo que tiene por ob-

jeto establecer los cambios i servir de esta manera a la produccion.

Compréndese a primera vista, atendido el movimiento de las riquezas, que todos los aumentos i todas las disminuciones súbitas en la cantidad de ellas, tienen lugar en los capitales circulantes, ya que el consumo de estos capitales es mas rápido i que, por lo mismo, su reproduccion se hace sentir de un modo mas lijero. Se comprende tambien que estos capitales circulantes formen la parte principal de la masa total de los capitales, porque, segun lo hemos visto, son los únicos que pueden servir inmediatamente para la satisfaccion de las necesidades, miéntras que los capitales fijos son, por lo jeneral, causa de produccion venidera, fuentes de produccion. Una gran parte de los capitales fijos no puede servir para el consumo sino es por un cambio con los capitales circulantes, mediante el cual obtiene éstos el tenedor de los primeros, o mediante la produccion que es necesariamente lenta. De esta diversa naturaleza de los capitales fijos i 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, miéntras que la mayor parte de los fijos solo viene a servir para la produccion venidera, resulta que los aumentos i disminuciones considerables en la masa de los capitales se manifiestan por lo comun en el ramo de los circulantes. Solo cuando éstos se encuentran en una cantidad crecida, cuando hai una suma mayor que la indispensable para satisfacer las necesidades ordinarias, se piensa en la fabricacion de capitales fijos, trasformándose los circulantes en fijos. Lo primero, sin duda alguna, es tener los alimentos necesarios para la conservacion de la vida, los vestidos indispensa-

bles 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, entónces puede pensarse en la preparacion de capitales fijos, como máquinas, edificios, etc., que sirvan para la produccion posterior o para consumos lentos. De esto resulta que hai una relacion necesaria entre los capitales fijos i los circulantes, variando la proporcion en que están combinados unos i otros capitales. Por esto es que, para hacer comprender por completo el movimiento incesante de los cambios i las variaciones que se esperimentan en la suma de unos i otros capitales, vamos a esplicar estas distintas variaciones en el movimiento industrial.

II.

Entre los capitales circulantes i los fijos hai una diferencia esencial que resulta de su naturaleza. El valor de los capitales circulantes está determinado por las necesidades de consumo personal que satisfacen, i sujeto a la lei de la oferta i del pedido. El valor de un hectólitro de trigo, por ejemplo, está dominado por la necesidad que se tiene de ese trigo, i solo viene a dar un interes por la venta o por el cambio, cuando el hectólitro de trigo se cambia. El tenedor de él procura obtener una cantidad que le sirva como remuneracion del trabajo empleado en la produccion, i otra cantidad que sirva como interes del capital empleado en el mismo trigo durante el tiempo en que ha sido conservado. Los capitales fijos, por el contrario, sirven, por lo jeneral, para producir interes i dan este interes en cada ocasion en que concurren a la produccion. Una máquina, por ejemplo,

que elabora diversos productos dá un interes del capital empleado en ella, en cada producto. De aquí resulta que "las variaciones de valor en los capitales circulantes, hacen variar el interes de los mismos capitales circulantes, segun sea que el valor obtenido en el cambio reproduzca o no el capital empleado en el producto, i una cantidad mayor o menor que sirva como interes de ese capital; i que las variaciones en la tasa del interes hacen variar el valor de los capitales fijos." Es evidente que, si una hacienda de campo dá 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 representaria un capital que dá doble producto, i seria en consecuencia de un valor mayor: en el último, daria la mitad del producto, i el valor del capital seria tambien la mitad. En consecuencia, las variaciones de valor de los capitales circulantes hacen variar la tasa del interes i las variaciones en la tasa del interes hacen variar el valor de los capitales fijos. Esta idea hace comprender con facilidad como se trasmite el movimiento económico de unos a otros capitales, i permite apreciar las modificaciones que se observen en el jiro de ellos.

En cuanto a las relaciones entre el capital fijo i el capital circulante, puede observarse desde luego que son tambien de fácil esplicacion. Hemos visto que los capitales circulantes solo sirven para satisfacer necesidades personales, o como materias primeras en la industria, siendo claro que toda modificacion considerable en la totalidad de los capitales se manifiesta por un aumento o por una disminucion de estos capitales circulantes. Miéntras no haya lo necesario para el consumo durante cierto tiempo, puede decirse que ni aun existe la idea del capi-

tal fijo; pero si por acaso esos capitales circulantes llegan a aumentar a una cantidad mayor que la indispensable para la satisfaccion de las necesidades inmediatas, vendrá en consecuencia una baja en su valor, en conformidad a la lei de la oferta i del pedido. Aumentando en este caso la oferta en una proporcion mayor que el pedido, hai un antecedente necesario para su baja. En tal situacion ¿de qué serviria aumentar los capitales circulantes de la sociedad, sino hubiera necesidades que satisfacer con ellos? ¿De qué serviria aumentar la cantidad de trigo, o de otros artículos de naturaleza perecedera, si con aumentarlos no se habia de obtener otro resultado que hacer un trabajo sin remuneracion, elaborar productos que bien podrian perderse por descomposicion o por otra causa, sin que tuvieran consumo? En este caso, guiados los tenedores de capitales circulantes por su propio interes, verian que les es mas conveniente pensar en la adquisicion de capitales fijos que les sean útiles ya para hacer un consumo lento en lo sucesivo, ya para procurarles nuevos medios de produccion. Se desearia 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 pediria una de las máquinas existentes. En todo caso, la disminucion en el valor de los capitales circulantes seria una causa para el pedido de capitales fijos, i un motivo en consecuencia para que subiera el valor de estos capitales. La variacion 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, i 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 paralizacion en el reemplazo i en el cuidado de los capitales fijos. Podria venderse, por ejemplo, una de las máquinas existentes o dejarse de reemplazar las máquinas que se gastan. En una palabra, todas las variaciones que se observan en el aumento o disminucion de la oferta de capitales circulantes, i 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.

Ademas, puede suceder que haya una variacion en el pedido del capital fijo, que se procure establecer en un pais una gran cantidad de ferrocarriles, e inmovilizar en consecuencia una gran masa de capitales circulantes convirtiéndolos en fijos; operacion que se ha ejecutado en una escala mas o ménos vasta en gran parte de los paises de Europa. En esta situacion, las variaciones se trasmiten de otra manera. Pídese una gran cantidad de capitales circulantes necesarios para el desarrollo de la empresa que se procura plantear, como por ejemplo, fierro, durmientes, etc.; sube el valor de estos capitales circulantes; se comunica la variacion en aumento del valor, de este ramo especial de los capitales circulantes al resto de los demas capitales, i aumentando el valor en jeneral del capital en circulacion, disminuye en consecuencia el valor de los demas capitales fijos.

Las variaciones en la oferta se trasmiten de los capitales circulantes a los fijos, i las variaciones en el pedido se trasmiten de un ramo especial de los capitales fijos a los capitales circulantes, i de éstos, por último,

al resto de los capitales fijos. No continuaremos en la esposicion de las numerosas variaciones que pueden desarrollarse en la relacion de unos i otros capitales. Basta haber espuesto los antecedentes de estas variaciones, para que se pueda apreciar todas las que se observan en el jiro ordinario de los negocios.

III.

CRISIS COMERCIALES.

El estudio de las variaciones ordinarias en la relacion del valor de los capitales fijos i 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 i solo vienen a manifestarse por completo cuando en las sociedades acontecen ciertos trastornos que "paralizan la circulacion, influyen en la baja considerable del valor de los capitales fijos, aumentan el de los capitales moneda i traen la inejecucion en grande escala de las obligaciones de crédito." A estos trastornos se ha dado el nombre de *crísis comerciales*. Estas producen de ordinario, a mas de los efectos antedichos que, son los principales, una especie de descredito jeneral, la depreciacion de los efectos de comercio i de las obligaciones públicas, la paralizacion de los descuentos, la aglomeracion de grandes masas de mercaderías cuya venta se paraliza, la suspension del trabajo en muchas fábricas, i la baja de los salarios. Para que pueda apreciarse mejor las consecuencias de estas crísis comerciales, vamos a citar la apreciacion que un autor distinguido (1) ha hecho de

(1 Say.

la acontecida en Inglaterra en 1825. "La crísis comer-
"cial 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 ajen-
"tes de la circulacion. Los bancos han abusado de esta
"facilidad i se han servido de sus billetes para descontar
"una cantidad demasiado considerable de efectos de co-
"mercio, pudiendo los jefes de muchas empresas, por me-
"dio de estos descuentos, darles una estension despropor-
"cionada con sus capitales. Obligado el banco por la lei a
"reembolsar sus billetes en numerario metálico, se ha vis-
"to obligado a recobrar el oro a cualquier precio i hacerlo
"amonedar con pérdida i costos considerables. I despues,
"para evitar estas pérdidas, ha recojido sus billetes i pa-
"ralizado su circulacion, cesando en consecuencia el des-
"cuento de los efectos de comercio. Los bancos principa-
"les se han visto obligados en consecuencia a hacer otro
"tanto i el comercio se ha encontrado privado de impro-
"viso de las anticipaciones con que habia contado, ya pa-
"ra formar empresas nuevas, ya para dar mas estension
"a las antiguas. A medida que llegaba el vencimiento
"de las obligaciones que los comerciantes habian descon-
"tado, han debido pagarlas, i, no encontrando ya anti-
"cipaciones de los bancos, se han visto forzados a usar
"de todos los recursos de que podian disponer, vendiendo
"mercaderías por la mitad de su costo, de manera que,
"reducido el valor de ellas a ménos de su costo de pro-
"duccion, una multitud de obreros han quedado sin tra-
"bajo i se han declarado muchas quiebras entre los nego-
"ciantes i entre los banqueros que no tenian por pren-
"da de sus emisiones sino obligaciones de los particulares,
"de los cuales muchos habian fracazado."

Esta esplicacion acerca de una crísis especial manifies-

ta en algo sus efectos; pero para apreciarlas en toda su estension i en todas sus consecuencias, es preciso estudiar las causas a que con justicia se puede atribuir estas perturbaciones súbitas de la circulacion. Las principales son tres:

1.° Una escasez que disminuya de improviso la suma de los productos de la agricultura, i por consiguiente, el capital del comercio. 2.° Un gran número de operaciones mal concebidas, que traen por resultado una pérdida considerable de capitales circulantes. 3.° Un pánico político.

Para examinar los efectos de cada una de estas tres causas diferentes, estudiémoslas de una manera práctica, observando como se encadenan las relaciones de valor de todos los productos para llegar a producir tan estraordinarios trastornos.

Una mala cosecha, por ejemplo, es causa de que, en vez de recojerse seis millones de fanegas en un pais, se recojan únicamente dos millones. En tal situacion, siendo los productos agrícolas de un consumo indispensable i habiendo subido de valor en grandes proporciones, si ántes se aplicaba a la adquisicion de estos productos doce millones de pesos, por hipótesis, habrá que destinar a la adquisicion de ellos una cantidad mayor. El capital que se emplee en esta adquisicion se sacará de otra industria, disminuyéndose el consumo de las demas mercaderías que no son de necesidad tan indispensable. Los valores de todas estas mercaderías bajan en consecuencia de una manera estraordinaria. Todas las empresas que costeaban ántes sus gastos, i muchas aun de las que hacian ganancia, no pueden vender sus productos sino es con gran pérdida. Se necesita de capitales en metálico para pagar las obligaciones, i estos capitales suben de valor; se paralizan muchas industrias; queda gran nú-

mero de trabajadores sin empleo; disminuyen los salarios; se produce la inejecucion en grande escala de las obligaciones de crédito, i en jeneral, todos los resultados que, segun lo hemos dicho, constituyen propiamente una crísis comercial.

Una guerra de considerables proporciones puede producir los mismos resultados que una escasez, porque entónces es necesario apartar un gran número de brazos de la industria en que ántes se empleaban; disminuye la produccion i viene una alza en el valor de los capitales moneda. A veces, si la guerra es de larga duracion, son inevitables todas las consecuencias de una verdadera crísis comercial.

Hemos dicho que un gran número de operaciones mal concebidas podria tambien ser causa de una verdadera crísis. Indicaremos en comprobacion un ejemplo práctico acontecido en Inglaterra en la crísis mercantil acaecida a consecuencia de la emancipacion americana a principios de este siglo. Las vastas colonias de la América del Sur, que hasta entónces habian 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 hacian, creyó encontrar en ellas un mercado estenso i sin límites i quiso asegurarlo desde luego con productos abundantes. Las fábricas aumentaron sus producciones, i en algunos meses, la cantidad de mercaderías trasportadas a América, principalmente a los puertos del Atlántico, fué tal que bien podia alcanzar para dilatados años. Tan léjos se estuvo de estudiar la naturaleza de las necesidades de estas colonias que aun se llegó a traer cargamentos de patines. El resultado no se hizo esperar. Una importacion tan desproporcionada con la na-

turaleza i cantidad de las necesidades que se debian abastecer, no encontró salida en un mercado escaso i de pocos pobladores; las mercaderías se realizaron con gran pérdida; hubo necesidad de devolver muchas a Europa; las empresas que habian contraido obligaciones de crédito, tuvieron que vender sus mercaderías por la mitad, i aun por ménos de su costo. Paralizáronse muchas empresas; disminuyeron rápidamente los salarios; hiciéronse sentir numerosas quiebras; i en jeneral se produjeron los mismos resultados que hemos esplicado al hablar de la primera de las causas de las crísis mercantiles.

Un pánico político produce las mismas consecuencias que las dos causas anteriores; consecuencias que no necesitamos ya repetir, pues bastan las esplicaciones dadas de antemano para que sea fácil apreciarlas. Cada una de estas tres causas puede traer por sí sola una crísis comercial; pero, sucede de ordinario que las mas notables que hasta hoi se han observado, han procedido de la union de dos de ellas, i aun en ciertos casos, de todas.

Algunos, buscando un oríjen mas jeneral a las crísis comerciales, han dicho que ellas proceden de la estension del crédito. En efecto, cuando las crísis han sido mas sensibles, cuando han sido acompañadas de trastornos mas serios, ha venido a ser en los últimos tiempos, en que, mui estendido el crédito por las numerosas instituciones que se han planteado, estos trastornos han venido a comprometer valiosas relaciones. ¿Podria deducirse de aqui que el crédito es perjudicial al desarrollo económico, o por lo ménos que es un ausiliar pérfido que puede aumentar los males de la sociedad? Deducir esta consecuencia, es sin duda absurdo, i, para deducirla, seria 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 escepcionales de crísis. Sus consecuencias no son jeneralmente otra cosa que el resultado de la desaparicion momentánea del crédito, i, siendo así, es natural que se manifiesten en mayor estension en los lugares en que el crédito existe, porque no se puede perder lo que no se tiene. Pero, esto mismo revela que las crísis comerciales, léjos de ser una justificacion de la teoría de que el crédito puede ser perjudicial, son una comprobacion de sus ventajas. Si la simple paralizacion del crédito produce males tan graves, es claro que su desaparicion absoluta los produciria mucho mayores. Solo los que poseen, están espuestos a perder, i precisamente los que mas tienen, son los que están espuestos a perder mas. (1)

Tanpoco puede decirse que la crísis 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 crísis es un efecto i un efecto necesario, una vez que las causas se presentan. Por el contrario, puede decirse que, una vez manifestada la causa de una crísis comercial, la crísis, consecuencia de aquella, si causa por de pronto trastornos súbitos i la ruina de numerosos individuos, viene a establecer hábitos de prevision i de órden para lo sucesivo, siendo así una causa del progreso posterior. Compréndense entónces las ventajas del órden i del arreglo; se concibe que no se debe mantener empresas con capitales insuficientes, porque están espuestas a fracasar ante el menor peligro. Se comprende la ventaja de la prevision i del arte industrial. Así, es que, pasados los trastornos que la crísis trae consigo, las mis-

(1) C. Cocquelin.

mas ruinas que ocasiona son el oríjen de un adelanto mayor en lo sucesivo; la causa de un nuevo arte industrial.

Se observa tambien que las crísis tienen cierto carácter periódico i que se presentan por lo jeneral cuando a primera vista aparece mas floreciente el estado de la sociedad. Así en Francia i en Inglaterra ha habido crísis comerciales en 1811, 1816, 1825, 1831, 1837 i 1846. Estas crísis son, por su naturaleza, transitorias; son un estado de transicion de una situacion desordenada en el jiro de las empresas i en el uso del crédito, a una situacion regular i estable. Si por acaso no tuvieran este carácter; si se notara que el poder de la produccion iba disminuyendo de un modo permanente i que la cantidad de los productos de la industria era insuficiente para la satisfaccion de las necesidades de los individuos; si hubiese una disminucion constante de capitales; si el arte industrial fuera en retroceso; si el crédito fuese tambien desapareciendo, i si todo esto se observase de un modo estable, entónces no habria ya solo crísis comercial. Esto seria una verdadera disminucion del poder productivo, cosa sumamente grave por cierto, i que se observa en las sociedades en decadencia.

Las crísis comerciales no tienen ningun remedio fuera de ellas mismas. Seria completamente inútil que se procurase paralizarlas i que se buscase fuera de ellas por los gobiernos cualquier arbitrio que tendiera a suprimirlas. Cuando la crísis se manifiesta, es porque ha existido la causa que la trae, i entónces sus consecuencias son necesarias. Aun mas, el mismo trastorno sirve para correjir el estado escepcional de la industria i para organizarla de una manera conveniente.

Hai otras crísis con las cuales se ha confundido algunas veces las comerciales, que son las *monetarias*.

Pero, entre unas i otras hai una considerable diferencia, i solo pueden ser mal apreciadas, cuando no se emplea un espíritu ordinario de observacion. La crísis monetaria es "la situacion escepcional en que la cantidad de moneda en circulacion es mui inferior a la necesaria para las transacciones del mercado." En esta situacion se observa naturalmente, en conformidad a la lei de la oferta i del pedido, que los capitales moneda son escasos; que, por consiguiente, las demas mercaderías pierden con relacion a la moneda mucha parte de su valor; que se dejan de cumplir muchas obligaciones de crédito. En una palabra, se observa una alza en el valor del capital moneda i los trastornos que son su necesaria consecuencia. Se comprende desde luego la inmensa distancia que hai entre una crísis comercial i una crísis monetaria. En la primera, la causa es una verdadera disminucion de capitales, miéntras que en la crísis monetaria la suma de los demas capitales es igual, i lo único que disminuye es el capital moneda. Estas crísis monetarias tienen mui fáciles remedios, i aun pueden evitarse por completo siempre que hai hábitos de prevision, i 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 i llega a haber escasez de oro o de plata, se puede suplir el uso de la moneda con el otro metal que se halle en abundancia. I si aun llegaren a faltar los dos metales preciosos, aun entónces seria fácil reemplazar el uso de la moneda metálica con las cuentas corrientes, con el jiro de letras i de vales, con la emision de billetes de banco, i en jeneral con todas las obligaciones de crédito que desempeñan, segun hemos visto, las funciones de mone-

da de papel, i hacen innecesario el uso de una gran suma de moneda metálica. Los paises que tienen hábitos e instituciones de crédito bien organizadas, no se hallan espuestos a serias consecuencias por estas crísis monetarias, que son tambien por su naturaleza transitorias i fáciles de salvar.

CAPITULO IX.

LIMITACIONES DEL SISTEMA DE DISTRIBUCION POR LIBERTAD E INCONVENIENTES DEL MISMO SISTEMA.

I.

Àntes de comparar los dos sistemas de distribucion, conviene examinar las limitaciones u obstáculos que se oponen al ejercicio del de distribucion por libertad. Estos pueden colocarse en dos grandes clases, unos que existen naturalmente, i otros que emanan de la voluntad del hombre. Los primeros se llaman *naturales*, i no podria concebirse ninguna sociedad en que no dominen. Los últimos son *artificiales*, i puede el hombre modificarlos i aun suprimirlos totalmente, por el progreso de la opinion i de las costumbres. Los obstáculos naturales son: la *ignorancia*; la *distancia*; la *diferencia de nacionalidad, de relijion, de lengua i de costumbres*, i el *impuesto*.

La ignorancia, que es el primero de los obstáculos o limitaciones que hemos indicado es, sin duda alguna, el que tiene mayor importancia en sus efectos. Ella impide que clases enteras de la poblacion aprecien debidamente sus intereses i conozcan el juego de los cambios, tanto en la eleccion de profesiones, o lo que es lo mismo en la aplicacion del trabajo, como en la distribucion de los

productos. Débese a este obstáculo, el que en la práctica no se arregle la distribucion de los individuos en las diversas profesiones de una manera tan completa, como podria suceder si todos los hombres pudieran conocer con facilidad las ventajas que de cada profesion resultan, i tuviesen las aptitudes necesarias para elejir la que mas les conviniera. El obstáculo se opone a que en la concurrencia entre las diversas producciones, se observe toda la estension que podria tener, i se obtengan todas las ventajas que resultan de la estension del mercado. Por esto es que la ignorancia es un obstáculo grave para la jeneralizacion del sistema de distribucion por libertad i para que produzca todos sus naturales resultados. Sin ella, la aplicacion del trabajo i la distribucion de los productos tendrian un campo de accion mucho mas vasto, i las ventajas del cambio serian mayores.

La distancia es así mismo un obstáculo natural que aumenta los gastos de produccion e impide que los productos de lugares distintos concurran a todos los mercados a competir con los demas productos. Los efectos de este obstáculo se notan fácilmente estudiando una situacion hipotética, como seria aquella en que todos los productores pudiesen ocurrir sin inconveniente alguno a cualquier mercado para ofrecer sus productos. En esta situacion hipotética en que los productos no estuviesen recargados con los gastos de trasporte, que son una consecuencia necesaria de la distancia, sin duda que las ventajas de la concurrencia serian mucho mayores, i los hombres podrian satisfacer sus necesidades a costa de un sacrificio menor.

De la misma naturaleza que la distancia i la ignorancia, es el tercer obstáculo, que procede de la diferencia de nacionalidad, de lenguaje i de costumbres que hai entre

los diversos individuos. La sola diferencia de lenguaje es un inconveniente grave para la estension del mercado i para la jeneralizacion del cambio en su mas vasta escala. Mayores inconvenientes nacen de la diferencia de costumbres i de lejislacion, que separan a unos pueblos de otros i colocan a las sociedades en una situacion de aislamiento relativo. Si tales diferencias de lejislacion i de costumbres no existiesen, podrian concurrir todos en cualquier mercado i obtener la satisfaccion de sus necesidades sin entorpecimientos de ninguna especie. En tal situacion, tendria la ventaja en el cambio, el que produjese con mas cuenta i, libre éste de obstáculos de toda clase, podria 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, segun lo hemos visto, es imposible suponer la existencia de una sociedad en que no haya un gobierno i es imposible tambien suponer la existencia de un gobierno remunerado por el sistema de distribucion por libertad, desde que los servicios que presta no se incorporan a la materia ni a un individuo determinado. Los servicios públicos aprovechan a la jeneralidad, i 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 retribucion de esos servicios. La forma del impuesto es variable, pero su existencia es naturalmente necesaria.

Los obstáculos artificiales pueden reducirse a tres clases distintas: los *monopolios*, los *reglamentos* i las *tarifas* que designan un máximum.

Los *monopolios* son "las instituciones establecidas por la lei o por las costumbres, segun 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 estension mas o menos vasta, i pueden comprender ya toda la organizacion de la sociedad, ya solamente algunos ramos determinados de mercaderías o de servicios que se prestan en ella. Así podria citarse como los monopolios mas jenerales los que han constituido a las poblaciones en un sistema de castas. Podrian citarse tambien los monopolios constituidos para establecer un privilejio esclusivo de cierto comercio en compañías especiales. Podrian 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 dia, los monopolios se reducen de ordinario a tres principales: 1.° los que organizan algunos servicios respecto a los cuales se considera que los que hayan de prestarlos necesitan de una preparacion esmerada, como los de abogados, médicos, injenieros, oficiales de fé pública, etc.; 2.° los constituidos por cuenta de la autoridad, como la administracion de tabacos, de naipes i aun de té en ciertos lugares; i 3.° los monopolios organizados con el fin de dar a ciertas compañías de comercio el privilejio esclusivo de esplotar alguna industria especial o algunos lugares, encomendados esclusivamente a su administracion mercantil. Los demas monopolios antiguos que comprendian propiamente casi todas las industrias como los de castas, se encuentran olvidados en el sistema de organizacion de las sociedades modernas.

Los reglamentos en la acepcion mas jeneral de esta palabra son "los actos emanados de la autoridad pública, o las prescripciones de la costumbre que dictan reglas especiales, ya para la fabricacion de los productos, ya para

la prestacion de los servicios." Diferéncianse en consecuencia los reglamentos de los monopolios en que, estos últimos atribuyen a determinados individuos el derecho de fabricar los productos o de prestar ciertos servicios; miéntras 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 mas notables de reglamentos que pueden citarse son los que en la antigüedad se dictaron para organizar la trasmision i estension de las propiedades raices; 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 demas la clase de artículos que podian consumir, i finalmente los que tenian por objeto injerirse en la fabricacion de los artículos, i determinar la forma i procedimientos de fabricacion que debian observarse. En la actualidad, en la mayor parte de los paises civilizados, los reglamentos se contraen a la prestacion de ciertos servicios que son de uso comun, como los de sirvientes domésticos. Pero, no se ocupan ya de establecer los procedimientos de fabricacion.

La tercera clase de obstáculos artificiales, las tarifas, o fijacion de maximum, 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 interes, o el precio de las mercaderías de consumo indispensable, como el pan i la carne; las que fijan el máximum del salario de los abogados o procuradores, i las que limitan el valor de los trasportes en jeneral, i especialmente en los carruajes, i ferrocarriles. En la actualidad, se va olvidando en los paises civili-

zados las antiguas tarifas que fijaban un precio a los productos, i las leyes que limitaban la tasa del interes. Las tarifas que tienen todavía una existencia vigorosa son las que determinan el salario de algunos servicios.

II.

Los obstáculos tanto naturales como artificiales producen un resultado comun, cual es el de impedir la baja de los artículos i que los individuos puedan ocuparse en la profesion que deseen. Impiden de esta manera que se arregle la distribucion por el interes bien entendido de los hombres, i hacen irrealizable en la práctica el justo deseo que a todos anima de que la retribucion guarde una proporcion estricta con el trabajo que se emplea. Este aserto no necesita de demostracion en cuanto a los obstáculos naturales, o mejor dicho, esta demostracion está ya dada, porque hemos visto que la ignorancia, la distancia, la diferencia de lejislacion i el impuesto impiden que los servicios se presten con la facilidad que hai en un sistema de libre cambio, e impiden tambien que los productos puedan obtenerse con todas las ventajas con que se alcanzarian en el sistema de libertad absoluta, sin obstáculos de ninguna especie. Si no existieran la ignorancia, la distancia, la diferencia de lejislacion i el impuesto, cada individuo podria elejir la profesion mas adecuada a sus facultades, i todos podrian concurrir a cualquier mercado. Este aserto, que es tan fácil de comprender, tratándose de los obstáculos naturales, es así mismo de mui fácil comprobacion respecto a los obstáculos artificiales, porque en realidad unos i otros vienen a producir las mismas consecuencias. Los monopolios impiden que todos los individuos puedan ocuparse

en la profesion o ramo de servicios que sea mas adecuado a su intelijencia i a sus hábitos; los reglamentos determinan la forma en que se han de prestar los servicios, i en que han de fabricarse los productos; i por último, las tarifas vienen a señalar un precio máximum 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 distribucion de los individuos en las distintas profesiones segun sus aptitudes, i limitan así la ordenada division 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 demas en la lucha del cambio; entorpecen los progresos que podrian hacerse en la prestacion de los servicios, i en la fabricacion de los productos, sometiéndolos a todos a un reglamento uniforme i comun; i por último, fijando un máximum a los servicios o a las mercaderías, alejan de la prestacion de esos mismos servicios a los que no se hallan dispuestos a violar la lei, i dejan entregados a los consumidores en manos de aquellos que buscan en el alza de los valores una compensacion de los riesgos que corren por su violacion. Así se ha observado, por ejemplo, que en los paises en que las leyes han limitado la tasa del interes, estas leyes han sido inútiles o perjudiciales. Inútiles, si la tasa del interes fijada por la lei, era superior a la que habrian dado los capitales en el sistema de la libre competencia. Perjudiciales, si esa tasa era inferior a la que habria resultado del libre cambio. I lo que se observa con relacion a la tasa del interes, puede aplicarse a toda la organizacion artificial que emana de los monopolios, de los reglamentos i de las tarifas. Todos los

obstáculos impiden el libre ejercicio del cambio, i en consecuencia sustituyen al impulso que da el interes privado bien entendido, el impulso que emana de los mandatos de la autoridad i la organizacion artificial establecida en favor de intereses particulares.

III.

Para completar el estudio del sistema de distribucion por libertad, no solo debemos estudiar sus consecuencias favorables, sino tambien espresar 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 clasificacion mas comprensiva, i daremos esplicaciones acerca de cada uno de ellos.

El primer inconveniente que resulta del réjimen de la competencia, es la *logreria*. Llámase logreria "la especulacion que tiene por objeto reunir la totalidad o la mayor parte de cierta clase de productos, para imponer la lei en el mercado." Dos ejemplos notables podemos indicar acerca de esta operacion. Descubiertas por los holandeses las islas Molucas, encontraron en ellas la pimienta, el clavo, i en jeneral los productos conocidos con el nombre de especias; i como estos productos se hallaran en todas las islas de ese nombre, imajinaron que podria ser conveniente a sus intereses, reducir los gastos de la produccion, limitándola a ciertos lugares, i obtener con la produccion de esos lugares un valor igual al que habrian alcanzado con una produccion mas abundante. Poniendo en práctica su propósito, destruyeron las plantaciones en muchas de esas islas; la concentraron en algunas; impidieron por medio de reglamentos la esportacion de las plantas que habrian podido servir para la repro-

duccion en otros lugares, i exijieron por los productos que formaban una cantidad escasa, un precio mas alto que el que habrian tenido esas especies llevadas al mercado en cantidad abundante. Aun llegaron a establecer una vijilancia estricta en las islas en que se hacia esta produccion, i a preservarlas de los ataques de los que pudieran tener interes en la propagacion de las mismas especies. Vemos aquí el ejemplo mas notable que puede citarse de una operacion de logreria que haya tenido éxito para los que la emprendieron; i vemos tambien cuáles son las consecuencias desfavorables que, para los consumidores en jeneral, resultan de una operacion de esta naturaleza. Dueños los productores del mercado, imponen un precio, i privan a los consumidores de la baja de valor que necesariamente habria resultado de la abundancia de la produccion.

El banco de los Estados-Unidos emprendió tambien una operacion de logreria a principios de este siglo con relacion a los algodones. Creyendo que podria hacerse dueño de toda la existencia de este artículo, e imponer la lei 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 operacion. Tuvo que pagar precios mui altos; i concluidos al fin los recursos importantes de que habia podido disponer, se vió forzado a vender con gran pérdida las masas de algodon que habia acumulado, siendo ésta la causa de su completa ruina. En esta operacion particular, los que la emprendieron han resultado perjudicados: siendo esto mui natural, segun la esplicacion que hemos de dar acerca de esta operacion.

A primera vista se concibe la diferencia que hai entre la logreria i la especulacion. En el comercio de especula-

cion, 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 lei en el mercado, la recibe del cambio. Al contrario, en la logreria, el que la emprende se propone dominar en el mercado, fijar el valor. Se comprende tambien que, para el buen éxito en una operacion de esta clase, se necesita de ciertas condiciones especiales. La primera es disponer de un capital propio o ajeno mui abundante. La segunda, es hacerla con relacion a productos que sean de una produccion difícil: esto es, que no se puedan aumentar en la cantidad que se quiera. Por esto es que jeneralmente se hace sobre productos de la agricultura, que no se obtienen sino de año en año. Si se hiciese sobre artículos manufacturados, la abundancia de la produccion haria imposible el buen éxito de semejantes operaciones. La tercera condicion es que se obre en un mercado poco estenso, porque si se tratase de un pais que tuviese un comercio esterior considerable, se podria reponer fácilmente el consumo de mercaderías con la importacion, i el buen éxito seria imposible.

Estas operaciones son de un carácter pasajero, ya que segun hemos visto, solo pueden hacerse con la esperanza de un éxito favorable, contando con una especie de sorpresa sobre el mercado, para imponerle la lei en un tiempo mas o ménos breve. Una operacion de esta naturaleza no podria subsistir por largo tiempo. El comercio se encargaria de hacer competencia a la logreria, i de poner fin a la operacion.

Así como la logreria es indudablemente un mal, i el deseo de hacerla constantemente, establece en la sociedad un espíritu de monopolio, perjudicial al progreso de la industria, así tambien es de notar que el remedio contra

este mal, que emana del sistema de distribucion por libertad, se encuentra en la libertad misma. Una vez que los mercados se estiendan, que el comercio esterior se facilite, que el sistema de distribucion por libertad llegue a ser mas completo i libre de obstáculos naturales i artificiales, estas operaciones irán desapareciendo por necesidad. El sistema de distribucion por libertad es el correctivo del mal que resulta de la competencia.

Otro de los inconvenientes del sistema de distribucion por libertad, es la falta de remuneracion de los inventores. En el sistema de distribucion por libertad, el inventor no tiene otra remuneracion que la que le da el juego de los cambios i la competencia. Si llegara alguno a mantener en reserva su nueva invencion; si en consecuencia pudiese preparar los productos con un gasto menor que el ordinario de las demas empresas, podria tomar para sí toda la diferencia que, segun hemos visto, hai en la remuneracion repecto al empresario que tiene menores costos de produccion. Miéntras el invento fuese aplicado solo por el inventor, tendria una remuneracion de ese invento. Pero, en el sistema de la industria libre no existe este goce esclusivo 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. I disminuido el costo de produccion, disminuyen tambien el valor corriente i el valor habitual de los productos. Resulta de aquí que la remuneracion de los inventores, en el caso mas favorable, dura por un tiempo corto, quedando despues sometidos a la misma regla de los que se han limitado a aplicar sus procedimientos. Esta remuneracion en el sistema

de industria enteramente libre, puede bastar para ciertos procedimientos que no necesitan de largos estudios o de la inversion de fuertes capitales en preparacion i ensayos. Pero no es bastante, cuando se trata de procedimientos que necesitan de estudios continuados durante largos años, i de la inversion de capitales de consideracion.

Lo dicho es lo que sucede en el caso mas favorable para los inventores. En efecto, puede suceder en muchas ocasiones que éstos no cuenten con los recursos necesarios para plantear su procedimiento, i entónces se hallan espuestos a serias continjencias i aun a la pérdida de todas las ventajas que su invencion podria darles.

Del conocimiento de esta verdad i de la apreciacion que se ha hecho de la necesidad urjente de dar un estímulo a los inventores, ha resultado el que en la mayor parte de los paises avanzados en la civilizacion se procure darles una remuneracion bajo el amparo de la autoridad. De aquí han emanado las leyes que tienen por fin otorgar privilejios esclusivos o patentes de industria, i de aquí han emanado tambien las leyes sobre propiedad literaria. Refiérense las primeras a la remuneracion de las invenciones industriales, i el privilejio último 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 privilejios industriales.

Hemos dicho que en el sistema de industria libre, cuando hai un aumento en la poblacion sin una mejora correspondiente en el arte, hai tambien un aumento en la renta territorial de las propiedades mas cercanas a los lugares de consumo; i si bien hemos reconocido que en gran parte es debido ese aumento de la renta a las me-

joras permanentes que hacen los propietarios, hemos reconocido tambien que el solo aumento de la poblacion puede llegar a ser causa del aumento en la renta de la tierra. Hemos dicho así mismo que la disminucion en la poblacion trae un resultado contrario para la renta territorial, esto es, que a una disminucion en la poblacion corresponde una disminucion en la renta de la tierra. Estos hechos estudiados bajo el nombre de lei de la renta territorial vienen a revelarnos que en el sistema de la competencia hai otro inconveniente que tomar en consideracion, cual es, que hai casos en que se tiene una remuneracion proporcionalmente mayor que el servicio que se ha prestado, i que en otros se esperimenta una pérdida en la renta territorial, sin culpa del propietario. No insistiremos, con todo, sobre este inconveniente, porque, al tratar de la lei de la renta territorial, hemos esplicado sus antecedentes i sus consecuencias, e, insistiendo ahora sobre la misma materia, no haríamos mas que repetir las esplicaciones dadas de antemano, esplicaciones fáciles de apreciar por su sencillez.

Otro de los inconvenientes del sistema de distribucion por libertad se encuentra en la desigualdad de fuerza económica entre los diversos individuos. Ya hemos dicho que para que este sistema de distribucion por libertad cumpla rigorosamente 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 así mismo de una manera oportuna, preciso seria que todos los hombres dispusieran de igual instruccion i de iguales recursos, para que entónces fuera únicamente la capacidad especial la que sirviera de punto de partida para la aplicacion de los esfuerzos i para la producicon en jeneral. Por desgracia, los

hombres estiman de una manera mui 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 prevision, otros solo pueden ejercitarla en menor escala; unos tienen mas fuerza para la produccion, otros apénas la tienen para llenar sus necesidades primordiales. En la lucha del cambio entran en competencia fuerzas diferentes, i hai ocasiones en que algunos individuos, i aun grandes masas de poblacion se encuentran a merced de otros individuos mas hábiles o con mas recursos que los primeros.

Para salvar estos inconvenientes de la desigualdad de fuerza económica i para evitar el engaño que en muchas ocasiones sufren los que tienen una prevision menor, se ha ocurrido en ciertos casos a establecer medidas administrativas, que declaran la incapacidad legal de algunas personas para tratar i las someten a una tutela estraña. Los indíjenas de América fueron colocados bajo la tutela de funcionarios públicos llamados protectores, i se organizó en jeneral el sistema de distribucion de la riqueza con relacion a estas clases de la sociedad. Se ha visto en la práctica que estos arbitrios, aceptados no solo en América, sino tambien en otros lugares, no han dado ningun resultado conveniente. I se ha visto tambien que, para salvar este embarazo del sistema de distribucion por libertad, no hai mas correctivo que el que procede de la libertad misma, la que de un modo progresivo va impulsando a las masas a adquirir la instruccion en virtud de sus esfuerzos propios.

No son ménos graves los inconvenientes que resultan de la existencia de la miseria i del pauperismo. Definido ya el estado de miseria i el pauperismo, que no es otra

cosa que la constitucion 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 desventaja social. Diremos solo que, si bien estos inconvenientes del sistema de distribucion por libertad son graves; que si en la sociedad debe procurarse siempre que desaparezcan, para establecer la distribucion sobre las bases de una justa equidad, no alcanzan con todo a contrapesar las graves desventajas del sistema de distribucion por autoridad. En el sistema del cambio, puede haber miseria individual; mas en el sistema de distribucion por autoridad, para salvar estos inconvenientes particulares, se incurre en un embarazo jeneral, en el retroceso del arte industrial. Las desventajas particulares se hacen jenerales, i todos los miembros de la sociedad vienen entonces a encontrarse colocados en una situacion idéntica a la que, en el sistema de distribucion por libertad, solo sufren aquellos individuos, que respecto a la jeneralidad, se encuentran en desproporcion de intelijencia, de ilustracion o de recursos.

CAPITULO X.

COMPARACION DE LOS DOS SISTEMAS DE DISTRIBUCION.

I.

Clasificados los sistemas de distribucion, hemos manifestado en sus detalles cuáles son los procedimientos que se observan en el de libertad i hemos estudiado los principios que rijen tanto la aplicacion del trabajo como la distribucion i valor de los productos, espresando los inconvenientes i los obstáculos que tienen en la práctica.

En cuanto al sistema de distribucion 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 i de sus productos, dirijido por el principio de su interes personal que, por su propia conveniencia, debe poner en armonía con el interes de los demas. En el sistema de distribucion por autoridad absoluta, la fuerza que domina la distribucion es la autoridad. Para comparar los dos sistemas de distribucion, es por consiguiente necesario comparar las dos fuerzas que obran en ellos: el interes personal que da libertad de accion i trae consigo la responsabilidad, i el mandato de la autoridad que suprime esa libertad i con ella la responsabilidad consiguiente.

Este estudio puede hacerse con relacion a diversas situaciones de la sociedad, ya que, segun lo hemos visto, en la distribucion no hai nada absoluto si no es el hecho de la distribucion. Sociedades habrá en que la autoridad se encuentre a una inmensa altura respecto de los gobernados i en que los individuos que componen el poder estén animados de sanas intenciones, llenos de moralidad, de ilustracion i en jeneral de todas las aptitudes necesarias para animar el movimiento industrial. Puede suceder que en esas mismas sociedades los gobernados carezcan de ilustracion i de competencia para aceptar las consecuencias de su responsabilidad propia. En estas sociedades escepcionales, sin duda que la direccion dada por un gobierno, dotado de estas cualidades, valdria mas que la direccion encomendada a los que no pudieran comprender por sí mismos el alcance de sus actos. Si solo de esta manera fuera posible desarrollar el espíritu de órden i de trabajo, valdria mas el sistema de distribucion por

autoridad que el de distribucion por libertad, o, mejor dicho, no habria comparacion posible. Sociedades habrá tambien en que el gobierno se encuentre en una inferioridad considerable respecto a los gobernados. En esta situacion, la comparacion seria así mismo imposible, debiendo desde luego darse la preferencia al interes individual ilustrado i responsable sobre la fuerza de un gobierno que no contara con elementos de ilustracion para dirijir el movimiento industrial. Para hacer la comparacion, es, pues, preciso tomar una situacion ordinaria, examinando el estado de la sociedad en que los gobernantes i los gobernados no se encuentren a una distancia escepcional. Entónces se puede comparar la influencia de las dos fuerzas que dominan la distribucion i establecer cuál de ellas domina mejor el movimiento. Para hacer esta comparacion, tomaremos ciertos puntos de vista: 1.° la direccion jeneral de la industria; 2.° el desarrollo del trabajo propiamente dicho i del arte; 3.° el movimiento de la poblacion.

II.

Sabemos que en el sistema de distribucion por autoridad, la direccion corresponde al gobierno, quien determina la aplicacion de los individuos a las distintas profesiones, i organiza la distribucion de los productos; i sabemos tambien 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 dirijir por sí mismos sus propios actos i responder de sus consecuencias. De estos dos móviles que gobiernan el réjimen industrial, sin duda que merece una preferencia mui marcada, el del sistema de dis-

tribucion por libertad. Si bien con una observacion somera se puede imajinar que la direccion del gobierno es capaz de dar un impulso mas certero, la verdad es que estas ventajas son aparentes i que la autoridad no está sujeta a otra regla que al mero capricho de los que gobiernan. Por el contrario, el interes individual de que emana la distribucion por libertad, solo puede obrar con sujecion a un principio enteramente fijo, cual es la lei de la oferta i del pedido; lei a la cual se llega, mediante el acuerdo entre la conveniencia de cada individuo i la conveniencia de los demas. Si bien, lo repetimos, con una observacion somera puede creerse que el gobierno tiene datos mas fijos acerca de las necesidades de los gobernados, acerca de las aptitudes especiales de ellos i acerca de las medidas jenerales que conviene adoptar para la distribucion de los productos i la aplicacion de los trabajos, una vez que se examinan los hechos, se comprende fácilmente que esta direccion aparentemente ventajosa que da el gobierno, de ninguna manera satisface las exijencias de una organizacion esmerada. La fuerza, que algunos han querido llamar ciega, que dirije los movimientos de la industria en el sistema de libertad, arranca de ciertos precedentes que la hacen ordenada en sus procedimientos.

En efecto, por ilustrado que sea el gobierno, en la situacion media que hemos tomado como punto de comparacion, esto es, en la situacion ordinaria de las sociedades, es imposible concebir, aun en sociedades de poblacion escasa, un gobierno tal que pueda conocer i apreciar las diversas i variadas necesidades que tienen los individuos. Para poder reconocer i apreciar debidamente estas necesidades habria menester el gobierno de una estadística tan completa, de un conocimiento tan cabal de

las inclinaciones humanas i de tal participacion i direccion en la organizacion 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 distribucion por libertad. En él las necesidades no solo pueden ser fácilmente apreciadas i conocidas, sino que se hacen sentir de una manera violenta, obligando a los individuos a conocerlas i a satisfacerlas, bajo pena de la vida.

Las necesidades, que en el sistema de distribucion por autoridad necesitan de estudios prolijos de parte del gobierno, en el sistema de distribucion por libertad son precisamente el móvil que lleva al hombre hácia el trabajo i el mas poderoso que puede imajinarse, ya que son constantes, de aumento indefinido, i necesarias. En una palabra, reunen todos los requisitos que constituyen a un motor poderoso.

Sucede lo mismo con relacion a los datos que serían indispensables para dirijir la marcha de la industria de una manera conveniente. Por mas adelantado que supongamos al gobierno, difícil, si no imposible, será llegar a obtener uno que posea todos los datos precisos para organizar el trabajo i la distribucion de los productos de un modo favorable a la produccion. Es tanta la complicacion 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 imajinar siquiera un gobierno que posea todos los datos precisos para arreglar la distribucion, nos es necesario salir de los límites de la realidad presente. 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 algun impul-

so 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 distribucion por libertad en que el móvil es el interes personal, el campo de accion es mucho mas reducido. Cada familia, cada hombre solo tiene que apreciar sus procedimientos i los datos necesarios para la aplicacion de su trabajo. Limitada así la esfera de accion, es mucho mas fácil obtener los antecedentes precisos para una marcha arreglada.

Iguales diferencias se observan entre el movil de las acciones en el sistema de distribucion por autoridad, i el de las mismas en el sistema de distribucion por libertad, si se comparan bajo el punto de vista de la responsabilidad mas o ménos considerable que acompaña a ambos. Por mui acertada que sea la organizacion de una sociedad, concíbese que por lo ménos es mui difícil, si no imposible, que el gobierno tenga una responsabilidad perfectamente reconocida i aplicada que le induzca a proceder con sujecion a los principios estrictos de la equidad. El gobierno puede organizar mui mal todo el sistema de la distribucion; i sin embargo, colocado como está, a mayor altura que los individuos que dirije, 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 imprevision gubernativa, el sistema de distribucion por autoridad conduzca a un empobrecimiento jeneral de la sociedad i a la ruina i al trastorno de la fortuna jeneral; i sin embargo, esa autoridad que, por sus propios actos, trae a la sociedad tan funestas consecuencias, está en situacion tal que le es dado permanecer impasible en medio del retroceso.

Por el contrario, en el sistema de distribucion por libertad, así como cada individuo es árbitro para organizar por sí mismo la distribucion de los productos en cuanto a él se refiere, así tambien tiene una responsabilidad perfectamente reconocida i de tal naturaleza que no se necesita de intervencion estraña para que se haga efectiva en los hechos. Un padre de familia es árbitro para disponer bien o mal de la aplicacion 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 sus propios actos. Si no aplica ventajosamente sus esfuerzos, si no hace sus consumos de una manera ordenada, la escasez de recursos i aun la miseria vendrán a penar la imprevision de sus obras. La responsabilidad es en este caso perfectamente personal; tiende a dar un impulso poderoso a la accion de los individuos. Hai una fuerza que por sí misma afecta a los que han tenido culpa en la mala organizacion de la industria.

Hai otro punto de vista importante en la distribucion, i es la aplicacion de las capacidades especiales al trabajo. En el sistema de distribucion por autoridad no hai ninguna seguridad de que los individuos sean aplicados al trabajo para que son mas aptos. Para llegar a este resultado, seria preciso que la autoridad tuviera un conjunto de datos que es casi imposible suponer que reuna i que, a mas de la intelijencia para establecer una buena organizacion, tuviera la voluntad de hacerla. Miéntras que, respecto a la autoridad, ninguna responsabilidad efectiva acompaña al error en sus actos; en el sistema de distribucion por libertad, la responsabilidad es directa i personal. El conocimiento que cada individuo tiene de las consecuencias de sus obras es sin duda un precedente poderoso para que en la aplicacion de sus esfuerzos

procure alcanzar el mayor resultado posible, i medite en consecuencia lo bastante para buscar el empleo que sea mas adecuado a sus inclinaciones, a sus hábitos i a su intelijencia. Las consecuencias necesarias de esta division del trabajo mas o ménos ordenado han sido estudiadas ya en la primera parte de esta obra. Así es que por ahora nos limitamos a recordar que la division mas arreglada del trabajo es fácil en el sistema de distribucion por libertad; i difícil, si no imposible, en el de distribucion por autoridad.

Se ha dicho por algunos que, si bien del sistema de distribucion por libertad pueden resultar algunas ventajas, era digno de observarse que en él no existe fuerza alguna jeneral que ponga de acuerdo los intereses variados que son una consecuencia necesaria de la misma libertad de accion, miéntras que en el sistema de distribucion por autoridad hai por lo ménos una fuerza que, mas o ménos acertadamente, concilia esos diversos intereses. Esta observacion ha venido a probar una vez mas la ventaja del sistema de distribucion por libertad. La autoridad es en apariencia una fuerza poderosa para conciliar los diversos intereses; pero en realidad no hai mas 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 escepcional. Miéntras tanto, en el sistema de distribucion por libertad, en que aparentemente se presentan en oposicion diversos i múltiples intereses, de la variedad misma resultan la unidad i la armonía. El interes de cada uno de los individuos está relacionado con el interes de los demas, por medio de la lei de la oferta i del pedido. Así la fuerza del gobierno conduce a un des-

órden necesario; i la fuerza del interes individual, que en apariencia no puede ser un móvil bastante poderoso para la organizacion de inclinaciones que se chocan, de hábitos que se contrarían, de intereses que se consideran opuestos, viene a manifestarse en una lei jeneral, superior sin duda a la fuerza irresponsable de un gobierno. Esta lei es superior a los individuos; obra libremente i sin coaccion estraña para organizar, sin esfuerzo alguno, toda la industria. De otra manera, habria una pérdida de valiosas fuerzas de produccion.

En resúmen, para comparar los dos móviles que dominan los sistemas de distribucion por autoridad i por libertad; para examinar cuál de ellos imprime al movimiento jeneral de la industria un desarrollo mas fácil i ordenado, basta estudiar estos dos móviles con relacion a las necesidades, a los datos que se requieren para establecer una direccion conveniente, a la aplicacion de las capacidades especiales a los distintos trabajos, a la responsabilidad mas o ménos segura que acompaña a la ejecucion de los actos, i por último, a la fuerza especial que hace efectivas en la práctica las indicaciones de la equidad.

III.

El segundo punto de vista jeneral que hemos indicado conviene examinar en la comparacion de los dos sistemas de distribucion, es la influencia que uno i otro ejercen en el desarrollo del trabajo muscular, del trabajo de ahorro i del arte industrial. No daremos a esta materia toda la estension que otros le han asignado, porque en realidad, para hacer esta comparacion, basta conocer, como ya conocemos, los móviles que dirijen uno i otro

sistema. Nos contraeremos a una esposicion sucinta de la manera como obran estos dos móviles del sistema industrial.

En cuanto al trabajo de ahorro, si se quiere hacer una comparacion completa, se debe estudiar la formacion de los capitales, su conservacion i su aplicacion. Si bien a primera vista, puede pensarse que el sistema de distribucion por autoridad da mucha facilidad para organizar el ahorro, se comprende tambien que esta facilidad no va siempre acompañada de la ejecucion del mandato de la autoridad. Nada es mas fácil, sin duda, en el sistema de distribucion por autoridad que dictar una simple órden estableciendo que de la suma de los productos sociales se guarde una cantidad mas o ménos considerable. Por lo que toca a ordenar el ahorro, el sistema de distribucion por autoridad tiene una ventaja aparente sobre el de distribucion por libertad en que no hai persona alguna que pueda dar estas órdenes jenerales. De la misma manera, en el sistema de distribucion por autoridad se tiene la ventaja que resulta de los consumos en comun, que hemos esplicado en la primera parte de estos estudios. Pero en cambio, si en el sistema de distribucion por autoridad es fácil hacer consumos en comun i ordenar el ahorro por un mandato jeneral, estas ventajas no son sino aparentes, puesto que de nada sirve la facilidad para ordenar el ahorro, si el sistema en que esta facilidad se observa no facilita la creacion de grandes masas de capitales. Inútil es ordenar que se guarde, si no hai que guardar. El punto de partida es averiguar en cuál de los dos sistemas es mas fácil la formacion de los capitales: i sin duda que bajo este punto de vista, el de distribucion 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, espuestos 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 ningun estímulo que a ello les impulse. Falta, por consiguiente, el interes para ahorrar, i, faltando este móvil, es inútil que haya facilidad para ordenar el ahorro.

Este punto de partida nos sirve tambien para apreciar lo que se relaciona con la conservacion de los capitales. De nada sirve que en el sistema de distribucion por autoridad sea fácil conservarlos, si, como lo hemos visto, no es fácil formarlos. Pero la verdad es tambien que la conservacion, aun prescindiendo de la formacion, es mas difícil en la distribucion por el sistema de autoridad que en la distribucion por libertad. En el primero seria indispensable hacer costos crecidos de guarda, así como tambien habria falta de responsabilidad de parte del gobierno que los guardara. En el último sistema, cada individuo, cada familia, sin coaccion de ninguna especie, tiene una inclinacion poderosa para conservar los capitales que pueden darle en lo sucesivo un poder mayor de produccion o ponerle a salvo de las incertidumbres de lo venidero.

I lo que se observa con relacion a la formacion i a la conservacion de los capitales, se observa tambien 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 direccion jeneral de la industria. El interes personal obra por sí mismo i lleva al individuo, responsable de sus propias obras, a buscar la colocacion mas conveniente. La autoridad no tiene un estímulo poderoso que la impulse para buscar el mejor empleo.

En cuanto al trabajo muscular, son aplicables las mismas observaciones que hemos hecho respecto al trabajo de ahorro. En el sistema de distribucion por autoridad, el individuo, que no puede disponer libremente de todo el producto de su trabajo, tiene necesariamente interes en trabajar lo ménos posible. De aquí emana la necesidad de una vijilancia esmerada que arrebata a la produccion valiosas fuerzas: de aquí tambien el que, a pesar de esa vijilancia esmerada, el trabajo no se desarrolle en una escala tan vasta, porque falta el móvil del interes. Por el contrario, cuando el individuo sabe que es árbitro para disponer de los productos que obtenga con su trabajo propio, tiene tambien interes en que ese trabajo le dé mayor provecho; i, sin vijilancia alguna, sin coaccion, sin la pérdida de fuerzas productivas que necesariamente acompaña a todo sistema de distribucion por autoridad, busca los medios de aumentar el resultado de sus esfuerzos. La razon i la historia están de acuerdo para manifestar la conveniencia del trabajo libre; i la mejor prueba de ello es que todo sistema por autoridad i todo sistema de trabajo forzado han ido cediendo ante el trabajo libre. Al trabajo de los esclavos ha sucedido el trabajo con peculio; a este trabajo, el trabajo a dia: i como aun se necesitaba de cierta vijilancia, se emplea ahora el trabajo a tarea en que hai mas libertad de accion i ménos necesidad de vijilancia. Aun éste ha parecido todavía insuficiente, i se va introduciendo la costumbre del trabajo en participacion, convencidos los empresarios de que, para asegurar esfuerzos continuados i libres, les es ventajoso hacer partícipes a los obreros de sus capitales i 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 re-

laciones del hombre con los objetos, en cuanto a los arreglos de taller i en cuanto a los arreglos sociales. Inútil es comparar los dos sistemas de distribucion en lo que toca a los arreglos sociales; o mejor dicho, ya los hemos comparado, al estudiar los dos móviles que dirijen el movimiento industrial. Sin duda que los hábitos, la opinion i las costumbres, así como las leyes, son mas 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 interes personal es el móvil que guia a los individuos en sus obras, i las opiniones i las costumbres se forman en un sentido favorable a la produccion. Entre las familias de artesanos, el oficio de artesano es estimado. En los pueblos en que domina el interes personal, i en que cada uno es responsable de sus propias obras, los empleos industriales en jeneral obtienen consideracion i respeto. En el sistema de distribucion por autoridad no hai propiamente opiniones i costumbres que puedan desarrollar la produccion. Podria suponerse a lo mas la existencia de un móvil de delicadeza i de honor que moviera a los individuos a cumplir los mandatos de la autoridad; pero propiamente, lo repetimos, las opiniones i las costumbres favorables al desarrollo del espíritu industrial no tienen razon de ser, porque se obedece i no se piensa, se acepta un mandato i no se organiza la direccion de la industria.

Lo que se observa en cuanto a la cooperacion social se nota en los arreglos de taller, i en el arte por lo que hace a las relaciones del hombre con la materia. ¿Quién puede tener interes en inventar en el sistema de distribucion 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 por-

que haga una invencion cualquiera: i el segundo está sometido al imperio del uso, o mejor dicho, de la rutina, i tampoco tiene interes en disminuir los esfuerzos de los obreros, ni en aumentar el resultado de la produccion. Se ha visto por esto que, miéntras ha dominado el sistema de distribucion por autoridad, las invenciones han sido insignificantes, saliendo solo a luz aquellas que emanaban de una casualidad. No se hacia ninguna que exijiese estudio i atencion previa. Miéntras tanto, desde el momento en que ha comenzado a dominar el sistema de distribucion por libertad, el obrero i el empresario tienen interes 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 produccion. El interes personal, que es el móvil de la libertad, no existe en el sistema de distribucion por autoridad; i de aquí es que en este sistema, nadie tiene interes en la invencion, porque nadie aumenta con esa invencion la cantidad de sus goces o disminuye el esfuerzo de su trabajo.

En lo que es posible encontrar alguna ventaja en el sistema de distribucion por autoridad, respecto a la organizacion por libertad, es en cuanto a la propagacion del arte industrial, una vez conocido. En realidad, es mui fácil que la autoridad, por un simple decreto, ordene la propagacion del arte. Pero, esta ventaja es efímera, ya que de nada sirve la facilidad de propagacion si no hai facilidad de invencion. El inconveniente que hemos observado en el sistema de distribucion por libertad acerca de la falta de remuneracion competente de los inventores existe en mayor escala en el sistema de distribucion por autoridad. Si en el primero el inventor, por el juego libre de los cambios, se halla espuesto a perder las venta-

jas especiales de su invencion al cabo de un tiempo mas o ménos corto, en el sistema de distribucion por autoridad esa remuneracion no existe ni en grande ni en pequeño. Ademas, ese inconveniente de la competencia se salva con facilidad, por medio de los privilejios esclusivos o de la organizacion de la propiedad industrial.

IV.

El último punto de comparacion entre los dos sistemas que hemos indicado, es el arreglo de la poblacion. En esta materia es indispensable la intervencion de una autoridad, cualquiera que ella sea, porque no se concibe la crianza i educacion de los individuos sin la intervencion de la autoridad. Esta puede manifestarse de dos maneras: o por la organizacion de la familia, o por la intervencion directa del gobierno. La comparacion debe hacerse, por consiguiente, entre estas dos distintas organizaciones, la que resulta de la familia i la que proviene de los mandatos de la autoridad jeneral.

Ya hemos estudiado cómo se manifiesta el movimiento de la poblacion en el sistema de la familia i solo recordaremos que esta organizacion es la que naturalmente debe existir, porque se halla en armonía con las inclinaciones i con los sentimientos de los hombres. En el sistema de la familia, si hai que lamentar a veces los escesos de poblacion, es por efecto de la imprevision i de la falta de ejercicio de los sentimientos morales de que está dotada la naturaleza humana. Pero estos sentimientos existen i obran de una manera poderosa para impedir la multiplicacion de la familia mas allá del límite de las subsistencias. Habrá errores, habrá imprevisiones particulares; habrá en consecuencia, desgracias especiales i privadas: pero, por

lo ménos se marcha de acuerdo con los impulsos de la naturaleza, i con los sentimientos de la intelijencia.

En el sistema de distribucion por autoridad, esos sentimientos no pueden existir. La familia se destruye; la responsabilidad del poder para con los hijos desaparece, i solo queda como poder de accion el gobierno que, por medio de reglamentos, facilita o pone limitaciones al desarrollo de la poblacion. Si ésta llega a un aumento considerable, no queda mas recurso que la prohibicion absoluta para lo sucesivo o la condenacion de los nacidos. I sin duda que es mas fácil esta multiplicacion imprudente en el sistema de distribucion por autoridad, porque, segun lo hemos visto, la responsabilidad desaparece. El padre, que no es árbitro para disponer de los productos que obtiene con su trabajo, pierde tambien necesariamente los deberes que resultan de esa libertad de accion.

No solo es mas perjudicial la distribucion por autoridad, bajo este punto de vista harto grave, sino que lo es tambien porque en él o bajo su imperio, hai ménos recursos i la produccion es mas escasa para atender a las necesidades de los individuos. Ya hemos visto que el arte industrial, el trabajo de ahorro i el muscular no tienen tanto vigor como en la distribucion libre. Así la poblacion encuentra dos obstáculos graves. Resulta el primero de la falta de responsabilidad en la organizacion de la familia que puede traer una multiplicacion imprudente. Emana el segundo de la escasez de recursos, o, lo que es lo mismo, de la disminucion de las rentas, para atender a las necesidades de los pobladores. La lei de la poblacion viene de esta manera a aplicarse en sentido enteramente desfavorable, ya que por una parte no hai un límite en los sentimientos morales para la procreacion impru-

dente; i por otra, hai una disminucion necesaria en cuanto a la suma de las rentas que se obtendrian 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 distribucion por autoridad: sacrificios de que tenemos numerosos ejemplos i que confirman la exactitud de la teoría que se establece al decir que en el sistema de distribucion por libertad hai una produccion mas abundante para atender a la subsistencia cómoda de los individuos i una responsabilidad propia i directa que evita la multiplicacion indebida.

En conclusion, podemos establecer que, sea que se estudie el movimiento jeneral de la industria, sea que se pase al análisis de la actividad industrial en sus dos formas, arte i trabajo propiamente dicho, sea por fin que se examine el movimiento de la poblacion en las sociedades que se encuentran en un estado ordinario, produce mejores efectos la distribucion por libertad que la distribucion por autoridad. Vale mas el móvil del interes personal responsable, puesto en armonía con el interes de todos los individuos por medio de la lei 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 i de su voluntad mas o ménos irreflexiva, mas o ménos opuesta al movimiento natural de las sociedades.

LIBRO TERCERO.

ESTUDIOS PRÁCTICOS.

CAPITULO I.

CLASIFICACIONES JENERALES.

I.

Al definir la economía política, hemos dicho que es ciencia i arte: que, como ciencia, estudia los principios deducidos de la observacion de los hechos, i que, como arte, aplica esos principios. Entre la economía política como ciencia i la economía política como arte, hai pues, una diferencia sensible; ya que, miéntras se trata únicamente de fijar los principios, se establecen nociones jenerales i 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 pais, de las industrias que en él dominan, i de aquellas a que mas fácilmente se prestan la naturaleza del territorio, los hábitos i las aptitudes especiales de los individuos. Preciso es, por consiguiente, si se quiere hacer una aplicacion adecuada de los preceptos de la ciencia, observar con esquisito tino las circunstancias que contrarían o favorecen el desarrollo industrial, i examinar en todos

sus detalles las consecuencias de la aplicacion de los mismos principios. Ademas, si tratándose de la ciencia económica, no puede haber diversidad alguna de opinion, porque todas las nociones son iguales; cuando se procura aplicar los principios, es mui posible que haya suma diversidad en los medios que se propongan para producir el adelanto industrial. Sin salir de la exactitud de las nociones i estando todos de acuerdo en los 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 mas conveniente el desarrollo del trabajo de ahorro. Habrá tambien otros que consideren que lo necesario es la mejora del arte industrial: i 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, i otros, por fin, que aconsejen la modificacion en los arreglos sociales, esto es, en las relaciones entre los gobernados i gobernantes i en las opiniones i las costumbres, que a veces son antecedentes de las leyes, a veces consecuencia de ellas.

Saldriamos, sin embargo, de nuestro propósito, si continuásemos esponiendo las diferencias prácticas que se hallan entre la ciencia i el arte económico. Nos basta recordar que es indispensable, para la aplicacion esmerada i conveniente de los principios, atender mucho a las circunstancias particulares, i examinar cada punto de estudio que se presente, no solo con relacion a un antecedente, sino en todos sus detalles, en todas sus conse-

cuencias. Innecesario nos parece tambien espresar 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, saldriamos en primer lugar de los límites que debe tener un testo elemental, i entrariamos desde luego en un estudio para el cual son indispensables observaciones prácticas de larga estension, i mui principalmente el conocimiento de los negocios. Vamos, pues, a contraernos únicamente a aquellos puntos de estudio que merecen atencion especial, dividiéndolos segun la clasificacion natural, que consiste en separar las atribuciones necesarias del gobierno, de las atribuciones de los particulares, i esplicando en cada una de estas dos clases de atribuciones, las materias de importancia mas decisiva.

II.

En la primera parte de estos estudios hemos dicho que el sistema de distribucion por libertad absoluta, no puede existir por sí solo sin alguna mezcla de autoridad: i hemos dicho tambien que la intervencion necesaria de la autoridad se contrae a la organizacion de las familias, a la prestacion de aquellos servicios que no se incorporan ni en la materia, ni en uno o algunos individuos determinados, i a las operaciones que tienen por fin remunerar los servicios públicos. Reducida por consiguiente la intervencion de la autoridad a la menor escala que sea posible imajinar, hai siempre cierto jénero de atribuciones que por necesidad le corresponden en un pais organizado. Por esto nos ocuparemos de estudiar, de las atribuciones de los gobiernos, mas o ménos vastas, segun la distinta organizacion social, solo aquellas que

siempre han de existir, i de entre ellas, las mas importantes. Examinaremos así en cuanto a la organizacion de los gobiernos: 1.° las leyes sobre las sucesiones i testamentos; 2.° las reglas que se observan en la actualidad para dar a los inventores un premio, conocido de ordinario con el nombre de *privilejio de invencion*, i las reglas que organizan la propiedad literaria i artística; 3.° los monopolios constituidos por leyes de aduana, previniendo que, si bien la organizacion de estos monopolios se halla mui léjos de ser una atribucion necesaria del gobierno, puesto que por el contrario seria siempre conveniente que estos monopolios fueran abolidos, por esto mismo i por la importancia histórica que tienen, creemos útil estudiarlos para manifestar así sus inconvenientes i propender a su desaparicion completa; 4.° las leyes i reglamentos sobre el comercio de granos; 5.° los medios empleados para aumentar la tasa de los salarios; 6.° los impuestos; 7.° los empréstitos; 8.° la fabricacion de la moneda. Estos estudios no son, sin duda, sino una parte pequeña de los que podrian hacerse con relacion a las atribuciones de los gobiernos, tales como aun se practican en muchas sociedades modernas.

Al ocuparnos en especial de las atribuciones de los particulares, estudiaremos: 1.° algunas instituciones especiales de crédito, como las cajas de ahorro; 2.° el sistema de bancos; 3.° las inmigraciones, emigraciones i colonizaciones. Concluiremos nuestros estudios haciendo una comparacion entre el sistema económico, i los sistemas socialista i comunista.

CAPITULO II.

LEYES SOBRE LAS SUCESIONES I TESTAMENTOS.

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 estension mayor, es menester un mandato de la autoridad, una lei. Por eso todas las consideraciones relativas a la disposicion de los bienes despues de la muerte, forman parte de las atribuciones de los gobiernos, sea que exista o nó el derecho de testar, sea que la lei establezca una aplicacion determinada i precisa de los bienes, o que, partiendo de ideas mas elevadas, encargue la disposicion de ellos al mismo que los formó. Bajo este punto de vista, las costumbres sobre esta materia forman parte i parte importante de los estudios económicos. No darémos sin embargo, a estas observaciones una grande estension; 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 si debe continuar despues de ella; esto es, si debe existir o no el derecho de testar. Una sola consideracion basta para decidirnos a adoptar este derecho. Cuando el individuo no tiene seguridad alguna de prolongar su propiedad mas allá de su vida; cuando todos los bienes que acumula han de pasar al Estado o han de tener una aplicacion forzada bajo el im-

perio de la lei, se disminuyen necesariamente sus esfuerzos i se contrae a la adquisicion de aquellos bienes que son indispensables para el mantenimiento de la vida, para la satisfaccion de sus necesidades. En tal situacion, los hombres procurarian trabajar tan solo miéntras les fuera indispensable, i buscarian aquellas colocaciones de capitales que les dieran una entrada considerable aunque transitoria. Una organizacion sin el derecho de testar, en que la propiedad concluyera con la vida, conduciria forzosamente a la disminucion del poder productivo, i privaria a la sociedad de las ventajas importantes que le resultan de los esfuerzos valiosos de aquellos que tienen aptitudes bastantes no solo para satisfacer las necesidades del momento, sino para formar una gran masa de capitales destinada para las jeneraciones futuras. La produccion se estimula con la estension de la propiedad i decae con la limitacion de ella. Podemos, pues, indicar que es un precedente de todo punto exacto que, si se quiere facilitar la produccion, es preciso establecer como un principio fundamental en la organizacion de la sociedad, el derecho de testar.

Cuál debe ser la estension de este derecho, es otro punto de estudio casi tan importante como el primero. Se presentan en oposicion dos sistemas enteramente diversos: uno en virtud del cual toca al testador arreglar, segun los impulsos de su voluntad i de su intelijencia, el llamamiento a sus bienes; i otro, en virtud del cual, la lei limita ese derecho, estabelciendo una reserva forzosa en favor de individuos determinados, i especialmente de los miembros de la familia del testador. Estos dos sistemas son conocidos con el nombre de derecho absoluto de testar i sistema de reserva o de lejítimas. Para el que se proponga ante todo aumentar cuanto sea posible el po-

der productivo, no hai duda en la eleccion acerca de estos dos sistemas, ya los considere con relacion al testador, ya con relacion a la influencia que uno i otro ejercen en los hábitos i en las opiniones de los individuos favorecidos con la reserva.

Sin duda que los malos efectos del sistema de la reserva con relacion al testador no son tan funestos como los de la prohibicion absoluta del derecho de testar; con todo vale mas la libertad en el ejercicio de este derecho. Si la lei, procediendo cuerdamente, solo establece la lejítima 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, i deja libertad al testador para disponer de lo demas; si, en una palabra, en el sistema de reserva se procede con cordura, no traerá él consecuencias tan desfavorables para el poder de la produccion como el de la prohibicion absoluta del derecho de testar. Aun cuando sucede de ordinario que el padre de familia tiene un interes poderoso para disponer en favor de sus hijos i de sus próximos parientes i aun cuando éste es uno de los estímulos mas fuertes que le llevan a aumentar sus esfuerzos, muchas veces sucederá tambien que la conducta de los hijos, la organizacion de la familia, exijan, para obtener la armonía i 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 podrian ordinariamente alcanzar. Es preciso dejar al padre mucha libertad de accion para que pueda disponer, como árbitro, de todos sus bienes, premiar al que progrese, penar con la privacion de ellos al que no respete los lazos de la familia, estimular al que desarrolle intelijencia i hábitos de órden, 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 jeneral el derecho de testar.

La superioridad del sistema de testamento libre, no solo emana de las consideraciones anteriores, sino que está apoyada en los buenos efectos que produce con relacion a los miembros de la familia. Es una verdad que no necesita demostracion, porque es de sentimiento jeneral, que los hijos de padres ricos se consideran escusados del trabajo cuando las leyes del pais 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 ménos aun en la industria la base de su independencia económica. I estas ideas no son adquiridas por ellos solos, sino que ademas les son imbuidas 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 delegacion de confianza; pero una delegacion motivada. La lei encarga la disposicion de sus propios bienes a aquel que los ha formado, quien 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 espresar 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 sucesion propia del testador, i con ello hai bastante estímulo para el aumento de sus fuerzas productoras. Mas no seria conveniente, que por medio de las vinculaciones o por medio de sustituciones perpétuas, estuviese facultado para organizar tambien la sucesion de sus sucesores. Hábitos nuevos, ideas formadas a virtud del desarrollo que van tomando las familias i la sociedad, el progreso en las opiniones harán que los individuos puedan en lo venidero disponer mejor de sus bienes; i no seria por esto conveniente que un testador muerto hace quinientos o mil años contínuase arreglando, por un acto antiguo, la trasmision perpétua de la propiedad que dejó a su muerte. Es preciso poner en armonía con las ideas futuras la aplicacion futura de la propiedad.

La segunda limitacion 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, i que no seria 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. Solo pueden dar estos alimentos el Estado o la familia; i es lo mas natural que el padre sea el responsable de la suerte de los individuos que trae a la vida. La asignacion a los hijos de los alimentos, que comprenden la instruccion primaria, i lo indispensable para la satisfaccion de las necesidades de subsistencia i vestido son, pues, una limitacion necesaria del derecho de testar.

III.

El segundo punto de estudio que se presenta con relacion a esta materia, es averiguar la suerte que debe caber a los bienes del difunto cuando no ha puesto en ejercicio el derecho de testar atribuido por las leyes. Conveniente es que la lei establezca para este caso de una manera arreglada la forma en que debe hacerse la trasmision de los bienes. La lei no contraria entónces la voluntad del testador; la suple. I estableciendo una organizacion ordenada en la trasmision de los bienes, dá un nuevo estímulo al padre de familia para aumentar los esfuerzos de su produccion: pues ve que la lei misma se encarga, si él no quiere hacer uso de su libre derecho de testar, de trasmitir su fortuna a aquellas personas que, atendidos los vínculos de la familia, es de suponer hubieran sido sus herederos.

En cuanto a la distribucion de los bienes por la lei en el caso de que no haya testamento, son tambien dos los sistemas mas comunmente conocidos.

En el primero, todas las propiedades raices se destinan al mayor de los hijos de la familia; i los bienes muebles solo se distribuyen entre los demas, una vez que las propiedades raices se encuentran libres de todo gravámen, porque si lo tienen, se destinan a pagar ese gravámen. En el segundo, todos los bienes se distribuyen en partes iguales entre todos los herederos. En estos sistemas, debe tambien considerarse la estension atribuida por la lei a la familia.

Segun algunas lejislaciones, las familias se estienden hasta un grado mui remoto; segun otras, hasta un grado un poco ménos lejano. En todas las lejislaciones mo-

dernas esa estonsion es mayor que la que de ordinario tiene segun la costumbre. Comunmente se estiende la familia por la lei hasta el décimo grado en que las relaciones de parentezco casi no existen.

En cuanto a la atribucion de la casi totalidad de los bienes al primojénito o la distribucion por partes iguales, debe reconocerse que el último sistema es sin duda mucho mas arreglado, no solo a los principios de la equidad, sino tambien a la conveniencia económica. En el sistema de la primojenitura, el mayor, halagado por la esperanza de la fortuna, no procura desarrollar sus esfuerzos; i los menores, privados por el ministerio de la lei 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 situacion cómoda a una situacion escasa, en que no cuentan siquiera con los elementos para desarrollar con facilidad su trabajo. Por el contrario, en el sistema de distribucion por partes iguales, cada uno, si no gran cantidad, por lo ménos tiene de ordinario lo indispensable para desarrollar sus esfuerzos; i de esta manera no hai un choque tan fuerte entre la condicion anterior, i la condicion independiente fuera de la familia. Por esto es que la tendencia de todas las lejislaciones modernas debe dirijirse a esta distribucion en igualdad. Si en algunos paises funciona todavia el sistema de la primojenitura, esto es debido al imperio de hábitos arraigados i de costumbres que cuentan con el apoyo de una práctica de largos siglos.

En resúmen, el derecho de testar es una condicion indispensable del progreso económico. El derecho de testar debe ser libre, sin otras limitaciones que las que ántes hemos espresado. La lei debe suplir el silencio del testador.

CAPITULO III.

ATRIBUCIONES DE LA AUTORIDAD.—PRIVILEJIOS DE INVENCION, PROPIEDAD LITERARIA I ARTÍSTICA.

I.

En las circunstancias mas favorables que pueden presentarse en el sistema de distribucion por libertad, los inventores solo obtienen, segun lo hemos dicho, una remuneracion escasa, cuyo máximum está limitado por la diferencia entre el costo de produccion que determina el valor habitual i el precio de costo especial con que producen, mediante el empleo de su invento. I como este máximum no es en muchas ocasiones suficiente para remunerar invenciones que necesitan de largos estudios i de preparacion esmerada, se ha buscado en las sociedades modernas algun arbitrio para proporcionar la remuneracion al trabajo i al mérito de la invencion. Lo que ordinariamente se acostumbra es protejer 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 invencion* o *privilejios esclusivos*,

Diversas son las teorías que se han emitido a fin de fundar el derecho de los inventores para obtener patentes de invencion, i esponiéndolas todas saldriamos de los límites naturales de estos elementos. Nos referimos por ello, en cuanto a los detalles, a las obras especiales (1)

(1) THILLIERE. Tratado sobre las patentes de invencion.—RENOUARD Obra con el mismo título.

i nos limitaremos a observar que son dos las teorías principales i mas conocidas.

Han sostenido algunos que el inventor de un procedimiento nuevo o de una mejora en el arte industrial, es un verdadero propietario, i que, a título de tal, merece el amparo de la lei para el goce de su propiedad. I los que han sostenido esta teoría han espuesto que ésta es una de las propiedades mas indisputables, puesto que se debe tan solo al injenio i al trabajo propio i en nada viene a menoscabar los derechos de los demas con relacion a los bienes. Otros, por el contrario, han sostenido que el inventor no tiene los caractéres de un verdadero propietario; que en la marcha del arte industrial todos caminan aprovechando los conocimientos de sus predecesores, i que la invencion no es otra cosa que una verdadera anticipacion, debiendo limitarse en consecuencia la patente de invencion a remunerar esa anticipacion del inventor sobre los demas que caminan en persecucion del mismo invento.

Si el inventor fuera un verdadero propietario, no habria razon alguna para limitar en tal caso la patente de invencion a un determinado tiempo; i habria de tener esta propiedad los mismos caractéres de las otras, entre ellos el de la perpetuidad. Pero, la verdad es que el inventor no puede ser considerado como propietario esclusivo del invento, que éste es propiedad de todos los que han trabajado en las ciencias i en las artes durante muchos siglos. Las ideas se van trasmitiendo; los conocimientos adquiridos en una época anterior aprovechan a las jeneraciones siguientes; los trabajos de los sábios son la base de los procedimientos del industrial; i los que hacen un invento cualquiera toman como punto de partida los conocimientos existentes en la sociedad en el momen-

to en que obran. Sin estos ausilios, las invenciones serian casi imposibles i debidas tan solo a la casualidad. Para la planteacion de los telégrafos eléctricos, por ejemplo, ha sido necesario que se inventase primero la teoría de la electricidad: para la aplicacion del vapor a los trasportes, que fuese conocida la teoría de la espansion, i de la contraccion; para toda aplicacion, en fin, el conocimiento del principio que le sirve de base. Es, pues, mas cierta la teoría que consiste en creer que los inventores no hacen otra cosa que anticiparse a los demas, en la aplicacion de un principio conocido de antemano, i patrimonio por consiguiente de toda la sociedad. Esto se comprueba tambien con la práctica, pues miéntras un individuo se ocupa en preparar una invencion cualquiera, muchos otros se emplean en la misma ocupacion. Raro será el invento conocido hasta ahora en el mundo cuyo descubrimiento no sea reclamado a la vez por numerosos individuos, que en el mismo tiempo se empleaban en estudiarlo.

La base de la patente de invencion es, pues, el premio a una mera anticipacion en el tiempo; i por ello es que este premio no debe ser perpétuo, como la propiedad, sino que debe contraerse a un privilejio temporal. La patente deberia durar por un tiempo igual al que fuese posible calcular se ha anticipado el inventor a la invencion por otros del mismo sistema.

Esto que es teóricamente cierto no puede aplicarse en la práctica de una manera rigorosa, porque no se puede fijar tiempo determinado a lo que está sujeto a las contingencias de lo porvenir. Pero a lo ménos debe establecerse, en conformidad a la teoría, que el privilejio debe ser temporal, i arreglado a la importancia del descubrimiento.

Los privilejios se refieren ordinariamente a tres puntos distintos: 1.° la invencion de un procedimiento enteramente desconocido, 2.° la mejora de un procedimiento aplicado ya i 3.° la simple introduccion a un pais de una invencion conocida en otros. Si bien en el lenguaje comun, en este último caso no hai una verdadera invencion, porque solo se llama invencion un descubrimiento nuevo, en economía política se da este nombre a la aplicacion de procedimientos conocidos en otros paises; porque la invencion propiamente dicha i la aplicacion producen el resultado de mejorar el arte industrial existente.

Se comprende que estas tres diferentes clases de invencion merecen tambien diversas patentes. Justo es que sea mayor el término de las que remuneran una invencion o procedimiento totalmente desconocido; que goce de una patente de duracion menor, la mejora de un procedimiento aplicado, i por último, que si se acepta la remuneracion para las introducciones, la patente esté limitada a una duracion escasa. En estas tres clases de patentes es tambien preciso atender a la importancia del descubrimiento o de la aplicacion: i a la vez fijar un término breve para la planteacion 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 privilejio.

Para asignar a los inventores patentes de invencion, hai dos sistemas enteramente distintos. Acostúmbrase en algunos paises hacer examinar las invenciones por peritos designados al efecto: i solo se dá la patente una vez comprobado que la invencion o aplicacion son totalmente desconocidas. Pero, una vez comprobado este hecho, la lei favorece al inventor i le escusa de entrar en

juicio con los que puedan pretender que conocen la aplicacion del mismo procedimiento.

Hai otro sistema, en virtud del cual, a los que solicitan patente por una invencion, mejora o aplicacion, se les otorga sin dificultad alguna i sin exámen prévio, dejando a los particulares que se consideren perjudicados con la patente, el derecho de sostener en juicio que la invencion o la aplicacion eran conocidas de antemano.

De estos dos sistemas elemen ales se ha formado otro que consiste en hacer reconocer la invencion por peritos, dejando a los particulares el derecho de contestar la novedad de la invencion.

Considerados estos diversos sistemas, parece preferible el segundo. Es difícil en primer lugar que los peritos puedan determinar con exactitud rigorosa si es o no nuevo i desconocido el procedimiento que se somete a su exámen. Conviene tambien no poner trabas a la concesion de las patentes. I por último, se tiene entera seguridad, dejando la discusion a cargo de los particulares perjudicados con la concesion de la patente. Esta conclusion no es sin embargo absoluta, ya que en todo estudio de aplicacion, es indispensable fijarse en las circunstancias especiales de cada pais, en los hábitos de sus individuos; i en jeneral en todas las circunstancias que pueden modificar la aplicacion práctica de un principio.

Al sistema de remuneracion dado a los inventores por medio de las patentes de invencion, convendria sobremanera sustituir una remuneracion dada por los particulares, i mas propiamente, por individuos interesados en la aplicacion del procedimiento descubierto. Seria mui 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 aplicacion de los

procedimientos. Con este sistema, el inventor tendria una remuneracion competente; i tanto los industriales en particular, como los consumidores en jeneral, podrian gozar de todas las ventajas del procedimiento, disminuyéndose desde luego el costo de produccion.

II.

La formacion de obras literarias o artísticas, como libros, cuadros, esculturas, grabados, i en jeneral toda creacion de tipos que pueden reproducirse, ha dado tambien oríjen a lo que se llama *propiedad literaria i artística*, que en realidad no es otra cosa que un privilejio concedido a los autores de esos diversos tipos, para que no puedan ser reproducidos sin permiso de ellos durante cierto tiempo designado por la lei. Esta materia no se encuentra ligada de una manera tan íntima con los estudios económicos como las patentes de invencion para remunerar los descubrimientos o aplicaciones de descubrimientos industriales. Por ello nos limitaremos a recordar que esta creacion de tipos ha sido tambien materia de un premio para los autores.

A nuestro juicio, la propiedad propiamente literaria es mas discutible que la propiedad de la invencion industrial; i si bien reconocemos que, segun las opiniones mas comunes, la propiedad literaria debe existir, consideramos tambien que no debe otorgarse de una manera jeneral i absoluta, porque, procediendo así, se estimula la formacion de toda clase de libros, i dá la lei un desarrollo innecesario a la formacion de todos aquellos que no están destinados a obrar de una manera favorable en el desarrollo de las opiniones sociales. En nuestro sentir, i aun cuando esta opinion no sea comunmente acepta-

da, deberia otorgarse la propiedad literaria tan solo a los que formen obras importantes para el desarrollo de la sociedad en cualquier sentido, i negarse a los que no traigan ninguna idea favorable para el desenvolvimiento de la sociedad.

De ordinario se ha considerado la propiedad literaria i artística como sujeta a ménos inconvenientes que las patentes de invencion industrial, i por ello es que se le ha dado una duracion mayor, estendiéndola comunmente hasta algunos años despues de la vida del autor. A lo mas se ha distinguido entre lo que es propiamente invencion i lo que es traduccion, para asignar a ésta como máximum de duracion, la vida del traductor. Pero no se ha tomado como base la importancia de la obra. Se ha procedido con mas larguesa con la propiedad literaria i artistica, por haberse considerado que el otorgamiento de esta propiedad causaba menores males que la concesion de una patente industrial, i porque tambien se ha estimado que en las obras literarias i artísticas hai mas elementos de propiedad que en las invenciones industriales. Esta idea es, en nuestro juicio, inexacta, si se trata de la propiedad literaria, porque todos los autores aprovechan las opiniones i los conocimientos que son el patrimonio de la sociedad en el momento en que escriben. Reconocemos, pues, en toda su estension comun, la propiedad artística. No aceptamos la idea ordinaria sobre la base de la propiedad literaria, i creemos que, para otorgarla, deberia atenderse a la importancia de la obra.

CAPITULO IV.

MONOPOLIOS CONSTITUIDOS POR LAS LEYES DE ADUANA.—LEYES I REGLAMENTOS SOBRE EL COMERCIO DE GRANOS.

I.

Las aduanas no han sido consideradas solo como una fuente de contribuciones para el estado, sino que ordinariamente en los tiempos anteriores, i aun en los actuales, han sido estimadas como un medio de constituir verdaderos monopolios. Segun las ideas dominantes, estos monopolios pueden ser constituidos de dos maneras diferentes: o por una prohibicion absoluta de internar los artículos cuyos homojéneos se producen dentro del pais; o por la fijacion de derechos escepcionales de internacion para recargar éstos en proporciones considerables, estableciendo una diferencia en favor de los productos nacionales.

Compréndese, que estos dos procedimientos vienen a dar un resultado igual. Es lo mismo, en cuanto a los efectos jenerales, prohibir absolutamente la internacion de un artículo, permitiendo así al productor del interior que pida una cantidad mayor que la que obtendria en competencia con los artículos estranjeros: o que se cobre en la internacion de éstos, un derecho escepcional que los recargue, para que no puedan hacer una competencia libre a los productos homojéneos de la industria del pais en que esos derechos de internacion se establecen. En uno i 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 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 productoress son valiosos, i éstos han buscado todo jénero de apoyo para sostener doctrinas que fuesen favorables a ellos, aun con perjuicio grave de los consumidores. Por esto es que, aun en las sociedades modernas, no se han echado en olvido las teorías que tienden a la constitucion de los monopolios de aduana; i que no, obstante haberse probado, por los adelantos de la ciencia, la falsedad de estas teorías, se aplican todavia en grande escala.

II.

La primera teoría inventada para sostener los monopolios constituidos por las leyes de aduana es el que se ha llamado de la *balanza del comercio;* sistema acerca del cual hemos dicho ántes algunas palabras, i que debemos examinar ahora, para manifestar su inexactitud completa.

En los tiempos antiguos se consideraba que el oro i la plata eran la riqueza por escelencia, si no la única; i de aquí vino la idea de que un pais no tenia sino dos medios de enriquecerse; o la produccion de las minas de oro i plata, o la adquisicion de estos metales por el comercio esterior. Dada esta base teórica, fué natural que se organizaran los procedimientos industriales con el fin de limitar e impedir totalmente la esportacion de los metales preciosos i de atraer por el contrario, la mayor cantidad posible de ellos. Se consideraba que si un pais esportaba mucho en mercaderías, e importaba poco en productos de la nacion adonde se dirijia la esportacion, esta nacion debia pagar a la primera, una diferencia en metales preciosos, i por el contrario que si se importaba en él una cantidad mayor, debia pagar esta di-

ferencia en dinero, sufriendo una pérdida. Esta diferencia en favor o en contra entre la importacion i la esportacion, diferencia pagada en metales preciosos, es lo que se llamaba *balanza del comercio*. Procuróse en consecuencia facilitar la esportacion por todos los medios, llegándose en muchas ocasiones a organizar salidas forzadas. De aquí vinieron las guerras para abrirse mercados de esportacion: de aquí los trabajos numerosos para hacer difícil, si no imposible, la importacion; de aquí las penas para impedir la esportacion de moneda, tan rigorosas que aun llegaron a la capital; de aquí en fin un sistema enteramente artificial de organizacion de la industria. El objeto era atraer los metales preciosos, facilitar la esportacion en jeneral e impedir la importacion.

Esta teoría de la balanza del comercio que ha dado una organizacion falsa a la industria durante largos siglos, no necesita de un exámen detenido para el que conozca las bases de los estudios económicos. Hemos visto que son riquezas todos los objetos útiles, materiales i apropiados i que los metales preciosos son una riqueza como cualquiera otra. Por consiguiente, la base del sistema era enteramente falsa. Ademas, toda importacion, i toda esportacion, son necesariamente iguales, compensándose la diferencia en favor o en contra por el jiro de letras, o por envío de especies metálicas. I como todos los individuos proceden guiados por el espíritu 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 esportacion de las especies metálicas, es hacer imposible en muchas ocasiones un comercio recíproco que, si se hace, i se halla organizado, es porque así conviene a los dos paises que tratan.

Con las ideas modernas la discusion es inútil, i, para

manifestar en toda su evidencia la falsedad de esta teoría, nos limitaremos a poner un ejemplo. Un comerciante despacha de Valparaiso un buque con mercaderías estimadas en diez mil pesos. Ese buque hace un viaje feliz, i 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, i estos artículos, a la llegada del buque a Valparaiso, importan treinta mil pesos. El resultado, segun el sistema de la balanza del comercio, será desfavorable. El administrador de la aduana de Valparaiso anotará en los libros: valor esportado: diez mil pesos; valor importado: treinta mil pesos; balance en contra de Chile: veinte mil pesos.

Supongamos ahora, el caso contrario. Sale un buque de Valparaiso conduciendo veinte mil pesos en mercaderías, i naufraga a veinte leguas del puerto. El administrador de la aduana anotará en este caso: salida, veinte mil pesos, internacion cero; balance en favor de Chile veinte mil pesos. Se vé así que, segun este sistema, cuando todo el valor de los productos chilenos se pierde, el pais gana: cuando esos productos, por un cambio ventajoso, llegan a un valor doble o triple, el pais pierde. Este solo ejemplo nos manifiesta la inexactitud de la teoría de la balanza del comercio que corresponde a ideas de otros tiempos, inadmisibles ahora que se poseen nociones exactas sobre la moneda i los cambios.

III.

La prohibicion de internar mercaderías estranjeras cuyos homojéneos se producen dentro del pais se ha fundado tambien en el deseo de mantener la independencia nacional, libertándose de la industria esterior.

Esta teoría ha tomado diversas formas i se ha dicho, ya que la compra al estranjero es un tributo, ya que el pais que se surte en los mercados esteriores depende de esos mercados, sobre todo en tiempo de guerra, ya finalmente que el pais que compra artículos manufacturados dando en cambio los productos de su suelo, padece al fin por empobrecimiento de su territorio.

Estas diversas formas que ha tomado la teoría de la independencia nacional no merecen un exámen detenido, puesto que ellas parten de un error que se ha podido apreciar ya por el simple estudio de la lei del cambio. Sabemos que éste se verifica cuando los que cambian encuentran ventajas mútuas. Sabemos tambien que es mucho mas poderoso i conveniente el impulso que da el interes personal de los individuos que toda organizacion por via de autoridad. Sabemos que en el cambio no hai dependencia de ninguna especie, siempre que sea libre, porque en él son guiados los individuos que tratan por ia apreciacion de su conveniencia propia, i, si se deciden al cambio, es porque obtienen ventajas. Sabemos finalmente que esto influye en que en el cambio no haya dependencia i que, miéntras mas estensos son los mercados, éste se hace mas impersonal, i mas libre de todo jénero de sacrificios. El sencillo recuerdo de estos antecedentes nos hace comprender que la teoría de la independencia nacional es completamente errónea, i se halla basada sobre ideas de todo punto falsas.

Otro antecedente que hemos indicado en la primera parte de estos estudios, bastaria por sí solo para justificar la falsedad del sistema. Hemos dicho que en todas las cuestiones económicas se debe atender al interes de los consumidores i no al de los productores, porque los consumidores son los mas, i porque el interes de ellos mar-

cha en entera armonía con el desarrollo de las sociedades, miéntras que los intereses de los productores son necesariamente contrarios al progreso social. Esta sola enunciacion nós manifiesta que, para la organizacion de la industria, no se debe 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 proteccion, sino en cuanto con ella puede mejorarse la condicion 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 tambien el que mas se ha sostenido en las costumbres i en las opiniones en los distintos paises, como que está apoyado por valiosos intereses. El sistema protector puede esponerse en pocas palabras, i apreciarse sus resultados de una manera fácil.

Hai 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 no son favorables a ellas, i hai necesidad de pagar un tributo al estranjero, careciendo del desarrollo del trabajo que estas industrias ocasionarian. Prohíbase la internacion de esos artículos, o por lo ménos fíjense derechos subidos. Así el recargo de la internacion hará que se produzca esos mismos artículos en el interior, i al cabo de algun tiempo nacerán i se sostendrán las industrias. De esta manera el que desee plantear la industria será protejido por la lei; i en lo sucesivo no habrá necesidad de pedir al estranjero todas las mercaderías que pueden formarse dentro del territorio propio. Es necesario protejer el trabajo nacional.

Estas espresiones son emitidas, no solo por los industriales ricos, sino tambien por los simples obreros que de ordinario claman porque se proteja su trabajo contra la competencia que le hacen los productos de la internacion. Apoyados los obreros por los empresarios, que desean evitar la competencia, se ha sostenido hasta hoi el sistema en una escala mas o ménos vasta entre las naciones mas adelantadas en civilizacion. Por esto mismo es necesario no olvidar el exámen del sistema protector, que tiene todavía tanto influjo.

Desde luego se puede observar que el sistema protector tiende a un fin que de ninguna manera es el de la economía política, a un fin que no es el progreso económico. El objeto confesado del sistema protector es aumentar i protejer el trabajo: i ya hemos visto que el trabajo, en vez de ser el elemento favorable en el progreso de la sociedad, es el obstáculo que se opone a la satisfaccion de las necesidades humanas. Lo conveniente es satisfacer las necesidades con el menor esfuerzo, i si fuera posible, satisfacerlas sin trabajo alguno. Lo que importa en consecuencia es, facilitar la satisfaccion 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 confesado del sistema protector, fuera en realidad el fin a que debe aspirarse, se llegaria a la estraña consecuencia de que lo que mas vale es aumentar la cantidad de trabajo necesario para obtener los productos; aumentar en una palabra, los obstáculos que se oponen a la satisfaccion de los deseos. Entónces convendria oponer todo jénero de embarazos, para obligar a los individuos a desarrollar una cantidad mayor de esfuerzos. Serian útiles las aduanas interiores i esteriores; serian útiles por la

misma razon las barreras de toda especie en la comunicacion de pueblos: seria útil tambien que desapareciera el arte industrial, ya que así se necesitaria de mayor cantidad de trabajo muscular: seria útil por fin, que se estinguieran los capitales, porque así el trabajo activo seria el único medio de obtener lo indispensable para la vida.

Se vé, 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 organizacion industrial debe dirijirse a aumentar las satisfacciones de los individuos, i por consiguiente, a desarrollar el trabajo de la manera que sea mas conveniente para obtener esa satisfaccion.

En cuanto a la satisfaccion, esto es, al elemento conveniente en el movimiento económico, el sistema protector produce mui malas consecuencias. Ello puede apreciarse, examinándolo con relacion a los consumidores, i con relacion a los productores.

El primer punto de vista es el mas importante. Los consumidores son los mas, sus intereses están de acuerdo con el progreso social i son por consiguiente los que merecen ser protejidos, si es que proteccion debe darse por la lei. O por lo ménos la organizacion debe establecerse en favor de ellos, abandonándose todo sistema que tienda a favorecer intereses i deseos particulares en oposicion con los intereses i con los deseos de la jeneralidad. Pues bien, el sistema protector perjudica a los consumidores de una manera evidente. Si la proteccion es ineficaz para desarrollar el trabajo nacional; si los

derechos escepcionales establecidos sobre las mercaderías en la internacion, no son tan fuertes que permitan el desarrollo del trabajo en el interior, el sistema protector no tiene ningun efecto práctico en favor de los productores. Ese sistema solo 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, i se pone en su internacion un derecho un poco mayor que el comun, talvez no se dé oríjen al desarrollo del trabajo de estos artículos en el interior. Entónces hai un recargo para todos en el consumo, sin favor especial para los productores, porque ni aun con este amparo legal es posible producir. I si el derecho de internacion llega a permitir la fabricacion de un artículo en un pais no preparado para ella, será porque el derecho recarga la internacion de una manera tan fuerte que, apesar de las desventajas locales, es posible producir bajo el amparo de la lei. 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 ménos en perjuicio de la jeneralidad.

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 proteccion, si producen un artículo, consumen una cantidad considerable, i, si como productores pretenden ser favorecidos en la elaboracion del artículo a que se contraen, en su calidad de consumidores soportan todos los inconvenientes de la proteccion dada a los que se emplean en la elaboracion de los demas artículos que ellos consumen. Por un falso beneficio especial, sufren un perjuicio jeneral. Miéntras creen ganar en la elaboracion de un

producto, pierden en la adquisicion de todos los demas, i el resultado jeneral en definitiva viene a ser el retroceso de la sociedad, i la creacion de obstáculos innecesarios para la satisfaccion de los deseos.

Esto puede observarse con mas facilidad todavía recordando algunas de las proposiciones fundamentales relativas al capital. Toda industria, se ha dicho, se encuentra limitada por el capital, i seria enteramente inútil que un gobierno procurase desarrollar una industria, por medio de una organizacion artificial, sino se tienen los capitales indispensables para su desenvolvimiento. La industria vive de los capitales, no del apoyo de la lei; i siendo esto así, es evidente que, si por la planteacion del sistema protector, se organiza una nueva industria, seria indispensable emplear en ella capitales tomados a otra industria, a otro jiro de produccion. Otro principio fundamental que conviene aplicar en este caso, es relativo al valor habitual de los productos. Éste se establece sobre el costo de produccion, o lo que es igual, sobre el precio de costo de aquella empresa que produce mas caro, siendo sus productos necesarios para mantener la oferta igual al pedido.

Con estos antecedentes, examinemos el movimiento natural de los productos. Una vez planteado el sistema protector, solo se desarrollará la industria que se quiere protejer cuando haya prohibicion para internar los artículos de esa industria, o cuando se establezcan derechos mui subidos, para impedir la competencia que la industria estranjera podria hacer a la industria nacional que se desea desarrollar. En todo caso seria evidente que los productos no podrian formarse en el interior, si no es con mayores costos que los que tienen en la produccion estranjera, porque de otro modo la conveniencia propia

de los individuos les habria llevado a producir en el interior, desde que tienen una ventaja considerable con relacion a los productos estranjeros, cual es la exencion del flete que siempre deben éstos pagar. Si la industria estranjera trae al mercado interior un vestido con el costo de dos pesos, se haria ese vestido probablemente en el interior con un costo de tres pesos. Pues bien, esta diferencia de un peso entre el costo de la produccion de la industria nacional, i el costo de la produccion de la industria estranjera no aprovecha al productor ni mucho ménos al consumidor. Para plantear la industria protejida, seria necesario tomar capitales de otras industrias para las cuales habrian de ser necesariamente mas favorables el territorio i las aptitudes de sus habitantes, desde que existian sin proteccion de ninguna especie. Se quitarian por ejemplo, capitales a la industria agrícola con cuyos productos se pagaban de antemano los trajes importados por la industria estranjera. El resultado en consecuencia vendria a ser desfavorable para todos en virtud de las siguientes consideraciones: 1.ª El costo de produccion seria mayor, i esa diferencia seria pérdida definitivamente para el pais; 2.ª Habria que quitar capitales a las demas industrias conocidas i aplicadas libremente, i se disminuiria en parte la produccion en esas industrias; 3.ª No habiendo internacion de las mercaderías protejidas en el interior, no habria tampoco salida para los productos de la industria nacional; 4.ª Vendria de esta manera a organizarse un sistema de produccion aislada i, a ser exactas las bases del sistema protector, deberia llegarse al aislamiento absoluto i a organizar cada pais de una manera tal que produjera todos los artículos indispensables para su consumo; 5.ª Se perderian todas las ventajas que resultan de la division del trabajo, i en consecuencia, deberia desaparecer el sistema del cambio.

Tales son las consecuencias que necesariamente emanan del establecimiento del sistema protector. Su base es enteramente falsa, puesto que atiende al trabajo, que es precisamente el obstáculo para los goces, i no a facilitar la satisfaccion de las necesidades. Perjudica de una manera evidente a todos los consumidores, i no beneficia a los productores, porque el aumento del costo de produccion no es tomado por ellos, sino que es un verdadero sacrificio para obtener una produccion que no es natural. En definitiva, el sistema protector viene a crear para la satisfaccion 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; i sobre todo, porque se encuentra apoyado por intereses valiosos de los productores, quienes consideran que el sistema de la proteccion es el que mantiene sus industrias contra la competencia esterior. Es de esperar que no se encuentre léjos el dia en que los mismos productores comprendan que ese sistema protector, que consideran tan favorable, en ningun sentido apoya sus intereses; i que por el contrario no hace mas que crear obstáculos jenerales para la satisfaccion fácil i abundante de los deseos, para el bienestar comun i para el particular de ellos mismos.

V.

LEYES I REGLAMENTOS SOBRE EL COMERCIO DE GRANOS.

No obstante los progresos que en los últimos tiempos se han hecho acerca del movimiento de la riqueza, el co-

mercio de granos es todavia objeto de preocupaciones especiales, i se mantienen con relacion a él preceptos particulares que traen su oríjen de una época mui antigua. Concíbese la razon que ha inducido a dictar esas leyes i reglamentos especiales para organizar el comercio de granos. Las necesidades que se esperimentan de este artículo son constantes i uniformes; miéntras que la produccion no ha tenido el mismo carácter de uniformidad, sino en estos últimos años. De la uniformidad del pedido i 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. Ademas, segun lo hemos visto, una diminucion en la oferta de esta mercadería de consumo indispensable trae consigo un aumento en el valor, proporcionalmente superior a la diminucion de la oferta. Estos son sin duda los motivos que han influido sobre las opiniones particulares i sobre los lejisladores para dar al comercio de los granos una organizacion especial, con el fin de mantener iguales la oferta i el pedido, esto es, de conservar los sobrantes en épocas de abundancia para los momentos de escasez.

La organizacion de este comercio se ha hecho en muchos paises por via de autoridad, tomando ésta a su cargo la provision de los particulares, o estableciendo reglamentos con el fin de obtener en lo posible la invariabilidad de valor. Pero la influencia del gobierno es perjudicial, siendo fácil manifestar en esta materia, como en todas, que la accion libre de los individuos es superior a la accion irresponsable de los gobiernos. Basta, en efecto, considerar quién se halla mejor informado acerca de las necesidades i de los recursos de la sociedad; quién dispone de mayores capitales para la provision en

momentos de escasez; quién conserva mejor esos capitales, cualquiera que sea su naturaleza; qué fuerza obra mas libremente i con mayor enerjía en el movimiento industrial. Si, como lo hemos observado al comparar los dos sistemas de distribucion, el móvil en la organizacion por libertad es perfectamente responsable de sus actos i mas vigoroso que el que domina en la distribucion por autoridad, no hariamos mas que repetir esas nociones, si insistiéramos ahora en comparar estas dos fuerzas i en manifestar las ventajas de la libertad de accion. Está demostrado que el interes particular aprecia mejor la necesidad i los recursos, como tambien que dispone de una mayor cantidad de capitales para concentrar provisiones en el momento en que haya lucro o espectativas de él, lo que sucede precisamente cuando la provision es mas necesaria. Reconocido está asi mismo que el interes particular conserva con mas facilidad los diversos capitales que intervienen en la industria, i que obra por sí solo, sin esperar órdenes de nadie i acudiendo al primer llamado que se le hace por medio del alza de los valores. Ademas, en la práctica se ha confirmado de una manera dolorosa la gran diferencia que hai entre estas dos fuerzas i la supremacia del interes 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 provision abundante para satisfacer necesidades que ha considerado poderosas, ha procedido en jeneral sin los datos suficientes, i en muchas ocasiones, o no ha satisfecho las exijencias de necesidades reales, de lo cual ha venido el sacrificio de numerosos individuos, o ha exajerado esas necesidades, que no eran en realidad tan importantes, causando trastornos serios que no habrian tenido razon de ser en el libre movimiento indus-

trial. En la India, por ejemplo, el desconocimiento de las necesidades sociales en este órden, ha dado oríjen a que la autoridad, por falta de prevision, haya ocasionado la muerte por hambre en un solo año de cerca de ocho millones de individuos; i en algunos paises europeos, la intervencion de la misma autoridad en la provision de granos ha sido causa de estraordinarias alarmas i de una alza considerable en los precios, cuando no habia en realidad motivo verdadero para esta alza, por existir una cantidad suficiente. Miéntras tanto, en aquellos paises en que se deja completa libertad de accion, el interes industrial ha previsto siempre las necesidades venideras, i 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 i reglamentos sobre el comercio de granos a una preocupacion jeneral i antigua, son mui variados los medios que se han usado para impedir las alzas i mantener un nivel constante; pero todos ellos, no han traido en la práctica otro resultado que el modificar el jiro ordinario i natural de los negocios i 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 produccion, i la han hecho ménos poderosa, siendo sus resultados prácticos una consecuencia necesaria del vicio en la organizacion, ya que, segun hemos visto, la autoridad irresponsable no puede proceder con el tino conveniente para salvar los intereses comprometidos.

Entre los medios propuestos i observados en algunos paises, los principales son los siguientes:

1.° *Prohibicion de esportar.*—En algunos paises se ha

acostumbrado permitir la esportacion solo cuando los granos se encuentran con un valor bajo determinado por la lei, e impedirla totalmente cuando se hallan a un precio subido o mayor que el fijado por la lei. Esta medida es en apariencia inofensiva, porque se permite la esportacion, cuando se puede tener en los mercados estranjeros un valor superior al del mercado interior, i se prohibe, solo cuando en el interior hai un valor alto. Pero la verdad es que esta medida, inofensiva en apariencia, es a veces inútil i en algunos casos mui perjudicial. En efecto, sin la existencia de semejante lei no se esportarian los granos de un pais, cuando se obtutuviera por ellos un valor subido en el interior, i se procuraria esportar cuando ese valor en el interior fuese mui reducido. Para llegar a ese resultado, no se necesitaba de ningun mandato. Pero esta lei tiene efecto perjudicial porque, a mas de exijir una organizacion mas esmerada de los servicios públicos para hacerla cumplir i por consiguiente un gasto mayor, quita a los productores el estímulo de la produccion. Podria suceder en efecto en ciertas ocasiones que el valor en el esterior en momentos de escasez fuese superior al determinado por la lei como punto de partida para la prohibicion de esportar. El establecimiento de estas trabas quita el estímulo a la produccion, i puede ser ordinariamente causa de que ella no se haga en la vasta escala en que podria organizarse si hubiera en todo caso el incentivo del lucro. Estas disposiciones establecidas contra el interes personal son contrarias a los intereses jenerales, esto es, dificultan la produccion de los mismos artículos que se consideran necesarios.

2.° *Prohibicion de tener existencias considerables en tiempo de escasez.*—Esta medida quita el aliento a la es-

peculacion, i en consecuencia, dificulta la marcha del comercio. Diríjese contra el mismo fin que se tiene en mira, cual es el de tener una provision abundante.

3.° *Órden de venta forzada, fijacion 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, i solo se logra privar al comercio del incentivo del lucro, que es la causa principal de la provision abundante de las sociedades.

4.° *Compra directa por la autoridad, i primas a la importacion.*—La primera de estas dos medidas tiende a impedir la importacion, 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 i vender de la misma manera. La segunda medida perjudica a los productores i 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 internacion dada por la autoridad.

5.° *Escala movible.*—Se conoce con este nombre una combinacion en el sistema de las aduanas, que tiene por objeto prohibir absolutamente la importacion cuando los precios son bajos en el interior; facilitarla a medida que los precios suben, disminuyendo los derechos; i dejarla enteramente libre i exenta de derechos, cuando el precio ha llegado al máximum fijado por la lei. En este sistema de la escala movible se obra en sentido inverso sobre la esportacion, dejándola enteramente libre cuando los precios son mui bajos en el interior, recargándola con derechos cuando los precios son algo mayores, e impidiéndola totalmente, cuando se ha llegado al máximum en que es permitida la internacion libre. De ordinario el

sistema de la escala movible en los paises en que se encuentra organizado establece una clasificacion del territorio en diversas zonas; de manera que puede suceder que, miéntras en una parte del territorio la internacion es enteramente libre, en otra esté gravada con derechos, i en otra finalmente, esté del todo prohibida, segun las variaciones de los precios, que por su naturaleza misma son considerables.

Este sistema de la escala movible quita todo estímulo a la especulacion, i pone todo jénero 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 internacion, segun el puerto a que ésta se destine.

6.° *Graneros de abundancia.*—Se ha acostumbrado por último, en algunos lugares, establecer graneros para recibir los granos en las épocas de abundancia. La adopcion 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 están autorizados para colocar sus mercaderías, pueden ofrecer algunas ventajas sin inconveniente serio.

De todas maneras debe recomendarse, en conformidad a los principios, que se deje la mayor libertad de accion a los particulares. El comercio, por su propio interes, sin coaccion de ninguna especie, preve las necesidades futuras i las salva. La autoridad no tiene ni la prevision ni la responsabilidad de sus obras, ni los capitales necesarios para salvar por completo estas dificultades. Su intervencion quita el estímulo a la especulacion i entorpece así la produccion i los acopios, únicos antecedentes verdaderos i lejítimos de la baja en el valor de los granos.

CAPITULO V.

MEDIOS PARA AUMENTAR LA TASA DE LOS SALARIOS.—PAUPERISMO, BENEFICENCIA E INSTRUCCION.

I.

En otra parte de estos estudios hemos dicho que la condicion de las clases obreras ha llamado en todos tiempos, i mui especialmente en los últimos años, la atencion motivada i séria de los que aspiran al adelantamiento social. No obstante que la condicion de los obreros en la actualidad parece mui superior a la que ántes han tenido, obsérvase que muchos individuos se encuentran en estado de miseria, que en algunos paises esta miseria efecta a grandes masas de la poblacion de una manera permanente, i que el desarrollo de la poblacion sin traba alguna va haciendo cada dia mas difícil la condicion económica de numerosas familias. Esta situacion merece con justicia estudios especiales. La sociedad no puede ser indiferente al abandono de grandes masas constituidas en el estado permanente de retroceso económico, i por eso es que algunos lejisladores, así como tambien muchos hombres de intelijencia i de buena voluntad, han procurado indicar algunos medios para aumentar la tasa de salarios i evitar así que la poblacion llegue al último estremo de la miseria.

Por las observaciones hechas anteriormente, sabemos que los únicos medios efectivos para aumentar la tasa de los salarios en el sistema de distribucion enteramente libre, son la disminucion de la poblacion o el aumento de los capitales destinados al pago del trabajo. Todos los demas arbitrios que salgan de estos límites no pueden servir

de una manera permanente ni traer resultados eficaces para evitar el progreso del pauperismo. La importancia de la materia es, sin embargo, tal que, refiriendo en esta como en otras a los estudios, a los tratados especiales que sobre este particular son mui numerosos, vamos a indicar a la lijera los tres arbitrios principales que se han recomendados depues de detenidos estudios prácticos.

II.

Para evitar que la poblacion crezca sin límites i que de esta manera los salarios tengan una tendencia hácia 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 conscripcion, impiden el matrimonio hasta la edad de 22 años. En otros se exije la comprobacion de que el marido i la mujer poseen entre sí los bienes necesarios para soportar las cargas del enlace. En otros, finalmente, se imponen fuertes multas a aquellos que toman sobre sí las cargas del matrimonio, sin contar con los recursos necesarios. Estas leyes han surtido su efecto, limitando la poblacion e impidiendo, en los paieses en que se aplican, la estrema miseria. Pero en otros no se ha creido conveniente recurrir a estos arbitrios i se han propuesto algunos diferentes de los primeros, emanados de la autoridad.

El primero de estos arbitrios mas usados consiste en la fijacion de un mínimum legal de salario con derecho al trabajo.

Se ha creido que con este procedimiento, a la vez que se aseguraba a todos el empleo de sus fuerzas, se les daba

tambien una garantía contra la baja escesiva de los salarios. Este sistema del mínimun legal con derecho a trabajo, no llena de manera alguna los fines que se tienen en mira al proponer arbitrios para impedir la diminucion de los salarios; i sobre todo ocasiona en la sociedad un verdadero retroceso industrial. En el sistema de industria libre, el obrero es remunerado segun sus esfuerzos. A un trabajo mas intelijente, a un esfuerzo mayor, corresponde tambien una remuneracion proporcionada; i cuando ese trabajo no se desempeña con la voluntad i 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 mínimum legal con derecho a trabajo, si bien existe el reemplazo respecto de una industria determinada, no existe ese reemplazo en jeneral, porque a lo ménos 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 diminucion necesaria en el poder productivo, i los individuos se colocan en un sistema de distribucion por autoridad.

Pero el punto de vista mas importante con relacion al cual debe estudiarse este medio, es el arreglo de la poblacion.

Sin duda que los obreros no son responsables de su nacimiento i de su suerte. Tampoco puede dudarse que la sociedad tiene una obligacion indisputable de atender a la subsistencia de los individuos, por lo que los obreros tienen derecho a una asignacion 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 avanzaria por consiguiente en un sentido favorable con designar un mínimum de salario, i con establecer el derecho al trabajo, si los individuos amparados por este derecho continuaran reproduciéndose indefinidamente, i dando a luz nuevos seres que, colocados tambien bajo el amparo de la sociedad, disminuyesen de una manera efectiva los recursos sociales.

Se ha propuesto así mismo en Inglaterra, que es precisamente el pais en que mas se han estudiado los arbitrios indispensables para poner a los obreros al abrigo de la miseria, un sistema llamado de subvencion en virtud del cual se deja a la competencia el arreglo de los salarios, i se atiende por la autoridad a los mismos obreros para procurarles una subvencion que, unida al salario de que disfruten, les permita mantenerse con el mínimum indispensable de consumo.

Este sistema de subvencion tampoco ataca el mal en su oríjen. Tal como se ha acostumbrado darla, era mayor para los que tenian una familia numerosa, menor para los que la tenian escasa, i en vez de impedir la multiplicacion imprudente, propendia a aumentarla. Por esto es que se encuentra abandonado en la práctica, habiendo sido causa de que, curado de pronto el mal, renaciera i se propagara despues en mayor escala.

Se ha propuesto así mismo otro sistema llamado de asignacion, que a primera vista no ofrece los inconvenientes del anterior. El sistema de asignacion consiste en dar a los obreros, cuando los salarios no son suficientes, una pequeña estension de terreno para que la cultiven, con el ausilio de sus familias. Se ha creido conveniente que la estension no fuera en ningun caso tal que ocupase toda la actividad del obrero, sino que por el

contrario, le diera ocupacion tan solo durante el tiempo en que no se empleara en la industria principal. En ese sistema se establece una pension de arriendo ¿subida, creyéndose que de esta manera el obrero dedicaria esfuerzos empeñosos para sacar de la tierra un producto mayor que el comun, i que este aumento de producto sobre la pension de arriendo podria servirle para completar el mínimum de su consumo, sin que fuera gravoso para nadie. En efecto, este sistema en que el aumento de productos es debido a una aplicacion poderosa de esfuerzos, no tiene tantos inconvenientes como el sistema de la subvencion. Sin embargo, el sistema de la asignacion tampoco salva los inconvenientes del esceso de poblacion. Por el contrario, debe reconocerse que todo aumento de salario debido a una intervencion de la autoridad, priva a los individuos del ejercicio de la prevision moral que, obrando libremente, contiene a la poblacion dentro de límites adecuados.

Podemos decir, en resúmen, 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 i que, dados a clases ignorantes, han sido muchas veces causa de una baja considerable en el mismo salario, por el aumento irreflexivo de la poblacion.

El aumento de los salarios en un límite conveniente no puede ser orijinado sino por un cambio en las ideas de los obreros, por hábitos nuevos de prevision que les hagan comprender que toda multiplicacion imprudente puede ser causa de que lleguen al estado de miseria. La ilustracion, la educacion moral, el conocimiento que adquieren de su verdadera posicion en la sociedad, es lo único que puede impedir el desarrollo indefinido de la

masas en los lugares de poblacion mui numerosa, i hacerle comprender al fin que son responsables de su suerte i 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 prevision moral en los obreros.

III.

Nuestros estudios serian incompletos, si, a lo ménos, no siguiéramos sucintamente en sus diversas situaciones la marcha de las clases obreras.

Hemos visto ya que los medios propuestos para aumentar la tasa de los salarios no han logrado contener el desarrollo de la miseria que emana de la procreacion imprudente. Preciso es que estudiemos esta situacion 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 indicacion en el estudio, causa error enunciarla. Las ideas cristianas no admiten este abandono de las clases constituidas en el estado de miseria; léjos de eso, establecen como el primer deber el de conservar la vida i la dignidad moral de los que no pueden atender por sí mismos a su propia subsistencia. Por esto es que cuando se llega el estado de miseria, cuando los individuos no poseen lo indispensable para llenar el mínimum de consumo, el individuo i la sociedad deben venir en ausilio del indijente. Para salvar esta situacion escepcional i levantarle de la postracion en que se encuentra, la beneficencia ampara al indijente. No se puede discutir sobre el deber de la asistencia,

i lo único que se debe estudiar en tal situacion es, en primer lugar, cuál es el mejor sistema para el ejercicio de la beneficencia, i en segundo lugar, cuáles son los arbitrios que podrian adoptarse con alguna ventaja para salvar a los individuos i 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 jeneral. En el primer caso, toma el nombre de beneficiencia privada; en el segundo él de beneficencia local; en el tercero, él de beneficencia jeneral.

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 lismona se da sin acompañarla con el consejo; cuando no se establecen relaciones morales entre el que la concede, i el que la recibe, se mira esta como un acto ordinario de la vida: se acostumbra al que la admite a olvidar sus deberes, i al fin, se llega a quitarle toda su influencia, i a considerar la situacion de la miseria como algo ordinario que no debe preocupar en los sucesos de la vida. Por esto es que la beneficencia pública es mui inferior en sus efectos a la beneficencia privada. Pero es indispensable tambien que en el ejercicio de la beneficencia privada se tomen precauciones especiales, de que es mui 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 mui malos resultados i 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 i el que la recibe, es mui superior a toda beneficencia pública.

Solo cuando los recursos particulares no alcancen para atender a las necesidades de los indijentes, conviene aceptar la forma de la beneficencia jeneral o local, siendo preferible la última porque las necesidades son mui variables de un lugar a otro, segun su naturaleza, i porque debiendo siempre procurarse, en el ejercicio de ella, mantener la dignidad moral de los individuos, mas fácil es que ésta se conserve bajo el amparo de una autoridad local, que observándose los mandatos del gobierno jeneral quien procede en este caso por medio de disposiciones absolutas.

Con el mismo fin de mantener la dignidad moral de las personas i de las familias asistidas por la beneficencia, conviene distinguir entre los socorros temporales, i los socorros perpetuos. Indudablemente es mas económico el consumo hecho en comun; i así en la jeneralidad de los casos pueden prestarse servicios mas baratos ejerciendo la beneficencia en lugares destinados al efecto por la autoridad i con relacion 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 consideracion ante el deseo de mantener firmes i 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, i los servicios prestados en el seno de la

familia: ni impunemente se priva a los mismos hijos del espectáculo de la desgracia i 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 prevision completa, i hacer que las enfermedades entren en el número de los acontecimientos que deben prever para organizar sus esfuerzos i para preservar a otros seres de la situacion desgraciada en que ellos pueden encontrarse. El socorro prestado en el seno de la familia la mantiene i la fortifica. El socorro prestado léjos de ella rompe esos lazos i acostumbra a considerar de una manera indiferente el hospital o el hospicio, que se miran como refujios convenientes para atender a necesidades escepcionales que no se quieren prever.

IV.

Si bien la beneficencia privada i, a falta de esta, la pública pueden salvar por el momento apuros transitorios, no cortan de raiz el grave mal que aqueja a las sociedades obreras de algunos paises.

Se han buscado por esto algunos arbitrios para sacar de su situacion a las masas que han caido en el estado de pauperismo. Pero entre los medios mui variados que se han propuesto, solo tienen alguna importancia dos, que vamos a indicar, porque contienen en realidad la miseria, uno sacando a los individuos de la situacion en que se hallan para llevarlos a una nueva vida material, i el otro, desarrollando la intelijencia para establecer hábitos de prevision i de órden, que hacen comprender a las clases obreras el grave mal de la procreacion imprudente, i les hacen apreciar tambien su posicion, las desventajas de ella i los medios de salvarla.

El primer medio es la colonizacion. Cuando la miseria afecta de una manera permanente a grandes masas de la poblacion, i ésta no se contiene dentro de los límites de la prudencia, uno de los medios mas 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 escesivas de poblacion, pueda ejercer este arte en un territorio estenso i fértil, libre de los obstáculos que ofrece el esceso de poblacion.

El segundo i mas importante arbitrio es el de la instruccion, que puede dividirse, en cuanto se relaciona con los estudios económicos, en primaria, profesional i superior.

La sociedad debe asistencia a los indijentes, i el mejor modo de proporcionársela, es poner al alcance de las clases obreras i de todos la instruccion primaria que puede formar sus ideas, ilustrar su intelijencia, establecer hábitos de órden i de moralidad, i hacerles comprender de esta manera su verdadera posicion.

Mas que la limosna vale en realidad la instruccion que ayuda la intelijencia i da a los individuos nuevas fuerzas de produccion; o mejor dicho: la instruccion es una de las formas de la asistencia pública. Para que sea conveniente, debe comprender no solo la lectura, la escritura i la aritmética, que de ordinario se consideran los ramos esenciales de esta instruccion, sino tambien ciertas nociones de moral i de ciencia social que manifiesten al individuo cuáles son sus deberes para con la sociedad i que le coloquen en situacion de apreciar cuál debe ser su conducta posterior en el seno de ella. I así como la sociedad tiene el deber de dar esta instruccion, que es una de las

formas, segun se ha dicho, de la beneficencia pública, debe establecerse tambien la obligacion de recibirla; porque no es justo que los individuos se consideren con el derecho de reproducirse indefinidamente, i que mientras tanto nieguen a la sociedad el de fomentar entre ellos hábitos de moralidad i de órden, que los preserven de los males del pauperismo.

Las variadas objeciones que ha levantado esta teoría de la instruccion primaria obligatoria, no tienen importancia práctica. Se ha dicho que la instruccion crea en los obreros ciertos hábitos de vanidad, i que los que la reciben no aceptan despues una ocupacion cualquiera, sino que por el contrario se consideran superiores a los que no la poseen i pierden sus ideas de trabajo.

Esta objecion teórica no tiene importancia práctica; i sobre todo si la instruccion puede crear estos hábitos de vanidad i desprecio por el trabajo manual, solo puede ser en sociedades en que sea una escepcion. Mas no podria tenerse vanidad i considerarse despreciable el trabajo manual en las sociedades en que la instruccion fuera jeneral.

Se ha dicho tambien que no es posible privar a los padres del trabajo de los hijos, sometiéndolos a la obligacion de recibir una instruccion obligatoria, i que, si pueden atender a sus necesidades con su salario propio i con el escaso salario que obtienen los miembros de la familia durante la menor edad, podrian encontrarse en la miseria privados del ausilio de éstos.

Aun llegada esta situacion, valdria mas aceptarla con franqueza i atender por la beneficencia esas necesidades transitorias, dando en cambio a los miembros de las familias una instruccion suficiente para hacerles comprender sus deberes morales. Habria que dar entónces re-

cursos temporales, pero se salvaria la situacion permanente de la sociedad.

En cuanto a la instruccion profesional, no hai razon alguna para que sea dada por el Estado, sino es en los paises que se encuentran mui atrazados en civilizacion, i de una manera temporal. No hai razon tampoco para abandonar la jeneralidad de las profesiones prefiriendo algunas, como de ordinario se ha hecho con las científicas en los paises que han adoptado sistemas de instruccion profesional remunerada por el impuesto.

Por lo que hace a la instruccion superior, esto es, a la conservacion de los métodos filosóficos, al mantenimiento de lo que en propiedad puede llamarse ciencia jeneral, es útil que el Estado la proteja i que asigne remuneraciones especiales a los que, despues de detenidos estudios, pueden conservar las tradiciones de la ciencia i hacerla avanzar, protejiendo con ella los progresos sociales.

En resúmen, los medios empleados o propuestos para aumentar la tasa de los salarios no contienen a la poblacion dentro de los límites convenientes, que es lo único que puede alzar los salarios de una manera estable. Una vez constituidos 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 intelijente. I solo conviene la beneficencia pública cuando la privada no atiende por completo a las necesidades. De las dos formas de la beneficencia pública, es mas 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 colonizacion i principalmente la instruccion obligatoria, que eleva la intelijencia i establece hábitos de prevision.

CAPITULO VI.

ATRIBUCIONES DEL GOBIERNO.—IMPUESTOS.

I.

Tanto las esplicaciones que hemos dado en la primera parte de estos estudios acerca de los servicios públicos, como las observaciones especiales que hemos hecho sobre la intervencion del gobierno en la organizacion 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 remuneracion, se han puesto en uso dos sistemas. El primero es el *del dominio;* el segundo, el *del impuesto.*

En las sociedades antiguas se dedicaba a la remuneracion del gobierno una parte de los capitales de la sociedad; i de ordinario se empleaba obligatoriamente a los individuos, durante cierto tiempo, en la esplotacion de los bienes de la comunidad. Así sucedia en el sistema de castas. En él se destinaba una parte de las propiedades a la formacion del dominio del Estado, ya para remunerar los servicios del gobierno, ya para remunerar los servicios relijiosos. Otra parte se distribuia 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.

Despues de este sistema especial de dominio en que se exijia a los particulares su trabajo para la esplotacion, se alijeró un tanto la carga de los gobernados, i se limitó el sistema a la posesion de estensos bienes que cultivaban

por cuenta del Estado, para atender con sus productos a las cargas públicas.

El progreso que ha ido haciendo la distribucion por libertad en la organizacion de las sociedades ha contribuido a que el sistema de dominio vaya en diminucion. Se reconoció que el cultivo i administracion por cuenta del Estado no ofrecia las ventajas de la administracion debida a la influencia del interes particular: i entónces, los bienes que constituian el dominio del Estado se fueron entregando al dominio privado, para aprovechar el poder del interes personal. Así es que en las sociedades modernas, el sistema de dominio ha desaparecido por completo, i a lo mas se conservan en los paises 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 administracion, etc. El dominio no es ya el sistema de remuneracion de los servicios públicos. Se ha creido conveniente ocurrir al impuesto. Éste no es mas que "una parte de la renta de los particulares aplicada, por via de la autoridad, a la remuneracion de los servicios públicos, o a otros usos reputados útiles para la comunidad."

La necesidad del impuesto no necesita de demostracion. Desde que los servicios públicos no se prestan en favor de personas determinadas, nadie pagaria voluntariamente servicios que no le aprovechan de una manera esclusiva, sino fuera en virtud de una órden del gobierno. Si éste debe subsistir i si no se remuneran sus servicios por medio del sistema de dominio, abandonado ya en las sociedades modernas, preciso es ocurrir a la remuneracion por medio del impuesto.

Las consecuencias jenerales que resultan del establc-

cimiento del impuesto en las diversas sociedades, tienen una esplicacion 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 diminucion del derecho de propiedad, lo cual resulta de la definicion que hemos dado. Si éste no es mas que una parte de la renta de los particulares aplicada, por via de autoridad, a la remuneracion de los servicios públicos o a otros usos que se reputan útiles para la comunidad, es indudable que el impuesto, cualquiera que sea su base, cualquiera que sea su importancia, en todo caso viene a ser una verdadera diminucion del derecho de propiedad, un obstáculo contra la accion libre de los particulares. Fácil es demostrar esta verdad, si es que de demostracion necesita, con relacion a cualquiera de los impuestos que sea posible imajinar. Podria suceder, i esto lo veremos mas tarde, que el impuesto no afecte a los consumidores en jeneral, como acontece con el impuesto sobre la renta territorial. Pero, de todas maneras, este impuesto escepcional disminuye los derechos de los propietarios de la tierra en tanto cuanto se destina, por via de autoridad, a la remuneracion de los servicios públicos.

De este hecho de que los impuestos son una verdadera diminucion del derecho de propiedad, resulta una segunda observacion que siempre conviene tener en cuenta, i es que, para la debida organizacion de las sociedades, es mui conveniente que los impuestos 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 consideracion el impuesto para aplicarse a uno o a otro trabajo, para elejir el que sea mas remunerado. El im-

puesto es algo que debe tomarse en consideracion como uno de los elementos del precio de costo de las distintas mercaderías; i si estuviera sujeto a variaciones continuadas, si no hubiera en él alguna fijeza, hallaríanse los individuos espuestos a sufrir pérdidas repetidas, elijiendo profesiones sobre las cuales se hicieran recaer poco despues variaciones en el impuesto, que al principio no se habrian podido tomar en cuenta. Cuando el impuesto tiene alguna fijeza; cuando, como es debido, no se hacen innovaciones repetidas i sin meditacion, la distribucion de los individuos en las diversas profesiones, puede hacerse con ventaja. Atendiendo a los principios que hemos esplicado con latitud en la primera parte de estos estudios, se considera entónces el impuesto como una baja necesaria de las entradas que el industrial puede tener en la profesion a que se dedica, i, al elejir una de ellas, tomará necesariamente en cuenta la parte de su entrada que se ha de consagrar al pago de la contribucion, para estimar de esta manera la proporcionalidad entre el trabajo i la remuneracion, disminuida en tanto cuanto es lo que se dedica al pago de los impuestos.

Estas observaciones nos sirven para establecer la segunda consideracion jeneral de que hemos hablado, i es que los impuestos forman parte del precio de costo de las mercaderías i de los servicios i que, por consiguiente, es útil no hacer innovaciones repetidas para no modificar las condiciones ordinarias a que está sujeta la distribucion 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 distribucion de los individuos está organizado ya en conformidad al sistema de la contribucion, i aun

cuando una profesion se encuentre excesivamente recargada por el impuesto, al fin de algunos años los individuos que se dedican a esa profesion recargada, habrán obtenido, en virtud de la lei de la competencia, un salario suficiente para compensar sus propios servicios i para pagar la parte asignada a la contribucion. Las variaciones contínuas en el sistema de imposiciones modifican esta organizacion ordinaria de la industria, i traen consigo trastornos inevitables que alteran, por cierto tiempo, el sistema industrial.

No quiere esto decir que toda contribucion antigua sea necesariamente aceptable, i que en economía política se aconseje la conservacion a todo trance de las contribuciones establecidas. Puede haber algunas que choquen de una manera abierta con todos los principios teóricos i prácticos que mas adelante vamos a esponer: puede haber algunas que arrebaten a los individuos una parte considerable de sus entradas i que, no obstante, solo lleven a las arcas públicas una cantidad proporcionalmente insignificante. Mucho valdria en este caso reformar tal sistema de impuestos, ya que, si por de pronto habria algun trastorno en la organizacion industrial, los perjuicios de este trastorno transitorio serian compensados con usura por la ventaja de una organizacion mas conveniente. Lo único que resulta de esta conclusion jeneral es que, en materia de impuestos, mas que con relacion a cualquier otro arreglo, es preciso hacer uso de esquisita prudencia, para no modificar sin fruto las condiciones ordinarias del movimiento económico.

Otra conclusion importante que debe tomarse en consideracion es que los impuestos que aumentan el precio de costo especial de una o mas mercaderías, contrarían el desarrollo del comercio esterior, i establecen una des-

ventaja en contra del pais que, con productos recargados por el impuesto, entra a competir en un mercado estranjero. De este antecedente resulta la idea de que, si se obra sobre productos de esportacion, que no sean producidos únicamente en el pais de que se trata, es indispensable tomar en cuenta las contribuciones a que están sujetos los productos iguales en los demas mercados.

Establecidas estas consecuencias jenerales, vamos a esponer con alguna latitud los principios a que está sujeta la organizacion de los impuestos bajo los diversos puntos de vista que se pueden tomar en consideracion. Indicaremos, en primer lugar, cuál es la clasificacion teórica de los impuestos. Indicaremos despues cuál es la base de la planteacion de los mismos aceptada segun las ideas modernas, i las demas que han sido propuestas con mas o ménos ventaja. Espondremos las reglas prácticas para la organizacion de los impuestos. Recorreremos despues algunas de las contribuciones mas conocidas, sobre todo en Chile. Nos ocuparemos, por último, de la percepcion; i formarán parte de nuestros estudios las clasificaciones que se han hecho de las contribuciones, de lo cual trataremos en especial al fijar las bases teóricas de la planteacion de los impuestos.

II.

Los impuestos se pueden colocar teóricamente en tres clases diversas: 1.ª prestaciones; 2.ª impuesto sobre la renta territorial; i 3.ª impuestos que gravan los consumos.

Esta clasificacion comprende dos partes enteramente diversas, una de ellas subdividida en dos. Se toma como base para la clasificacion la distincion entre los impues-

tos que consisten en la prestacion de un servicio personal i 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, i los demas impuestos que gravan los consumos. Dada la base de la clasificacion, examinaremos cada una de estas tres clases de impuestos.

Prestaciones.—Se llama prestacion "la obligacion que tiene el contribuyente de hacer un servicio determinado." Forman parte de las prestaciones, el servicio militar i los consejiles, exijidos en Chile; i el alojamiento de las tropas, i la obligacion de dar un cierto número de hombres para el ejército o de suministrar animales de carga para la construccion i compostura de caminos, que se exijen en otros paises.

Las prestaciones en jeneral no son convenientes, sino en un estado escepcional de la sociedad. Si se tratara, por ejemplo, de un pueblo en que no hubiera absolutamente hábitos de prevision i de órden en el trabajo; en que los individuos no procuraran mejorar los caminos públicos i la organizacion 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, i la existencia del trabajo exijido por un mandato de la autoridad, valdria mas esto último. En estas sociedades de escepcion, las prestaciones serian convenientes, porque vale mas 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 situacion ordinaria de los pueblos. Segun lo hemos visto, los individuos, guiados por el principio de su interes propio, ejecutan actos

repetidos de trabajo para mejorar su condicion. En esta situacion ordinaria, el sistema de prestaciones lleva a sustituir el trabajo libre i voluntario por un trabajo forzado, siempre escaso en resultados. Opónese así mismo el sistema de prestacion desarrollado en grande escala, a la division del trabajo i a los arreglos de cooperacion cuyas ventajas hemos espuesto con latitud. Sin duda que para ningun pais seria conveniente exijir 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 intelijente, que abandonara su taller, para prestar un servicio inadecuado a sus aptitudes i a sus fuerzas. Por esto es que en el sistema actual de las sociedades, los impuestos de prestacion van desapareciendo rápidamente; i en muchas de las naciones adelantadas, no se conservan sino el servicio militar i 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 escepcion, ya que no grava a los consumidores. Llámase impuesto sobre la renta territorial "la parte que, por via de autoridad, se toma a los propietarios de la renta de la tierra;" i con esta sola definicion 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 produccion de dos o mas 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; i si un fundo situado a diez leguas de Santiago, por su fertilidad menor o por su distancia, solo produce la fa-

nega con un costo de un peso cincuenta centavos, el primer fundo da una renta territorial de cincuenta centavos, miéntras que la última propiedad no da en este caso renta alguna territorial. Solo vendria a darla, si hai 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. Entónces la primera propiedad dará una renta territorial de un peso, i la segunda la dará de cincuenta centavos. La renta territorial es la diferencia entre el costo menor i 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 mui 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 propietario veinte i cinco; 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 mas alto, i precisamente el impuesto sobre la renta territorial solo viene a gravar la diferencia entre ese costo mas subido i los diferentes costos mas bajos. Aun cuando se llevara el impuesto sobre la renta territorial al máximum, aun cuando en virtud de una nueva organizacion social, se pretendiera tomar a los propietarios de tierras la totalidad de las rentas que éstas les producen, todavía no se llegaria a afectar el consumo. En tal situacion, la renta territorial, que en una organizacion distinta hubiera pertenecido al propietario, seria percibida por el Estado; pero el consumi-

dor no recibiria perjuicio alguno i continuaria 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 esponer tambien, para establecer con exactitud los principios, que, para llegar a ese resultado, es indispensable que el impuesto no tome en ningun caso parte alguna de lo que no sea propiamente renta territorial. De aquí nacen ciertas dificultades de ejecucion en la aplicacion de este impuesto especial, cuando se quiere dejar libre el consumo. Si se tomara, por ejemplo, como base de la planteacion de este impuesto la estension de la propiedad, i no la renta, podria mui fácilmente suceder que él gravara al consumidor, ya que entónces no seria en realidad impuesto sobre la renta territorial. Podria suceder en efecto que una contribucion de diez centavos por cuadra recayese sobre propiedades tan poco fértiles, tan mal situadas, que este recargo de la contribucion viniera a aumentar el precio de costo de los artículos agrícolas. Por consiguiente, la base de la estension no puede de ninguna manera servir para la planteacion 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 estuviese basado sobre la renta bruta de la tierra, seria mui fácil que se confundiera la entrada que procede del simple incremento de la poblacion, con la entrada que es debida a la inversion de capitales hecha por el propietario en el fundo. Se confundiria en una suerte comun la entrada debida al aumento de la poblacion, que es propiamente lo que se llama renta territorial, con la entrada proveniente de la inversion de capitales. I entónces sí, podria afectarse el

consumo i quitarse a los propietarios el estímulo para las mejoras agrícolas.

No entra en el propósito de esta obra elemental manifestar los medios que hai en la práctica para salvar estas dificultades de ejecucion. Diremos solo 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 darian los capitales considerándolos como invertidos en una empresa cualquiera, o tomando, a lo mas, una parte pequeña de la entrada total, para no llegar a confundir en una suerte comun dos entradas de naturaleza tan diversa. Se considera tambien indispensable modificar, en plazos mas o ménos dilatados, los avalúos que se hayan hecho de la renta territorial, ya para aumentarlos, ya para disminuirlos, segun sea el adelanto o el retroceso del pais de que se trata.

Impuestos que gravan el consumo.—Entran en esta clasificacion todos los demas impuestos pagados en dinero o en especies, a escepcion del de la renta territorial que hemos esplicado. I con razon se comprenden los demas entre los impuestos que gravan el consumo, porque este es el resultado definitivo que vienen a producir con raras escepciones. Hai algunos establecidos sobre ciertos servicios especiales, como los de patentes. Hai otros que están planteados sobre los productos como los derechos de aduana. Hai algunos establecidos sobre las entradas, como el impuesto de este nombre. Hai otros organizados sobre los capitales, como la contribucion urbana. Todos ellos vienen a tener el resultado comun de que hemos hablado. Así, por ejemplo, si a primera vista se nota que es el comerciante quien paga el derecho de internacion de las mercaderías en el momento en que se despachan en las aduanas, se comprende tambien sin dificultad al-

guna que el comerciante no paga ese derecho para perder; i que, al vender las mercaderías, considera como parte del costo de su valor el derecho pagado para su internacion. Es el consumidor quien satisface en definitiva el impuesto de introduccion.

Lo mismo sucede con el impuesto establecido sobre ciertos servicios. Si a un médico o a un abogado se les exije una patente, el médico i el abogado considerarán el pago de esa patente como una parte del costo de produccion, como uno de aquellos gastos a que deben atender con sus entradas: i naturalmente uno i otro exijirán una remuneracion suficiente para el pago de ese impuesto, i para todas sus demas necesidades. Sin esto, el ejercicio de la profesion seria imposible. Es, pues, tambien el consumidor quien viene a pagar esta contribucion. De la misma naturaleza son los impuestos sobre las entradas o sobre los capitales. Todos ellos influyen en que el tenedor de esos capitales, o el industrial que obtiene entradas gravadas con el impuesto, procuren obtener de sus servicos personales, o de los servicios de sus capitales una remuneracion suficiente para el pago del impuesto i para la satisfaccion 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 estiende el obstáculo del impuesto aun a aquellas profesiones que no han sido gravadas con él.

Para manifestar esto con bastante claridad, supongamos que el impuesto de patentes solo se halle planteado sobre las profesiones de abogado i de médico i que los demas servicios profesionales o industriales no hayan sido obligados al pago de esta contribucion. Los individuos que quieran dedicarse al desempeño de una profesion cualquiera, tomarán naturalmente en consideracion el

impuesto que grava la profesion a que piensan dedicarse i solo aceptarán la profesion gravada con el impuesto cuando puedan obtener lo indispensable para atender a su pago i para llenar sus necesidades. Es consecuencia natural de esta observacion que los servicios gravados con el impuesto sean mas caros que los servicios exentos de él. Por el contrario, si álguien elije una profesion que no esté gravada con contribucion, en virtud de la lei de la oferta i del pedido, está obligado a aceptar una compensacion menor que la que se obtiene en las profesiones gravadas con el impuesto. Este viene a ser así un obstáculo jeneral. La proporcionalidad entre el trabajo i las diversas remuneraciones se establece en la misma forma que ántes hemos esplicado, considerándose el impuesto como una diferencia que es indispensable pagar i que produce sus efectos con relacion a todas las industrias i a todos los servicios.

De esta regla jeneral de que los impuestos gravan a los consumidores, han esceptuado algunos los establecidos sobre las trasmisiones de la tierra i sobre las sucesiones hereditarias. En efecto, uno i otro son percibidos directamente ya del vendedor, ya del heredero, sin que puedan obtener compensacion alguna de otra persona. El comprador arregla su oferta atendiendo a la relacion entre el producto que da la propiedad i el capital que por ella se pide. El heredero ve disminuida su herencia en tanto cuanto es el valor de la contribucion asignada. No merecen, sin embargo, estos impuestos especiales que se haga con ellos una clasificacion separada. Basta observar la diferencia que hai entre ellos i los demas impuestos ordinarios sobre los servicios i sobre los productos.

III.

Hemos examinado hasta aquí la clasificacion teórica de los impuestos, dividiéndolos en prestaciones, impuestos sobre la renta territorial e impuestos que afectan a los consumidores. Espondremos ahora con relacion a esta vasta materia, las bases de la planteacion de las contribuciones públicas, i examinaremos al fin las reglas de la percepcion. 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, i nos referimos tambien a las numerosas obras especiales que se han escrito, ya en jeneral sobre los impuestos, ya sobre algunos de ellos en particular.

La primera clasificacion que de ordinario se hace de las contribuciones públicas, es en *proporcionales* i *progresivas*. Se llama impuesto *proporcional* "aquel en que es invariable la tasa del impuesto," i *progresivo*, "aquel en que la tasa o relacion 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, seria impuesto proporcional aquel que, establecido sobre las rentas de los individuos, fuera en todo caso de uno o de diez por ciento, cualquiera que fuese la cantidad sobre la cual se aplicara; i seria impuesto progresivo aquel en que la contribucion fuese de uno por ciento sobre la entrada de cien pesos, de uno i cuarto por ciento sobre las entradas de doscientos pesos, de uno i medio por ciento sobre las entradas de trescientos pesos, i así sucesivamente.

De estas dos clases de impuestos, algunos han sostenido como mas convenientes i equitativos los que mantienen

alguna progresion: miéntras que, segun otros, los impuestos progresivos afectan de una manera séria el derecho de propiedad, i son de difícil aplicacion en la práctica porque exijen necesariamente el establecimiento de numerosas categorías de rentas o de capitales sobre los cuales se aplican, para impedir desproporciones considerables en la progresion. Así, se ha dicho que si la progresion 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, i que el que en esta hipótesis tuviese una renta de ciento noventa i nueve pesos noventa i nueve centavos, pagaria un impuesto equivalente a la mitad del que hubiera de pagar el que tuviese un centavo mas de capital o de entrada. Esta dificultad de aplicacion práctica es el primer inconveniente que se ha objetado contra la planteacion de los impuestos progresivos.

Se ha objetado tambien que el sistema de impuestos progresivos puede modificar de una manera séria las ventajas que resultan del sistema de distribucion por libertad, afectando el desarrollo de los capitales, i que puede disminuir en las poblaciones el deseo del ahorro, con lo que se daria un golpe de consideracion al progreso económico. Se ha dicho que la progresion establece condiciones mui duras en contra de las personas que, por hábitos de prevision i de órden, han logrado aumentar sus capitales, i que la progresion en el impuesto guarda entera relacion con el sacrificio hecho por los individuos para ahorrar.

La primera de las objeciones contra la progresion 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 progresion que salvan esa desigualdad, aumentando el número de las clases. Esta dificultad del impuesto progresivo no seria por consiguiente, sino una de las muchas que ordinariamente se hallan en la planteacion de cualquiera.

En cuanto a la segunda objecion dirijida en especial contra la progresion, porque quita el estímulo para el ahorro posterior, debe reconocerse que toda progresion que tuviese ese resultado, seria sin duda un mal i un mal grave. Pero, para que se llegara a producirlo, seria indispensable que la progresion fuese crecida. Si ésta es poco sensible, no llegaria a afectar el espíritu de ahorro, i seria indudable que en este caso el impuesto progresivo seria preferible al proporcional, porque, a no dudarlo, no es igual el esfuerzo que, para llenar las cargas públicas hace el que paga un impuesto proporcional, teniendo una renta de grande importancia, i el que paga el mismo impuesto proporcional, teniendo una renta escasa. Parece que la tendencia definitiva en la planteacion del impuesto llevará a las sociedades a la organizacion de los progresivos.

La segunda clasificacion que se hace del impuesto es en *directos* e *indirectos*, debiendo prevenirse que estas dos clases no están sujetas a una definicion jeneral admitida en todos los paises. En algunos, se llama impuesto directo, el que en otros toma el nombre de indirecto. Las maneras de clasificar mas comunmente conocidas son dos. En algunos paises se llama impuesto directo "el que se pide a un individuo de quien precisamente se trata de obtener la contribucion," e indirecto, "el que solo por accidente se pide a un individuo i que éste puede obtener

de otros." En otros paises se llama impuesto directo "el que recae sobre las personas," e indirecto, "el que recae sobre las cosas, i si es pagado por los individuos es en el momento en que toman las cosas gravadas con la contribucion." Segun esta última clasificacion, que es la que se ha admitido con mas jeneralidad, son contribuciones indirectas las de aduanas; i directas, las patentes. Segun la primera, será contribucion directa la territorial que en realidad viene a gravar la cosa, i por accidente, al propietario. Nosotros llamaremos impuestos directos "los que se exijen nominativamente a un individuo, ya se considere que pueda hacer recaer el peso de la contribucion sobre otros, ya que se estime lo contrario," e indirectos, "aquellos que recaen sobre las cosas, i 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 clasificacion evita toda duda para resolver cuáles son impuestos directos i cuáles indirectos. Entre estos impuestos hai diferencias mui notables. Habiéndose discutido sobre la superioridad de unos i otros, todos están de acuerdo en que teóricamente hablando son preferibles los impuestos directos a los indirectos. Mas, no se observa igual uniformidad de opinion cuando se llega a la práctica, porque, muchos sostienen los indirectos con relacion a ella.

Las principales ventajas de los directos son: 1.° la fijeza, condicion importante, puesto que así el Estado puede conocer de antemano los recursos con que le es posible contar en una época posterior i 2.° lo barato de la recaudacion, porque en estos impuestos no se necesita mas que exijir la entrega, i 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 hai fijeza alguna, porque las entradas dependen esclusivamente de las cantidades que se consumen, i el Estado no tiene seguridad de obtener una entrada prevista de antemano. Así mismo, la recaudacion en el impuesto indirecto es sobremanera costosa. Se necesita de depósitos, de un gran número de empleados, de una vijilancia esquisita para impedir el consumo sin el pago prévio de la contribucion. De esta manera las cantidades pagadas por los contribuyentes se minoran en mucha parte con los gastos de percepcion, i hai necesidad de que el contribuyente, para atender a un número dado de necesidades públicas, desembolse por hipótesis diez i nueve en contribuciones indirectas, miéntras 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 mui considerable que los ha hecho estimar de casi todas las poblaciones, que miran con mala volumtad el establecimiento del impuesto directo, por pequeño que sea. La contribucion 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 acepta con gusto las contribuciones indirectas, aun cuando sean mayores, i se rechaza abiertamente, aun en los paises de civilizacion mui aventajada, la planteacion 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 mas dar dos, aunque sea con disgusto, que dar mas, de una manera fácil; pero, en vez de forzar la voluntad de los contribuyentes i de imponerles la conveniencia de

un sistema es mejor en materia de impuestos, que sean aceptados con voluntad. I por ello, lo que debe hacerse es preparar la intelijencia de los contribuyentes, manifestarles las ventajas del impuesto directo, i organizarlo una vez que domine ese convencimiento, sin atropellar las ideas ordinarias.

La tercera clasificacion que se hace del impuesto es en impuestos *de cuota* i *de reparticion*. Llámase impuesto de reparticion "aquel cuyo fin es obtener una cantidad fija i determinada, que se distribuye entre los contribuyentes segun el sistema que se acepte." Llámase impuesto de cuota "el que no está destinado a obtener precisamente una cantidad dada, i cuyo producto varia segun sean mas o ménos los capitales o las rentas sobre que se aplica la cuota fijada por la lei."

Entre los impuestos de cuota i de reparticion han sido siempre preferidos los primeros; i ciertamente que ha habido para ello razones sobradas. Un impuesto de reparticion es mas espedito 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 contribucion el gobierno que la impone satisface plenamente sus deseos. Exije i obtiene una cantidad determinada, cuya determinacion es casi imposible en el sistema del impuesto de cuota, porque, para prever el resultado, seria indispensable tener una estadística perfecta a que sin duda no es fácil llegar. Pero, si estas contribuciones de reparticion son tan estimadas por los que las plantean, no sucede lo mismo respecto a los contribuyentes. Cuando se tiene el propósito de obtener una cantidad fija, va ordinariamente este propósito acompañado de violencias de ejecucion que hacen intolerable un impuesto semejan-

te. Los avalúos de las propiedades estan sujetos al mero capricho de los avaluadores; al error, i a la pasion. Por ello es que, si se quiere evitar los malos efectos de una planteacion inadecuada, debe preferirse en todo caso el impuesto de cuota al de reparticion.

IV.

Mui diversas son las bases propuestas para la planteacion de los impuestos, i por desgracia, no ha sido comun que los autores fijen con precision las bases prácticas, quedándose muchos de ellos en meras abstracciones. Como bases para la planteacion se han sostenido; la igualdad absoluta; la proporcionalidad absoluta; la igualdad de sacrificios; la proporcionalidad en los capitales; la proporcionalidad respecto a las entradas; la proporcionalidad respecto a los consumos.

La base de la igualdad, tomada en sentido rigoroso, establece diferencias sensibles en contra de los que no tienen sino una pequeña fortuna; i considerada de esta manera absoluta, vendria a ser una verdadera desigualdad, pues que no seria lo mismo dar imponer contribucion diez pesos a un pobre que a un rico. Todos los impuestos que se han llamado de capitacion han desaparecido por los malos efectos que ocasionaban. Esta base de la igualdad solo puede entenderse en el sentido de que deben contribuir todos a llenar las cargas públicas, i que no hai justicia para eximir a clases privilejiadas. Entendida la igualdad de esta manera, entónces es una idea perfectamente justa, i manifiesta cuan absurda ha sido la organizacion social antigua en que se eximia de contribucion precisamente a la clase noble, la que mejor podia pagarla.

La segunda base que se ha propuesto, la proporcionalidad, no pasa de ser una idea abstracta, ya que no se espresa con relacion a qué debe observarse esta proporcionalidad. Algunos han dicho que la proporcionalidad debe ser con relaçion 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 relacion a la parte que cada uno toma en los servicios públicos tan difícil de estimar en la práctica, sucederia a veces que habria de pagar una contribucion mui fuerte, tal vez el individuo que nada poseyere: el demente, el incapaz, el inhabilitado por algun defecto físico, etc.; son precisamente los que mas necesitan del apoyo de los servicios sociales, i sin duda que no podria exijírseles una contribucion proporcional a la parte que toman de estos servicios. Esta base de la proporcionalidad es la que se ha adoptado tambien al decir que la sociedad en jeneral no es mas que una compañía de seguros en que cada uno obtiene la seguridad de una parte desigual i que por consiguiente, si se quisiera buscar una base conveniente para la planteacion del impuesto, deberia fijarse en analojía con una institucion de esta especie, pagando una prima mayor aquel a quien el poder social asegurara una mayor suma, 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 por otros tomar como base de las contribuciones el sacrificio que hace el contribuyente, midiéndose el impuesto por el sacrificio. No obstante que esta idea ha sido formulada por un autor mui estimable, no sale tampoco del campo de la abstraccion. Es imposible medir el sacrificio, que es un sentimiento moral e in-

terior, i no seria estraño encontrar a un poseedor de gran fortuna que esperimentara al dar cien pesos mayor sacrificio que el que esperimentaria al dar igual suma un hombre de escasos recursos.

Se ha indicado tambien que convendria 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 prevision i de órden, han logrado acumular una cantidad cualquiera de riquezas, i nada se percibe de los que, teniendo grandes entradas, las consumen todas en la disipacion i en el lujo. Repartido, pues, el impuesto únicamente sobre los que tienen capitales, aceptada la base de la proporcionalidad tan solo con relacion a las riquezas acumuladas, se estimula la disipacion que se premia con la exencion del impuesto. No es por esto recomendable como única base de contribucion la proporcionalidad con relacion a los capitales.

La proporcionalidad con relacion a las entradas, es una de las bases del impuesto con justicia preferible, entendiéndose por entrada, tanto los intereses de los capitales como los salarios percibidos de los trabajadores i 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 reparticion es el que ménos altera el estado de distribucion por libertad, puesto que, siendo jeneral la contribucion, afecta a todos, i es así un verdadero obstáculo o limitacion de toda la industria, sin recaer esclusivamente sobre clases determinadas. Puede objetarse contra esta base que se deja sin remuneracion o premio a los que aumentan el

poder productivo, i a la vez sin castigo a los que disminuyen ese poder por la disipacion o por los malos hábitos.

Para salvar estos inconvenientes teóricos, se ha propuesto por último la base del consumo. Sin duda que en teoría los salva, i sin los inconvenientes prácticos que siempre resultan, segun lo hemos visto, de la planteacion de las contribuciones indirectas, como lo son de ordinario las de consumo, ésta seria la base apetecible. Se pagaria así la contribucion en proporcion a la utilidad que se destruye: pagaria mas el disipador que el hombre económico; pagaria mas el que perjudica a la sociedad disminuyendo los capitales que el que los preserva i aumenta. Saliendo, pues, del campo de las abstracciones i combinando estas diversas bases para llegar a obtener un resultado lo ménos malo posible, porque todo impuesto es malo desde que limita el derecho de propiedad, podemos proponer un sistema mixto que seria en realidad el mejor i a que podria llegarse conciliando las nociones prácticas i teóricas. Vale mas salir de las bases absolutas i abstractas para buscar algo en el terreno de la práctica armonizada con la teoría.

Las reglas que podrian tomarse en consideracion para plantear un sistema regular de impuesto, son las siguientes:

1.ª Convendrá que exista un impuesto sobre la renta territorial. Hemos visto en diversas partes de estos estudios que el solo aumento de la poblacion influye en que las rentas de la tierra vayan tambien en aumento, si no coincide con el incremento de la poblacion una mejora en el arte industrial existente. Las rentas territoriales crecen así en parte por un hecho estraño al trabajo de los propietarios; i nada es mas natural que el que la so-

ciedad tome para sí algo de lo que ella en realidad viene a dar. A este propósito llamamos la atencion a las observaciones formuladas en este mismo capítulo respecto al impuesto sobre la renta de la tierra, para recordar de nuevo que en ningun caso deben confundirse, si no es con prudencia i tino, la parte que propiamente corresponde a la renta territorial i la que en los frutos de una propiedad es el interes de los capitales invertidos por el dueño. Contraido el impuesto solo a la renta territorial propiamente dicha, quita al propietario una parte de lo que la sociedad le da, i no afecta a los consumidores, porque, segun lo hemos visto, el valor habitual de los productos agrícolas se establece sobre el costo de produccion de la tierra que produce mas caro; i precisamenmente la renta territorial es la diferencia entre ese costo mas subido i los diversos precios de costo de las demas propiedades.

2.ª Si bien se ha reconocido teóricamente que los impuestos sobre los consumos son los que propenden a desarrollar mas el poder productivo, se ha observado tambien que en la práctica las contribuciones sobre consumo, que de ordinario son indirectas, exijen el desembolso de grandes gastos de recaudacion; i que por consiguiente, una vez que los hábitos se formen en este sentido, una vez que se juzgue con ménos preocupacion acerca de la conveniencia de los contribuyentes, seria oportuno sustituir al impuesto sobre los consumos, los impuestos directos sobre las entradas. Es, pues, de recomendar que se adopten como base las entradas, i que, para salvar los inconvenientes que el sistema de distribucion por libertad opone a los individuos que no tienen una fortuna de consideracion, se liberten del impuesto todas aquellas entradas que solo dan lo indispensable para vivir.

3.ª La base de los consumos es aceptable siempre que sea posible aplicarla en la práctica sin el recargo de grandes gastos de percepcion. I ademas, conviene salvar los inconvenientes del sistema de distribucion 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 tambien es mui útil, para establecer la proporcion entre los pobres i los ricos, esto es, entre los que tienen mas de lo necesario para vivir i los que no tienen sino lo indispensable, que no solo se eximan las entradas mínimas, sino que tambien se establezcan algunos impuestos sobre los consumos de lujo, como sobre carruajes, sobre sirvientes de adorno, etc.

4.ª Conviene así mismo que el impuesto sea moderadamente progresivo, sin que llegue a desalentar el deseo de ahorro.

5.ª A mas de las reglas anteriores que pueden llamarse teóricas, deben establecerse otras cuatro indicadas por Adam Smith i que reproducimos con las mismas palabras con que este autor las espresó: "El impuesto, dice, que cada uno está obligado a pagar, debe ser definido i no arbitrario. La época i forma del pago, la suma que se ha de pagar deben ser determinadas con cuidado, i de una manera comprensible para el contribuyente i para todos. Cuando se procede de otra manera, los que están sujetos al impuesto se encuentran mas o ménos 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 agravacion algun obsequio o algo que desee. El carácter indefinido del impuesto estimula la insolencia i favorece la corrupcion 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 esperiencia de todas las naciones prueba que una desigualdad bastante considerable no es, ni con mucho, mal tan grave como una pequeña incertidumbre."

6.ª "El impuesto, agrega, debe ser cobrado en la época i de la manera que mas 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 i estas pensiones, se cobra en la época en que conviene mas al contribuyente pagarlo i en época en que es mas probable tenga con qué hacer el pago. Los impuestos sobre los artículos de consumo que son de lujo, son todos pagados en definitiva por el consumidor i jeneralmente de una manera que le conviene. El pago se comprende en la mercadería, i como ademas tiene la libertad de comprar o de no comprar segun le agrade, solo a sí mismo debe atribuirse la culpa si es que tales impuestos llegan a incomodarle mucho."

7.ª "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 i retener mucho mas de lo que produce al Estado, 1.° si se necesita para percibirlo un gran número de ajentes cuyos sueldos absorban la mayor parte del producto, equivalente así a un impuesto adicional; 2.° si aparta el trabajo i los capitales de la sociedad de un empleo productivo, para darles un empleo ménos productivo; 3.° si las mul as i otras penas impuestas a los particulares que tratan inútilmente de sustraerse del impuesto pueden

arruinarles, i poner fin a la ganancia que la sociedad obtendria del empleo de sus capitales; 4.° si espone a los particulares a visitas i a requisiciones odiosas de parte de los perceptores porque entónces el impuesto puede causar al contribuyente muchas vejaciones i desagrados inútiles.''

8.ª De la regla anterior puede deducirse otra que se espresa en ella de una manera imperfecta, i 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 violacion de la lei: son causa de una gran pérdida de fuerzas de produccion, i colocan en situacion desigual a los que cumplen i a los que no cumplen con la lei.

V.

Establecida en jeneral la base de la planteacion del impuesto i las reglas que mas contribuyen a organizarlo con ventaja, vamos a examinar mui sucintamente algunos de los impuestos mas conocidos i principalmente de los que se perciben en Chile.

1.° *Capitacion.*—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 administracion colonial, existió uno de esta naturaleza en las colonias americanas.

El impuesto de capitacion 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, i es probable que no aparezca mas.

2.° *Alcabala.*—La alcabala se percibia en Chile sobre

los bienes muebles i sobre los inmuebles. En el dia, está reducida solo a estos últimos, siendo del tres por ciento con relacion a los sitios eriales, de dos por ciento en las trasmisiones de propiedad de minas i de buques, i de cuatro por ciento en las trasmisiones de las demas propiedades rústicas i urbanas.

El impuesto de alcabala afecta de esta manera todas las trasmisiones de propiedad, i no cumple con las reglas teóricas que se han dado para la planteacion de las contribuciones. No es un impuesto sobre el capital, ni un impuesto sobre la renta, ni ménos todavía un impuesto que afecte a los particulares, segun su consumo. Léjos de eso, careciendo de toda base teórica, perjudica gravemente el poder productivo, porque, segun lo hemos dicho, conviene que la trasmision de la propiedad sea absolutamente libre como que ésta de ordinario pasa del poder de personas poco intelijentes al de otras que la pueden administrar mejor. El impuesto viene a ser una traba séria para la facilidad de la trasmision.

3.° *Contribucion agrícola.*—El antiguo diezmo que se pagaba en Chile, que era el diez por ciento de cierta clase de frutos, coexistia con el impuesto llamado de *catastro*, que era el tres por ciento de las rentas de las propiedades agrícolas. Convertido mas tarde el diezmo en el impuesto territorial que fué de reparticion, porque se obtuvo de las propiedades raices la misma suma que habian dado los diezmos en los últimos años, ascendió al siete once centésimos por ciento de la renta calculada. Mas tarde se han refundido el impuesto del catastro i 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 i uno ochenta i nueve centésimos correspondientes al del catastro. El impuesto agrícola, como de reparticion que ha sido, ha dado oríjen en la práctica a los inconvenientes que se observan en todos los impuestos de esta clase. Los avalúos hechos para el repartimiento de la contribucion fueron tan desiguales que, miéntras en algunos departamentos eran bajos, en la provincia de Chiloé, por consideraciones mal entendidas llegó a ser estimado en una cantidad mayor en muchos casos que el valor de la propiedad misma, habiéndose hecho indispensable una reforma en esos avalúos. Por lo demas, el impuesto agrícola, tal como se encuentra establecido en Chile, cumple con todas las condiciones exijidas en estos estudios; i es, a no dudarlo, el que satisface mejor las exijencias de la teoría.

4.° *Impuesto de puertas i ventanas.*—En algunos paises se cobra esta contribucion, 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 contribucion no está arreglada a ninguna de las bases teóricas, i seria mui conveniente reemplazarla por otra que no hiciera difícil un consumo indispensable para la salubridad.

5.° *Contribucion de muebles.*—Percíbese esta contribucion en proporcion 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 mas equitativos, con tal que se planteen otros con relacion a las demas riquezas. Este impuesto es de reparticion en algunos lugares, i en ellos se notan los mismos inconvenientes que hemos observado con relacion a los impuestos de esta clase.

6.° *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 las de los comerciantes, de los manufactureros i de los que ejercen profesiones liberales. Este es uno de los impuestos de mas difícil planteacion, porque, o se procede sin base bastante segura, como acontece con este impuesto en Chile en que no hai realmente ninguna base jeneral de clasificacion ni de cuota; o se adoptan procedimientos que son difíciles en la práctica, i necesitan de una atencion esmerada de parte de la administracion.

7.° *Impuestos jenerales sobre la renta.*—Estos impuestos ofrecen tambien graves dificultades prácticas de ejecucion. En efecto, es necesario o exijir comprobaciones completas de la renta de los particulares para gravarla, mezclándose entónces mucho la autoridad en la inspeccion de los negocios; o se confia en la declaracion de los contribuyentes. Paises hai en que es posible aceptar este último arbitrio sin inconveniente algunos: pero, otros, se encuentran tambien en que es indispensable que la administracion compruebe la declaracion de los particulares de una manera efectiva i vigorosa. Como un testimonio de la diferencia de opiniones en los distintos paises en los procedimientos que se han observado, con relacion a este impuesto, puede recordarse que, miéntras en Hamburgo la contribucion se ha cobrado por simple declaracion del comerciante hecha en un libro que se mantenia secreto; en las sociedades antiguas se llegó hasta el estremo de permitir a los particulares que se creyeran perjudicados con la cuota que se les asignaba en el impuesto, i que estimaran que la declaracion de otro contribuyente era falsa, que exijiesen el cambio de sus bienes por los de aquel que hubiera dado una declaracion contraria a la verdad.

8.° *Impuestos de consumo.*—Con este nombre son conocidas numerosas contribuciones: pero, todas ellas admiten una clasificacion jeneral porque, o se cobran sobre las mercaderías en su internacion, i entónces toman el nombre de derechos de aduana; o se cobran sobre las mercaderías consumidas o producidas en el interior; i entónces tienen jeneralmente el nombre de derechos de sisa. Hai ademas, otras contribuciones de consumo, como son, por ejemplo, algunos impuestos suntuarios establecidos sobre los consumos de lujo, pero, no pudiendo entrar en detalles, nos contraerémos a indicar principalmente en qué consisten los derechos de aduana.

Estos pueden examinarse con relacion a la importacion, i con relacion a la esportacion: i pueden clasificarse en derechos segun el valor, i en derechos específicos. El cobro de los derechos puede hacerse por la declaracion o factura presentada por el comerciante, o en virtud del avalúo practicado por la autoridad.

En cuanto a las aduanas en jeneral, debe recomendarse que en ningun caso se les considere como un medio de protejer el trabajo nacional, calculándolas solamente como una fuente de entradas fiscales. Debe recomendarse así mismo que en la fijacion de los derechos se tome en cuenta la naturaleza de las mercaderías. Si bien en algunos paises se han establecido derechos mui 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 volúmen.

En cuanto a los derechos específicos, i a los derechos *ad valorem*, son sin duda preferibles los últimos, porque una misma mercadería puede comprender clases numerosas. Con los derechos específicos se llega al resultado

de que el impuesto es mui desigual i grava mui considerablemente las mercaderías de valor escaso. En la lejislacion aduanera de Chile en que se encuentran ménos que en cualquiera otra derechos específicos, consérvanse sin embargo sobre un corto número de mercaderías, i es fácil apreciar los inconvenientes de esa organizacion. Los cigarros puros, por ejemplo, pagan un impuesto específico, un impuesto igual para todas las clases, i así, habiendo algunas en que el millar vale dos o tres pesos, miéntras que hai otros en que un número igual importa dos o trescientos, el derecho específico, que en el primer caso es una cuota mui subida, respecto al último, dá una cuota insignificante. I lo 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 cuando sea conveniente, en la percepcion de los derechos la sujecion a la factura presentada por el comerciante o el avalúo previo formado por la autoridad, es preciso atender a las circunstancias particulares del pais en que se quiere elejir uno de estos dos arbitrios. Sin duda que el avalúo por factura es mucho mas fácil i libre de todo jénero de embarazos; pero, no puede aceptarse sino en paises en que se respete sobre manera la fé del comerciante. Por desgracia, estos son tan escasos que el sistema de avalúo por factura se halla abandonado.

La segunda clase de impuestos de consumo, los derechos de sisa, tienen el grave inconveniente de que impiden la facilidad de circulacion de los productos dentro del territorio.

V.

Con relacion a la percepcion del impuesto no entraremos en esplicaciones detenidas, porque esto saldria de los límites de un tratado elemental, i mas bien forma parte de los estudios prácticos de administracion. Diremos solo que de los dos sistemas conocidos, el de administracion por cuenta del Estado, i el de arrendamiento a particulares de las contribuciones establecidas, la esperiencia uniforme de todas las naciones ha contribuido a hacer abandonar este segundo sistema que se considera ahora del todo inaceptable. Con la administracion directa se evitan los abusos en que de ordinario incurren los arrendatarios de rentas públicas, i se quita en mucha parte al impuesto el carácter arbitrario que le da el arrendamiento. Cúmplese mejor, en el sistema de administracion, con las reglas que se han recomendado para la planteacion i organizacion de los impuestos.

CAPITULO VII.

ATRIBUCIONES DE LA AUTORIDAD.—EMPRÉSTITOS PÚBLICOS.

I.

Suelen las naciones para la satisfaccion de las necesidades públicas ocurrir al levantamiento de empréstitos, que no son otra cosa que préstamos hechos por una nacion o por los particulares a un Estado cualquiera. Estos empréstitos se contraen de ordinario para salvar dificultades transitorias o las que ocurren en momentos en que no es posible atender a la satisfaccion de las necesidades públicas por medio de recursos prontos suministrados por el impuesto.

No nos proponemos dar a conocer las diferencias que con relacion al poder productivo pueden establecerse entre los empréstitos i los impuestos porque lo mas importante es conocer por completo las diversas formasque revisten los empréstitos, las varias clasificaciones de los mismos, los modos de estinguirse i la manera de emitir a la circulacion las obligaciones del Estado.

Para hacer un estudio completo en los límites de un testo elemental esplicaremos en primer lugar la forma de las obligaciones públicas: en seguida la amortizacion; i por último la emision i venta de los títulos.

II.

Los empréstitos admiten una clasificacion jeneral, en *interiores* i *esteriores*. Llámanse empréstitos *interiores* "los que se levantan dentro del pais que los contrae:" i *esteriores*, "los que se levantan en el estranjero." Lo primero que conviene ver, es cuándo conviene levantar un empréstito en el interior o en el esterior. Naciones ha habido que se han rejido en esta materia por consideraciones ajenas del órden económico; que se han guiado por un principio político, por el deseo de no tener dependencia alguna respecto del estranjero en virtud de las obligaciones que a favor de él tengan contraidas. En Economía política la regla para aceptar el empréstito interior o esterior no está sujeta a apreciaciones políticas, sino simplemente a la conveniencia: i puede decirse con seguridad que convendrá un empréstito interior o un empréstito esterior, segun la tasa del interes a que puede obtenerse dentro del pais o fuera de él. Así, por ejemplo, considerando al Estado como un particular cualquiera, le seria conveniente levantar empréstitos en

el interior, si la cantidad que debe pagar por intereses es menor que la que pagaria tomando el mismo empréstito en el estranjero. Por el contrario, si la suma de los intereses que deberia satisfacer en el esterior, unida a los costos de las remesas para pagar el empréstito durante el término de su duracion, fuese menor que los costos que, segun la lei de la oferta i del pedido, tendria que hacer dentro del pais, valdria mas levantar el empréstito en el esterior. Esta apreciacion en virtud de la cual, para levantar un émpréstito en el interior o en el esterior, se atiende al gasto que en el servicio anual del mismo empréstito debe hacerse, está de acuerdo no solo con la conveniencia del Estado considerado como un particular cualquiera, sino tambien con la conveniencia jeneral.

Algunos han creido que era siempre útil levantar los empréstitos en el esterior guiados por la idea de que e conveniente atraer la mayor suma posible de capitales, a fin de dar movimiento a la industria. Pero no hai razon alguna para que el Estado por atraer estos capitales vaya a pagar intereses mas subidos que los que abonaria por un empréstito levantado dentro del mismo territorio. En tal caso no se haria otra cosa que propender por una parte a la baja del interes aumentando los capitales, i gravar por otra las entradas de los particulares para pagar el servicio del empréstito; pero, siempre quedaria una diferencia en contra del pais que seria la remuneracion de los empleados ocupados en el manejo del empréstito.

Los empréstitos se dividen tambien en empréstitos de *deuda fija* i de *deuda flotante*. Si bien con respecto a esta clasificacion no hai ideas universalmente aceptadas en todos los paises, puede decirse que se entiende por

deuda fija aquella que se paga en un tiempo algo dilatado i por dividendos, i por deuda flotante la que se paga en un tiempo corto i de una sola vez. Así, por ejemplo, en Chile, son deudas fijas las levantadas en 1822, en 1858, en 1864, etc: deudas que se van pagando en plazos largos i 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 introduccion en las tesorerías fiscales de los fondos del impuesto que tienen un vencimiento posterior. Así es que cuando el valor de la deuda flotante escede la suma que es posible ir estinguiendo con las entradas ordinarias del erario, se hace una conversion de la deuda flotante en deuda fija, i en consecuencia se liberta el Estado de la obligacion de pagar el todo en un tiempo corto i distribuye el pago total en diversos dividendos que se cubren en largos años.

En cuanto a las formas principales que revisten las obligaciones emitidas por el Estado para obtener empréstitos públicos, las que mas se han usado son las siguientes:

1.ª *Las anualidades vitalicias;* esta es una obligacion que contrae el Estado de pagar cierta suma anual, durante la vida de uno o mas individuos. Antiguamente cuando se queria levantar un empréstito, se ponian en venta obligaciones de esta especie, i se vendia 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 ganan-

cia o una pérdida. Se ha visto, por ejemplo, que una obligacion constituida en favor de dos personas, se ha pagado durante el término de cien años; i esto es mui natural porque los compradores de estas anualidades vitalicias elijen siempre a individuos que ofrezcan condiciones de larga existencia. No debiendo el Estado entrar en operaciones que no estén ajustadas a un sistema ordinario i constante, este sistema de las anualidades vitalicias se encuentra ahora en completo olvido.

2.ª *Las anualidades temporales,* esto es, anualidades que se pagan durante un tiempo determinado. Estas se diferencian, pues, de las anteriores en que en aquellas la obligacion de pagar subsiste durante la vida de uno o mas individuos, i la duracion es por consiguiente incierta: al paso que en estas otras, se fija un plazo determinado. En el dia esta forma de obligaciones tambien 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 tenia mas derecho que el de percibir la anualidad durante el término en ella designado.

3.ª *Las anualidades perpétuas.*—Estas obligaciones no tienen término, i el que las compra adquiere el derecho de percibir la anualidad i la facultad de trasmitirla a sus herederos. Mui comunes a fines del último siglo, tambien están hoi en desuso por la razon que ántes hemos indicado. En muchos paises de Europa se conocen todavía deudas públicas de esta clase, porque, habiendo sido constituidas en esta forma, la fé de los contratos no permitia alterarlas sin el acuerdo del acreedor i del deudor.

4.ª *Las anualidades redimibles a la par.*—En estas obligaciones, mucho mas usadas que las anteriores, está

el deudor comprometido a redimirlas al cabo de cierto tiempo dando en pago una cantidad igual a la que la obligacion espresa. Así, por ejemplo, si un Estado emite una obligacion de cien mil pesos con el interes 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 recojerlas a pagar por la obligacion la suma de cien mil pesos a mas de los intereses que haya debido abonar durante el tiempo que ha permanecido en circulacion. El rescate de estas obligaciones puede hacerse de varias maneras; pero, esta materia corresponde con mas propiedad a las reglas de la amortizacion que indicaremos mas adelante.

5.ª *Las anualidades redimibles al precio corriente.*— En estas obligaciones el deudor se compromete a rescatar la obligacion 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 obligacion de cien mil pesos gana el cinco por ciento anual, i los intereses corrientes en la plaza bajan al tres por ciento, esa obligacion de cien mil pesos que da un interes mucho mayor que el ordinario, tendria un valor superior al capital que ella misma espresa. Obligado el deudor a pagar al precio corriente, podria llegar el caso de que pagara mil cuatrocientos o mil quinientos pesos por una obligacion de mil pesos. Recíprocamente, si la obligacion de mil pesos tiene el cinco por ciento anual de interes, i los intereses suben al seis o siete por ciento al año, los mil pesos que solo producen el cinco por ciento, no valdrán ya mil pesos, i el Estado solo tendrá que pagar el precio corriente, tal vez el sesenta o setenta por ciento.

6.ª *Las anualidades redimibles al precio corriente o a la*

par a voluntad del deudor o del acreedor—Puede suceder que el Estado quiera preservarse de todas las eventualidades de alza sobre la par, pagando en este caso solo la par, i que quiera tambien reservarse el derecho de pagar al precio corriente si es que las obligaciones hubiesen bajado de la par. En este caso tienen lugar las obligaciones de que hemos hablado; i 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 i al precio corriente se pueden hacer variadas combinaciones. I se concibe tambien que si el Estado quiere reservarse todas las eventualidades favorables deberá recibir una cantidad menor por las obligaciones que emite que lo que recibiria soportando con igualdad todas las continjencias de la negociacion.

No es posible dar regla absoluta sobre la eleccion entre las diversas formas de anualidades, porque esta eleccion depende naturalmente de las circunstancias particulares en que se haga el empréstito. Sin duda que en tésis jeneral seria mucho mejor que un Estado se reservase el derecho de amortizar a la par o al precio corriente; pero es mui natural que los particulares que toman parte en un empréstito de esta naturaleza quieran pagar ménos por obligaciones de esta especie. Depende, pues, todo de las circunstancias; i el punto de partida que se ha de tomar en consideracion es el estado del mercado en que se obra i las esperanzas de progreso en el crédito del pais que contrata. Si hubiera, por ejemplo, certidumbre plena de que el crédito del pais habria de mejorar en poco tiempo, seria 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 pais cualquiera especular con su propio crédito, porque aun cuando obtenga por el momento ventajas considerables son mui superiores los perjuicios que emanan de su descrédito posterior.

III.

Debe estudiarse tambien respecto de los empréstitos la amortizacion, que, como hemos dicho, es la reconstruccion de un capital al cabo de cierto tiempo. En la antigüedad era completamente desconocida la amortizacion; i solo en el siglo XVII se ha venido a tener alguna idea de las ventajas que para un pais pueden resultar del establecimiento de un fondo ordinario de amortizacion que estinga sus deudas en un tiempo mas o ménos corto. La idea de la amortizacion ha emanado del estudio acerca de los intereses compuestos. Se vió que colocada una pequeña suma a interes i capitalizando los intereses cada seis meses o cada año, al fin de cierto tiempo, un capital primitivamente reducido llegaba a formar una gruesa suma. Entónces se indicó que convendria en los paises que tienen deudas públicas considerables establecer una caja de amortizacion que recibiera los fondos destinados para la estincion de la deuda i que los administrara convenientemente capitalizando los intereses para estinguir con el producto total de ellos la deuda pública. Esta forma en la organizacion de la amortizacion no ha sido sin embargo la definitiva. Se vió que encargando la administracion de estos fondos separadamente a un empresario cualquiera habia necesidad de hacer gastos de administracion i que tambien se obtiene la estincion de la deuda entregando desde luego a los

acreedores los fondos que es posible separar para la estincion del empréstito. Esta ha venido a ser la forma definitiva de la amortizacion. No se apartan ya para una empresa especial los fondos destinados a la amortizacion, sino que al contratar los empréstitos se obliga el Estado a separar de sus entradas una cantidad anual mayor o menor, para estinguir el capital que toma en préstamo: i ese fondo se va distribuyendo entre los acreedores segun la forma convenida. Lo mas comun es no distribuir esa pequeña suma entre todos los acreedores, sino destinarla al pago de algunas de las obligaciones en circulacion, haciéndose esto por sorteo respecto a las obligaciones que se amortizan a la par, i por propuesta en las que se amortizan al precio corriente. Si bien es, sin duda alguna, conveniente establecer un fondo de amortizacion al contratar los empréstitos, i esta es la manera como se organizan en el dia todos los que se contratan, no se deben formar ilusiones acerca de la amortizacion i de su resultado. Un Estado debe fijarse mucho en los fondos que componen sus entradas ordinarias; i seria absurdo que se comprometiera a pagar anualmente un fondo de amortizacion considerable si para ello necesitaba tomar nuevos empréstitos; porque es bien sabido que las condiciones van siendo mas i mas desfavorables para un deudor a medida que sus deudas aumentan. De aquí emana que el fondo de amortizacion ordinario en los empréstitos es mui reducido; i tambien el que algunos paises no creen conveniente obligar un fondo determinado, i se reservan cierta libertad de accion para amortizar o no segun sean las entradas anuales.

A mas de la clasificacion que hemos hecho de la amortizacion, en amortizacion por sorteo i por propuestas, conviene recordar que la amortizacion, siguiendo la for-

ma de las obligaciones, puede 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 obligacion tenga en el mercado en el momento en que la amortizacion deba verificarse.

Otro punto que llama la atencion en los empréstitos públicos es la emision, la cual se verifica *a la par*, *cerca de la par* o *léjos de ella*. Llámase emision *a la par* la entrega que se hace de una obligacion cualquiera, recibiendo en cambio el Estado una cantidad en dinero igual a la que la obligacion espresa; *cerca de la par*, aquella en que el Estado recibe en cambio de la obligacion que emite una cantidad que no dista mucho del monto de esta obligacion; *léjos de la par*, aquella en que el Estado recibe en cambio de la obligacion una suma mucho menor que la que él está comprometido a devolver. Así, por ejemplo, si una obligacion de cien mil pesos con cinco por ciento anual de interes se vende a un comprador por cien mil pesos en moneda metálica, la emision se entenderá hecha *a la par*. Si una obligacion tambien de cien mil pesos con el mismo cinco por ciento anual de interes se vende por setenta mil pesos se habrá emitido *léjos de la par*.

Se comprende sin necesidad de estudio que cuando el Estado exije la emision a la par, esto es, el recibo de una cantidad igual a aquella porque firma, es natural que el interes sea mayor. I en efecto, en cuanto al interes da el mismo resultado para el particular pagar cien mil pesos efectivos por una obligacion de cien mil pesos que gana el cuatro por ciento, que pagar únicamente setenta i cinco i mil pesos por una obligacion de cien mil pesos que gana el tres por ciento. Si hai algun inconveniente práctico para la emision 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 i la cantidad que la obligacion espresa 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 emision *a la par*. Pero debe tenerse entendido que a un pais que tenga esperanzas positivas de progreso le conviene, por lo jeneral, emitir *a la par* o *cerca de la par* aun cuando los intereses pagados sean mayores, que los de la emision *léjos de la par*. En efecto, si esta esperanza de progreso se realiza, si el crédito del pais mejora, le será posible convertir esa deuda en otra que gane ménos intereses. Habiéndose emitido desde el principio a la par o cerca de ella, será fácil hacer la conversion, porque ella entónces será en todo favorable; no se haria otra cosa que levantar un nuevo empréstito con menor interes para estinguir el primero. Si por el contrario la emision ha sido *léjos de la par* i despues los intereses habituales disminuyen pierde el pais para convertir toda la diferencia entre el precio de emision i el valor que ella representa, i entónces, para hacer una conversion favorable, seria necesario que la baja de los intereses en el nuevo empréstito compensara la pérdida del capital ántes sufrida.

Estas conversiones de renta de que vamos tratando, pueden ser de mas a ménos de ménos a mas. Tienen lugar las primeras cuando el crédito de un pais mejora, o cuando los intereses jenerales disminuyen porque con la conversion de un nuevo empréstito bajo condiciones favorables se estingue un empréstito anterior contraido en condicion ménos ventajosa. Por el contrario, puede suceder que el crédito de un pais disminuya, que sus cir-

cunstancias particulares no sean tan favorables a la contratacion; i en este estremo se observa a veces que para procurar un nuevo empréstito, los prestamistas exijen la renovacion de las obligaciones primitivas colocándolas al nivel de las circunstancias actuales.

IV.

La venta de las obligaciones que constituyen los empréstitos públicos, se hace de diversas maneras: hai venta por mayor, venta por menor i venta por comision. Hasta el dia, la forma mas acostumbrada es la venta por mayor: operacion que se verifica poniéndose de acuerdo el ajente del pais que levanta el empréstito con una o mas casas de comercio, las que aseguran un resultado dado por las obligaciones que se les entregan, i toman sobre sí las continjencias favorables o desfavorables que ofrezca la venta de las obligaciones en el mercado. Para hacer una operacion de esta clase se recurre de ordinario a casas de gran crédito; i comunmente, no procede por sí sola una de ellas, sino que se distribuyen entre varias casas los títulos de las obligaciones para mantener su valor i presentarlas al mercado con el apoyo de un patrocinio valioso.

La segunda forma de la enajenacion es la venta por menor: forma que corresponde al sistema conocido hoi con el nombre de empréstito patriótico. Las emisiones en cantidades grandes o pequeñas se hacen directamente por cuenta del Estado, pudiendo resultar así que obligaciones de una misma cantidad se vendan por precios distintos, segun las necesidades que de ellas se tenga i segun la confianza que el gobierno inspire. Por esto es que el sistema de empréstito patriótico en que se confia

esclusivamente en la buena voluntad de los concurrentes no puede aceptarse sin descrédito del pais, sino cuando hai seguridad casi plena de que esas obligaciones serán tomadas al precio que el Estado designe.

La última forma de enajenacion es la venta por comision: operacion en la cual el Estado designa un precio a sus obligaciones para que se emitan i paga una comision al que las coloca en el mercado bajo las condiciones prefijadas. Esta forma de enajenacion da lugar a numerosas combinaciones; pero, tratando de ellas, saldriamos de los límites naturales de un testo elemental. Es materia que propiamente corresponde a estudios especiales.

CAPITULO VIII.

ATRIBUCIONES DE LA AUTORIDAD.—FABRICACION DE LA MONEDA.

I.

La fabricacion de la moneda se ha considerado en la mayor parte de los paises como una de las atribuciones necesarias de los gobiernos; pero si bien se mira, no hai para ello ninguna razon poderosa. Las consideraciones que se han tenido en vista para mantener aquella necesidad, se reducen todas a evitar el fraude que podria cometerse falsificando la fabricacion; pero esto solo prueba que la autoridad debe intervenir para que la fabricacion sea lejítima, no que ésta debe hallarse precisamente a cargo de la autoridad.

Si el gobierno se encuentra encargado de la fabricacion, no hai seguridad alguna de que ésta se hará en la cantidad que el mercado exije. El gobierno no tiene

los datos indispensables para apreciar las necesidades del mercado en cuanto a la circulacion de la moneda metálica. Careciendo ademas de responsabilidad directa por sus propios actos, puede modificar las condiciones ordinarias de la circulacion acuñando ya mayor, ya menor cantidad que la que el mercado necesita. En el primer caso haria bajar artificialmente el valor de la moneda; en el segundo, lo haria subir, sin que hubiera motivo alguno para esta alza que procediera de las leyes libres del cambio. Miéntras tanto en aquellos paises en que se ha encomendado la fabricacion a los particulares bajo la vijilancia de la autoridad, se observan en la circulacion ménos variaciones, i las que ocurren son mas conformes con las leyes ordinarias del cambio. En efecto, si la autoridad se limita a vijilar la fabricacion sin dirijirla; si la deja enteramente libre, o a lo mas establece casas de moneda encargando a los particulares que acuñen tan solo cuando lo crean conveniente, la fabricacion de la moneda sigue las necesidades del mercado. Si la cantidad de moneda en circulacion es escasa, el comercio, que posee las barras de metales preciosos, encuentra naturalmente que la moneda vale mas que los metales preciosos i convierte éstos en aquella. Si, por el contrario, la moneda se encuentra en abundancia, se paraliza la acuñacion, i aun se emplea en la industria o se esporta. En todo caso la fabricacion sigue el curso de las necesidades de la circulacion.

Entre estos dos sistemas de fabricacion es, pues, preferible el segundo en que aquella se halla encomendado a los particulares bajo la vijilancia de la autoridad. Obtiénese así una de las condiciones principales de la circulacion monetaria, esto es, se emite en proporcion con las necesidades del mercado.

II.

Antiguamente se consideraba que la autoridad tenia en la fabricacion de la moneda dos derechos distintos: uno llamado *de braseaje*, que era el de hacerse pagar los costos de la acuñacion, otro llamado *de señoreaje*, en virtud del cual los gobiernos se creian autorizados para disminuir la lei o el peso de la moneda fijándole un valor arbitrario que no es aba en relacion con su valor intrínseco. Esta idea del derecho de señoreaje se encuentra en las sociedades civilizadas en completo olvido; i se considera hoi que es atentatorio contra la fé de los contratos fijar a la moneda un valor superior al que en realidad debe tener segun las leyes del cambio. Las esplicaciones que hemos dado en la primera parte de estos estudios acerca del oríjen del valor de la moneda, nos escusan de manifestar con cuánta justicia se ha abandonado ese sistema de falsificacion por cuenta del Estado. Las ideas modernas que han sido siempre las del comercio i de la industria particular nos enseñan que la fabricacion no es el medio de obtener un impuesto; i que el costo de produccion de la moneda debe establecerse, como el de cualquiera otra mercadería, por sus gastos ordinarios.

El costo de produccion comprende así, en primer lugar, el valor de adquisicion de los metales de que la moneda se forma; en segundo, los costos de acuñacion. Si no es justo i conveniente para las transacciones que el gobierno haga de la fabricacion de la moneda una fuente de especulacion, no hai tampoco razon alguna para que el valor legal de la moneda no comprenda los gastos de fabricacion. Para evitar lo crecido de estos gastos

en naciones mui pequeñas, se acostumbra hacerla fabricar en el estranjero, adoptándose comunmente el sistema monetario de otros paises.

Con relacion a la fabricacion, solo definiremos algunas palabras para hacer comprensibles las ideas que representan.

Se llama *lei* "la relacion entre el metal fino i la liga que la moneda contiene." La lei comun en los paises civilizados es de nueve décimos, esto es, en cada moneda hai nueve décimas partes de metal fino, i una décima parte de liga, ordinariamente de cobre; liga que se emplea con el objeto de hacer mas fuerte la moneda por la combinacion de los metales para dejarla en consecuencia ménos espuesta al desgaste. No necesitamos decir que la liga no se considera como metal fino para la determinacion del valor. *Peso*, en la moneda es lo que materialmente significa esta palabra; i así el peso será mayor o menor segun la importancia de la moneda. Ya hemos dicho que, si se quisiera evitar dificultades en el uso de la moneda, seria conveniente prescindir de todos los nombres que de ordinario se le dan, i clasificarla únicamente segun el peso i la lei.

No siendo posible obtener que todas las piezas tengan la lei i el peso que rigorosamente exijen las prescripciones legales, tanto en la fabricacion por cuenta del Estado, como en la fabricacion encargada a particulares, se permite una pequeña diferencia en la lei o en el peso que se llama *tolerancia*, i que puede referirse al feble o al fuerte de la moneda en la lei i en el peso.

Para comprobar esta tolerancia hai diversos sistemas segun los paises. En algunos se acostumbra fijarla tomando en consideracion una cantidad de moneda; en otros se hace la comprobacion 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, i tambien una que otra pieza.

III.

Los sistemas monetarios usados en los distintos paises son tambien mui diversos; pero pueden reducirse a tres principales que se conocen en las naciones mas adelantadas i sobre los cuales ha recaido el estudio de los observadores.

Desde luego debemos escluir de nuestras observaciones la fabricacion 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, i se les da por la lei un valor superior al que importaria el metal fino que contienen. Así, por ejemplo, un centavo en Chile que es, segun la lei, la centésima parte de un peso de plata solo vale, atendiendo al cobre que contiene, talvez la mitad. Pero los costos de acuñacion son considerables cuando se refieren a un metal relativamente barato; i por esto es que el valor legal es superior al del metal fino. Sostiénese el valor de estas monedas, limitando la emision de ellas, porque si se hicieran circular en cantidad considerable, no podria mantenerse en los cambios el valor determinado por la lei. Por lo demas, la moneda de cobre no es en realidad moneda legal sino para las transacciones en pequeño; i en ningun pais hai obligacion de recibirla en los pagos en grande, si no es en una cantidad insignificante.

Los dos metales preciosos que merecen estudios detenidos son el oro i la plata. Acerca de la combinacion de

estos metales en los sistemas monetarios ha habido tantas discusiones que saldriamos de los límites naturales de un testo si procuráramos hacer otra cosa que indicar en un resúmen mui sucinto los diversos sistemas propuestos, i el que, a nuestro juicio, conviene aceptar. Pocas materias han dado lugar a mas controversia.

Los sistemas monetarios principales son tres:

1.° *Sistema de doble padron.*—Se da este nombre al sistema en que se admiten los dos metales, oro i plata, como base de la amonedacion, se da a ambos el carácter de moneda legal i se establece entre ellos una relacion determinada por la misma lei. En este sistema es indiferente para los deudores pagar en una o en otra moneda; i la relacion entre ellas está fijada por la lei, de ordinario en la proporcion de uno de oro, por quince i medio de plata, puesto que, si bien en distintos paises la relacion ha llegado a ser de uno a diez i seis, de uno a quince tres cuartos, i aun de uno a quince, el término medio es de uno a quince i medio.

2.° El segundo sistema es el conocido en Inglaterra: sistema en el cual a la moneda de plata se da un valor superior al que deberia tener segun el libre cambio: de manera que la relacion legal entre el oro i la plata, en vez de ser, por ejemplo, de uno a quince i medio es de uno a catorce. Se ha procurado obtener con este sistema que no se estraiga la moneda de plata que tan necesaria es en las diversas transacciones, i funciona sin ningun inconveniente sério, porque se mantiene el valor de la moneda de plata limitando la cantidad que se acuña.

3.° *Sistema de un solo padron.*—En otros paises 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, i se ha dejado al libre comercio que de-

termine la relacion de valor entre la moneda legal i el otro metal precioso, segun sea el que se haya adoptado para moneda legal.

La discusion se ha trabado principalmente con relacion al sistema del doble padron i al de padron único, i las conclusiones mas importantes son, a nuestro juicio, las siguientes:

1.ª En el sistema de doble padron, el único inconveniente sério que puede presentarse es el que resultaria de una baja considerable del oro. En efecto, si bien es anómalo que la lei fije una relacion legal de valor, que puede ser distinta de la que en realidad existe en el mercado segun las leyes del cambio, sucede tambien comunmente que estas variaciones no se alejan mucho de la relacion legal. Ademas, aun cuando acontecieran estas variaciones, no serian de graves consecuencias, si consistieran en el alza del valor del oro, porque entónces se emplearia la moneda de plata con facilidad para reemplazar el uso de la moneda de oro. Lo único digno de temerse seria una baja mui considerable en el valor del oro. Entónces se emplearia naturalmente la moneda de oro con preferencia, porque siempre se prefiere lo mas barato; i podria llegar el caso de que hubiera dificultad para las transacciones menudas a que se atiende con la moneda de plata.

2.ª El valor de la moneda es ménos variable en el sistema de doble padron que en el de padron único. En este último sistema el valor cambia esclusivamente por la variacion en el costo de produccion del metal fino que se ha adoptado para moneda legal. Si, por ejemplo, se ha adoptado el oro, todas las variaciones en la moneda vendrian de las variaciones en la produccion del oro, i no habria contrapeso alguno contra esa variacion. Por el

contrario, en el sistema de doble padron, si aumenta la produccion del oro, i si hai una disminucion en este valor, habrá por lo mismo un motivo para que se emplee mas el oro como moneda, restableciéndose así su valor por el aumento del pedido. Si, por el contrario, la plata baja de valor, se dejará de emplear el oro como moneda, i se usará mas de la plata, elevándose así su valor por el aumento del pedido. Cuando un mismo servicio se puede hacer con un elemento barato i con otro caro, se prefiere naturalmente el elemento barato.

3.ª Para el uso del sistema de padron único se necesita de ilustracion i conocimientos del sistema de cambio que no es fácil encontrar, porque entónces los particulares determinan por sí solos la relacion de valor entre la moneda legal, i las otras monedas; lo que es un oríjen fecundo de abusos i de fraudes respecto de la mayoría que no comprende con facilidad el jiro de los cambios. En el sistema de doble padron, esa relacion está fijada por la lei, i en virtud de las consideraciones que ántes hemos espuesto, se nota que no son mui sensibles las variaciones ordinarias. A las estraordinarias i permanentes, se atiende por un cambio tambien permanente en la relacion legal.

4.ª Para determinar cuál de los dos metales debe servir de base a la moneda legal en los paises en que se acepta el sistema de padron único, es preciso atender a si es o no productor de metales preciosos. Si el pais no es productor, conviene mas aceptar la plata como base para la moneda legal, porque es mas necesaria en las transacciones, i está ménos espuesta a variaciones rápidas de valor. Si el pais 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.

Son diversos los usos de los distintos paises 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 mas piensan, i con razon, que debe serlo por la comunidad. Siendo comun el uso, es natural que la pérdida causada por la jeneralidad sea tambien sufrida por todos, lo que quiere decir que, una vez que la moneda haya esperimentado el máximum de pérdida determinado por la lei, debe ser recojida i acuñada de nuevo por cuenta de la autoridad.

CAPITULO IX.

ATRIBUCIONES DE LOS PARTICULARES.—BANCOS.—SEGUROS.—CAJAS DE AHORRO.

I.

En la antigüedad se llamaban *bancos* las oficinas de los individuos que en los puertos i otros lugares de tráfico se ocupaban en el cambio de la moneda. Colocábanse de ordinario los cambistas al frente de una mesa o banco en el cual mantenian las diversas piezas de moneda para hacer sus cambios, i 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, i del empleo de los medios que sirven para suplir el uso de ella i facilitar las transacciones.

En los antiguos bancos no se hacia otra cosa que cambiar moneda del pais por moneda de otros paises; así como tambien cambiar monedas de valor crecido por otras mas sencillas. Del solo cambio de la moneda fué natural

que se pasara a dar a los bancos una estension mayor de operaciones. Ocupados los banqueros en el comercio de las monedas, i gozando, por lo comun, de una opinion favorable por su laboriosidad i honradez, fueron atrayendo poco a poco los depósitos del comercio, estendiendo sus operaciones, sirviendo de intermediarios entre los diversos comerciantes que tenian cuentas con ellos, i aprovechando de esta manera los capitales que sin la existencia de sus empresas habrian permanecido inactivos en las cajas del comercio.

En tiempos posteriores, i cuando comenzó a ser de uso comun la alteracion en la lei i en el peso de las monedas, lograron hacer grandes ganancias debidas al conocimiento que siempre tenian por su oficio especial de las alteraciones proyectadas o puestas en ejecucion.

Este cambio de moneda que dió oríjen al establecimiento de los bancos, conocido con el nombre de *cambio manual*, se encuentra ahora fuera de las operaciones ordinarias de los bancos. Si hemos hablado de esta materia es tan solo para indicar el oríjen de las instituciones de esta clase.

En el dia han tomado ya un gran desarrollo sus operaciones, comprenden en una vasta escala todo el movimiento de las transacciones monetarias; i para dar una idea cabal de las funciones que desempeñan en el movimiento económico es preciso clasificar sus diversas operaciones, i determinar los mui variados sistemas de planteacion que en la actualidad se conocen. Lo primero es, sin duda alguna, definirlos: pero para dar una definicion completa, seria indispensable comprender en ella las numerosas operaciones de que se ocupan, lo que es una dificultad grave. Por esto nos limitaremos a espresar en la definicion cuáles son los caractéres mas comu-

nes 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 i los que desean colocarlos, i de cajeros comunes a las empresas comerciales."

Para que se puedan apreciar las operaciones de que en la actualidad se ocupan las diversas clases de bancos, i conocer los servicios que prestan al movimiento industrial, vamos a indicar una por una las principales de estas operaciones, dando acerca de ellas esplicaciones sucintas. Estas operaciones, son las siguientes:

1.ª *Comercio de metales preciosos.* —El comercio de los metales preciosos en el sistema industrial moderno está comprendido particularmente en la institucion de los bancos. Ellos se encargan de proveer a los mercados del oro i 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; i por esto es que de ordinario hacen trasportar al pais en que funcionan el oro i la plata que son precisos, así como tambien, por otras operaciones de que despues hablaremos, atienden a la estraccion de la moneda cuando se encuentra mayor cantidad que la indispensable para las transacciones comunes.

2.ª *Cambio de monedas.* —Aunque el *cambio manual*, de que ántes hemos hablado, no forma en el dia parte importante de las operaciones de banco, porque esta industria es ejercida por otra clase de comerciantes al menudeo que no necesitan de grandes capitales, sin embargo, en los bancos se hacen a veces estos cambios, i en

todo caso se cambian los billetes de los bancos estranjeros con los cuales el que cambia está en relacion: o se cambian los billetes i jiros de los diversos bancos del lugar en que funcionan.

3.ª *Depósitos.*—Ocúpanse los bancos actualmente, i 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 i otro caso, prestan por el recibo de estos depósitos, un servicio importante en favor del ahorro i de la economía del comercio. Todos los capitales que habrian de permanecer inactivos para el comerciante entre una operacion i otra; todos los que permanecen tambien en manos de los particulares, sin entrar en el movimiento industrial por falta de seguridad, por los temores que de ordinario acompañan a la posesion de un pequeño capital, encuentran en el banco una colocacion segura que estimula para el ahorro posterior i hace concurrir esos capitales al jiro de la industria con ventaja de todos. Ahórranse los gastos de guarda que serian considerables si los capitales estuviesen diseminados en poder de todos aquellos que los mantienen reservados para operaciones posteriores, i colocados en una caja comun sirven para la circulacion de las riquezas.

Antiguamente se creia que estos depósitos debian conservarse en la misma especie en que eran hechos, i los bancos, en vez de pagar un interes por el depósito, exijian una compensacion, aunque pequeña, por los gastos de guarda. En la actualidad, en todos los bancos libres se abona interes al que deposita, interes mayor o menor, segun el plazo en que sea exijible el reembolso. Hácense estos depósitos a la vista, a un término mui corto, o a un término un poco mayor. En el primer caso

el banquero, que tiene siempre pendiente una amenaza de reembolso, solo puede dar a esos capitales una colocacion transitoria, i no le es posible abonar sino un interes bajo: al paso que en las colocaciones a un término un poco mas largo, conoce con seguridad el dia del reembolso i puede hacer sus colocaciones de una manera mas arreglada. Esta sola operacion que desempeñan los bancos dando una colocacion a los pequeños ahorros que de otra manera no se harian por falta de colocacion segura, i evitando al comercio los costos de guarda, podria manifestarse en cifras cuyo monto seria casi inconcebible sin los conocimientos que da la práctica.

4.ª *Jiro dentro de una misma plaza.*—Otro servicio mui importante que desempeñan los bancos, es el de facilitar los jiros dentro de una misma plaza, ahorrando el uso de la moneda metálica i permitiendo que se hagan los pagos con un simple jiro entre los que tienen cuentas 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, i *B*, se encuentra tambien en relacion con el mismo banco. *A* da entónces un jiro a *B*, contra el banco; i la operacion se ejecuta con un simple traspaso hecho en los libros adeudando veinte mil pesos a *A*, en su cuenta corriente, i acreditándolos a *B*, en la suya. El ahorro de trabajo i de moneda que se hace con el empleo de estos jiros 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; i puede apreciarse en cifras recordando lo que acontece en la cámara de compensacion de Lóndres i lo que se ha observado en el Banco de Francia, en el cual la proporcion

entre los pagos en especies i los pagos por medio de jiros se encuentra en la relacion de uno a catorce. En el ejemplo anterior solo hemos indicado el jiro en su forma mas sencilla. Se comprende que un solo jiro, sin el empleo de cantidad alguna de moneda metálica, puede dar lugar a ocho o mas pagos entre comerciantes que tienen relacion con un mismo banco.

5.ª *Descuentos.*—En muchas ocasiones los comerciantes i los industriales en jeneral necesitan la anticipacion en el pago de los documentos que se les adeudan, ya para dar mayor estension a sus jiros en un momento dado, ya para otros usos de ordinario útiles al movimiento económico. Los bancos que reciben los depósitos del comercio i de los particulares, i que de esta manera están en situacion 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, i despues favorecen la circulacion entregando estos mismos depósitos por medio de los descuentos. Sirven así de intermediarios entre los capitales que buscan una colocacion, i los individuos que los necesitan, propendiendo en todo caso a la baja de los intereses, por la mayor actividad de la circulacion de los capitales.

Con relacion a los descuentos, hai en los diversos paises mui variados 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 accion, se restrinje ésta en muchos paises determinando el número de firmas que debe tener el efecto de comercio que se presente al descuento.

6.ª *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 banco de otros lugares, ocupados de una manera especial en el comercio de la moneda, pueden desempeñar estos servicios por una comision insignificante para aquellos que los exijen; i, haciendo estos servicios en repetidas ocasiones, obtienen sin embargo una ganancia considerable. Si cada uno de los comerciantes, privado de un centro comun, hubiera de hacer por sí mismo los cobros en las diversas plazas a todos los individuos que con él tuvieran relaciones, bien podria asegurarse que la suma de esos diversos gastos ascenderia a una cantidad cien veces superior a la totalidad de la comision que los bancos perciben. I ademas, con tal contrariedad, el comercio no podria estender sus operaciones sino con sérios tropiezos. La importancia de este servicio reconocida ya con la sencilla esplicacion anterior, se apreciará mejor todavía al hablar de otras funciones que los bancos desempeñan.

7.ª *Cambio simple i cambio con arbitraje.*—En la primera parte de estos estudios, al definir la letra de cambio, i espresar las circunstancias que modifican el tipo de los cambios de una plaza a otra, hemos manifestado la importancia que éstos tienen, i cómo se evita con el jiro 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 i por

el comercio de percibir las obligaciones adeudadas en distintas plazas, pueden con suma facilidad hacer jiros de una plaza a otra, sea que tengan o no fondos en ella, trasportando en el primer caso, por el jiro de letras, los fondos cobrados en otro lugar a la plaza en que funcionan; i usando en el segundo, del crédito que instituciones de esta especie bien cimentadas se prestan de ordinario con ventaja mútua. El cambio simple i el cambio con arbitraje se hace, pues, enteramente fácil con la institucion de bancos. Compénsanse los créditos i deudas de los diversos lugares, i 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 envio de especies, cuando no existe en toda su estension el sistema de los cambios.

8.ª *Cuentas corrientes.*—Los bancos proporcionan fondos a los industriales que los necesitan no solo por medio del descuento de efectos de comercio, sino tambien por el sistema de *cuentas corrientes*. Los bancos se encargan, prévia la prestacion de ciertas garantías, i aun a descubierto segun la solvencia del deudor, de abrirle una cuenta corriente hasta cierta suma, obligándose a suministrarle los fondos que pida dentro del máximum designado, i a recibirle en abono de la misma cuenta corriente los capitales que quiera entregar en pago. Abónase comunmente un mismo interes por lo que se recibe i por lo que se paga; i la ganancia del banco asegurada de antemano, consiste en el cobro de una comision, ya únicamente sobre la cantidad que entrega, ya sobre lo que recibe i lo que entrega, segun los diversos usos.

El sistema de las cuentas corrientes habilita a los industriales para dar desarrollo a sus industrias, i, ejerci-

da como de ordinario se ejerce en los bancos libres, estimula poderosamente la produccion. Bancos hai tan bien administrados, 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 i de honradez, i 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 procedimientos de esta clase la condicion económica del pais en que obraban.

9.ª *Préstamos sobre prendas o consignaciones.*—Acostumbran así mismo los bancos hacer sus préstamos, con prenda de bienes muebles o con la consignacion de mercaderías que se 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 jiro considerable, mediante los fondos que con la garantía de estos vales pueden obtenerse.

10.ª *Préstamos hipotecarios.*—Durante mucho tiempo se ha creido que los bancos solo podian hacer colocaciones a corto plazo; i por esto los préstamos sobre hipoteca no han formado parte, sino con raras escepciones, de las operaciones ordinarias de ellos. Ultimamente las ideas han cambiado a este respecto, i estas operaciones se hacen, ya por escepcion en los bancos ordinarios, ya como operacion esclusiva en los llamados hipotecarios, que son de invencion reciente, si bien el oríjen de ellos

es antiguo. (1) No insistiremos, por ahora, acerca de estos préstamos, porque al tratar en especial de los bancos hipotecarios esplicaremos sucintamente sus operaciones.

11.ª *Operaciones de especulacion.*—Ciertos bancos se ocupan tambien en operaciones de especulacion, 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 tambien especulaciones considerables sobre mercaderías. Pero no son, sin duda, estas funciones las mas importantes en el servicio de los bancos, i si las hemos indicado en este lugar es por hacer una enumeracion la mas completa posible de las operaciones a que se contraen.

12.ª *Emision de billetes a la vista i al portador.*—Este es uno de los servicios mas importantes que ciertos bancos prestan en la actualidad; i en efecto, el billete de banco pagadero a la vista i al portador es el documento de comercio de circulacion mas rápida que es posible imajinar. Por corto que sea el plazo de una obligacion, es indispensable en el sistema comercial moderno, presentarla al vencimiento i hacer protestos por faltas de aceptacion o de pago: miéntras que el billete de banco a la vista produce los mismos efectos de una obligacion de plazo vencido, i por consiguiente exijible, sin que tenga el demérito de las obligaciones vencidas i no pagadas. Así mismo en las obligaciones comunes del comercio se necesitan endosos para la cesion; endosos que imponen responsabilidad al que los hace. En el billete de banco al porta-

(1) En 1679, se planteó el banco de Stockolmo que hizo préstamos hipotecarios en grande escala.

dor estas dificultades están salvadas. Por eso es de una circulacion rápida, i puede suplir el uso de la moneda metálica. Las demas observaciones a que se presta la emision de los billetes, tendrán colocacion especial en el estudio de los bancos de emision.

II.

Mui raros son los paises en que se ha dejado libertad completa para la constitucion de los bancos, siendo mui comun que se haya establecido una organizacion artificial sin aceptarse de lleno la libertad en la planteacion. Por esto puede decirse que hai tantos sistemas legales de bancos cuantas son las leyes especiales dictadas sobre la materia, que son numerosas: pero, en jeneral, pueden clasificarse los sistemas de organizacion en cuatro grandes ramos.

1.° *Bancos de Estado.*—Se ha dicho por muchos que, siendo el jiro de los bancos una operacion que influye de una manera poderosa en el movimiento industrial, era conveniente organizarlos bajo la autoridad del Estado, prohibiéndose 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 emision de billetes es una operacion enteramente análoga a la fabricacion de la moneda. I otros, por fin, han propuesto la organizacion de bancos de Estado con el objeto de poner en manos de los gobiernos instituciones poderosas que les pudieran servir de apoyo, i permitirle levantar empréstitos en los momentos en que fueran necesarios, i sostener la deuda pública. En todo caso, el banco de Estado es una institucion planteada con fondos del gobierno, dirijida por empleados nombrados por la administracion, i

organizados con esclusion de cualquier otro establecimiento de esta especie debido a la intervencion de los particulares. Se comprende que una institucion de esta naturaleza en manos de los gobiernos podria ser un apoyo poderoso para los fines de la administracion: pero, por fortuna, en los tiempos modernos no se ha establecido en realidad ningun banco propiamente de Estado.

El banco de Estado, como institucion propia de la autoridad, no ofrece las ventajas que traen las instituciones de particulares. Dirijidos por empleados que no tienen participacion 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 i los industriales que necesitan fondos. Ellos son responsables no solo por lo que hacen, sino por lo que dejan de hacer; i esa responsabilidad se manifiesta en pérdida o en ganancia inmediata segun sea el mérito de sus obras. En el banco de Estado los directores no son responsables sino por delitos de comprobacion defícil, difíciles tambien de penar. I la falta de interes que puede observarse con relacion a los administradores, se encuentra tambien en el gobierno. En jeneral los bancos de Estado no serian otra cosa que grandes medios de hacer favor, i de ordinario propenderian a obtener resultados políticos mas bien que resultados industriales. Si bien en la práctica no existen, segun lo hemos dicho, bancos que propiamente sean de Estado, la misma práctica manifiesta que no podrian ser convenientes. Toda institucion de banco que se ha planteado teniendo en mira de una manera especial las necesidades del Estado, si ha sido un

ausiliar poderoso del gobierno, ha sido por lo comun mui poco favorable al comercio.

2.° *Bancos privilejiados.*—Otros, i son muchos, han sostenido que convendria plantear bancos con privilejio esclusivo, i con fuerte capital, en vez de muchos bancos libres i con capital escaso. Han creido que una institucion poderosa podria evitar las pérdidas naturales que siempre acontecen en el movimiento de los negocios, i han propuesto que se plantee un solo banco con prohibicion absoluta de que otros se ocupen en ese comercio. En cambio de la concesion del privilejio se ha pedido comunmente, ya la obligacion 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 i hacer los pagos del Estado con una comision módica. Los bancos privilejiados tienen, como toda empresa con privilejio, el grave inconveniente de que, suprimida la competencia no hai tanto estímulo para organizar el movimiento industrial de una manera ventajosa. La lucha de la competencia desaparece, i con ella tambien 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 i calidad de los servicios. A mas de estos graves inconvenientes se observa tambien que los bancos privilejiados, relacionados estrechamente, como están de ordinario, con los gobiernos, siguen todas las vicisitudes del Estado i son mas bien ausiliares del poder que ausiliares de la industria. Precisamente en los momentos de apuro, de pánico, de crísis comercial, de guerra esterior, que es cuando instituciones de esta especie pueden ser mas útiles al comer-

cio, es cuando se hallan en la imposibilidad mas completa para servirle, i en muchas ocasiones aumentan los males de estas situaciones estraordinarias. Raro es el ejemplo de banco privilejiado en que los billetes en circulacion no se hayan declarado inconvertibles, o aun convertidos en papel moneda con curso forzoso en los momentos de apuro en que el comercio mas ha necesitado sus servicios i la libertad de los bancos.

3.° *Bancos con reglamentacion.*—El tercer sistema de bancos jeneralmente conocido es el de la multiplicidad de ellos, sujetándolos a todos a prescripciones dictadas de antemano por la lei para su constitucion o para su manejo. Aquí podríamos repetir que los sistemas de reglamentacion son tantos cuantos son las distintas lejislaciones de los paises: pero, en jeneral, puede decirse, tomando en su conjunto las leyes sobre bancos, que hai dos sistemas de reglamentacion mui diversos en su forma, i mas todavía en sus consecuencias.

El primer sistema de reglamentacion se ha organizado con el fin de dirijir los movimientos de la industria de banco. Se ha considerado que la libertad era incapaz de administrar convenientemente instituciones de esta especie, i que los gobjernos pueden organizarlas mejor por medio de prescripciones jenerales. En consecuencia se ha determinado cuál es la cantidad de billetes pagaderos a la vista i al portador que pueden emitirse con relacion al capital del banco; cuál la cantidad de reserva metálica que los bancos de emision 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 comer-

cio presentados al descuento; i en jeneral, cuales los procedimientos que se les permiten.

El otro sistema de reglamentacion no tiene por fin dirijir el movimiento de los bancos sino tan solo dar garantías al público, coartar los abusos que podrian cometer, i colocar a la opinion en situacion 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 exije que los administradores tengan parte en la utilidad o en el capital, como garantía de una administracion 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 hacecr a sus propietarios o administradores; i se ordena la publicacion de los balances para que la opinion decida, con conocimiento propio, del mérito de la institucion i de su verdadero estado.

Sin duda que entre estos dos sistemas de reglamentacion, el último es preferible, i sin duda que en sociedades que no tengan todavía hábitos de crédito i en que, por el contrario, se tema con justicia el abuso que podrian cometer los administradores de bancos, podria adoptarse sin graves inconvenientes. Con él se hace al público juez de sus propios intereses, i no se coarta de una manera tan séria como en el primero la libertad de las operaciones.

4.° *Bancos enteramente libres.*—Casi no necesitamos decir, despues de las esplicaciones anteriores, que este es el sistema mas conveniente, como lo es en todo caso el de distribucion por libertad. La lucha de la compe-

tencia es la que hace abaratar todos los servicios i la que organiza mejor el sistema industrial. Reconocemos, sin embargo, como ya lo hemos dicho, que en sociedades de escepcion podria ser mas útil por cierto tiempo, i miéntras se adquieren verdaderos hábitos de crédito, establecer una reglamentacion que dé garantías al público sin menoscabar de una manera séria la libertad de las operaciones de los bancos.

III.

Las operaciones de que hemos hablado en el primer párrafo de este capítulo pueden hallarse combinadas en los distintos bancos en formas diversas. Ha habido algunos que se han ocupado esclusivamente de una o de dos operaciones; hai otros que las comprenden casi todas. Así podriamos decir que hai bancos de depósitos, bancos de descuento, bancos hipotecarios, bancos de especulacion, bancos de emision, bancos de jiros i bancos de cambio siemple. Las instituciones de esta última especie no son todavía de uso jeneral, i por esto no nos ocuparemos de ellas especialmente. Puede hacerse sin embargo una clasificacion mas jeneral atendiendo a los caractéres principales que dan a los bancos un aspecto diferente. Esta clasificacion es en *bancos de comercio, bancos de especulacion, bancos hipotecarios i bancos de circulacion.*

1.° Los *bancos de comercio* ejecutan una gran parte de las operaciones de que ántes se ha hablado, si no todas: i el objeto principal que se tiene al plantearlos es servir al comercio en operaciones regulares. Forman, por consiguiente, parte de las funciones de estos bancos los depósitos, los descuentos, los jiros dentro de una misma pla-

za o entre plazas distintas, las cuentas corrientes, el cambio de moneda i aun los préstamos hipotecarios i la emision 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.° Los bancos *de especulacion* se diferencian de los de comercio en que, miéntras estos últimos se contraen principalmente a las operaciones regulares, a prestar al movimiento de los negocios un ausilio ordenado i estable, los primeros se consagran a emprender operaciones de especulacion por cuenta propia aprovechando en muchas ocasiones para hacerlas los depósitos que el comercio ha colocado en ellos i los demas recursos que su circulacion les presta. Los servicios de los bancos de especulacion no son de ninguna manera tan importantes como los que hacen los de comercio. Muchas veces tambien sus servicios no solo son dudosos en sus resultados sino perjudiciales. Sobre todo el fin principal de los bancos de especulacion no es el servicio ordinario del comercio, es el de emprender grandes operaciones que pueden tener un resultado favorable o adverso, i dar circulacion a las obligaciones de crédito que se emiten en los empréstitos i por las grandes compañías.

3.° *Bancos hipotecarios.*—Las mejoras que se hacen en las propiedades raices no vienen a dar sus resultados sino al cabo de algun tiempo, i 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. Ademas, la propiedad raiz se ha encontrado durante mucho tiempo fuera de las operaciones del comercio, i sujeta, como era natural, atendido este antecedente, a

la obligacion de pagar en sus préstamos mayores intereses que los que se pagaban en un préstamo con la garantía de bienes muebles que entran mas fácilmente en las operaciones comerciales. Para hacer que la propiedad raiz sirviera como garantía fácil en los préstamos, i para obtener que éstos se constituyeran por largo plazo i 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, i con amortizacion pequeña. Estos préstamos pueden hacerse ya en dinero, si se trata de una institucion 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 i recibe el valor del préstamo ordinariamente en letras que ganan un interes dado pagadero por el banco, que están sujetas a una amortizacion convenida de antemano, i que son reembolsadas por sorteo por el mismo banco. Las letras son negociadas en el mercado, ya con ganancia, ya con pérdida, segun sea el interes corriente mayor o menor que el interes pactado que produce la letra, interes que paga el banco al tenedor, i el deudor al banco.

4.° *Bancos de circulacion.*—La emision de billetes pagaderos a la vista i al portador, da un carácter especial a los bancos de circulacion, i por esto es que los estudios mas importantes i las discusiones mas detenidas se han referido de ordinario a esta clase de bancos que pueden emitir billetes con las condiciones de que ántes se ha hablado; esto es, billetes con todas las ventajas de un documento de plazo cumplido i trasmisibles sin necesidad de endoso.

Han sostenido muchos que la emision de billetes debe hacerse por cuenta del Estado porque equivale a la fabricacion de la moneda; pero la verdad es que entre una i otra cosa hai una diferencia notable. La moneda tiene circulacion forzosa, el billete de banco un curso libre: la moneda vale por la cambiabilidad que tiene; el billete de banco no es mas que un signo representativo de la moneda i vale o nó, segun sea la confianza que la institucion que lo emite inspira al público. No hai, pues, razon alguna para considerar en circunstancias análogas la emision de billetes i la fabricacion de la moneda; i para nosotros no hai discusion posible en esta materia, puesto que hemos sostenido que aun la misma fabricacion de la moneda puede encomendarse con ventaja a la industria de los particulares.

Los billetes de banco se reciben en el mercado por la garantía que ofrecen. Desde que un banco inspira confianza, no hai motivo alguno para que sus billetes no sean admitidos en reemplazo de la moneda metálica. Es mas fácil hacer los pagos en billetes que en moneda; mas cómodo el trasporte de aquellos; mas fácil su conservacion i guarda. De la circulacion de los billetes resultan ademas ventajas estimables como son, 1.° que con una circulacion de billetes i de moneda metálica se tiene el sistema monetario ménos variable posible, porque la variacion 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.° que el banco de emision obtiene intereses sobre los capitales que representan los billetes en circulacion, durante todo el tiempo que circulan: salvo de la cantidad que mantenga ociosa en sus arcas para atender al reembolso de los mismos billetes; 3.° que activándose

de esta manera la circulacion 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, i obteniendo el banco intereses sobre los capitales que representan los billetes en circulacion, puede tambien hacer los préstamos a menor interes, con ventaja del comercio.

Se ha propuesto por muchos limitar las emisiones de billetes de banco: pero, esta medida es inútil o perjudicial. Inútil, si la proporcion entre el capital i la cifra consentida de las emisiones permite una emision mayor que lo que el marcado recibe; i perjudicial, si esa cantidad viene a ser menor que la que el mercado admitiria libremente; porque entónces desaparecen las desventajas de la emision de que hemos hablado poco ántes. Las emisiones tienen un límite natural en la circulacion misma. Los billetes de banco reemplazan la moneda metálica en su mayor parte, pero en ningun caso pueden esceder a la cantidad indispensable para las transacciones. Cuando hai esceso de billetes, éstos se deprecian como se deprecia la moneda cuando hai mayor cantidad que la necesaria; i entónces los tenedores convierten sus billetes en moneda metálica sin que sea posible al banco traspasar en ningun caso este límite natural de las emisiones. Miéntras los billetes son convertibles a la vista i al portador no hai peligro algumo de esceso. El peligro no se encuentra, por consiguiente, en el esceso de emision en que muchos lo han visto, está en la mala colocacion 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, i hechas a plazos tales que con el recobro de los préstamos pueda atenderse al reembolso de los billetes.

En algunos paises se ha determinado tambien por la lei la relacion que debe haber entre la reserva metálica de la caja i 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 ubicacion de los bancos en grandes centros de comercio o en distritos rurales, i 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 série de bancos, puede observarse que miéntras en unos esa relacion 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 i cuatro; en otros de dieziocho, i aun en algunos de cuatro.

Se ha recomendado que, para determinar la reserva metálica se atienda al cambio con los paises estranjeros, aumentando la reserva, cuando el cambio es desfavorable. Pero, si bien ésta puede ser una regla conveniente, principalmente en aquellos paises en que la moneda jeneralmente usada es el oro, no es en ningun caso una regla absoluta. La prudencia de los administradores i 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 i del público.

Para completar estos estudios sucintos sobre los bancos de emision, solo nos resta examinar si el público se encuentra mas garantido en las emisiones de billetes, con uno o con muchos bancos. La solucion fácil de este

punto de investigacion nos revela una vez mas la equivocacion grave en que han incurrido los que procuran prevenir los abusos coartando la libertad de las empresas. Sabemos que la cantidad de billetes en circulacion está sujeta a un límite natural, cual es el de la circulacion de la moneda metálica, sin que nunca llegue a igualarla, i sabemos tambien que cuando se trata de forzar este límite, el público se encarga de correjir el esceso de la emision por la conversion de los billetes. Así como es imposible el esceso de emision sobre la cantidad necesaria, es tambien mui fácil a un banco que inspire confianza llegar próximamente a la emision de la cantidad que el mercado necesita. Supongamos, por ejemplo, que un banco con capital de un millon de pesos emita a la circulacion cien mil pesos en billetes, que es próximamente por hipótesis la cantidad que el mercado admite. La garantía del público en esta emision consistirá en el capital del primer banco, o sea en un millon de pesos. Plantéase, en seguida, un segundo banco de emision con un capital igual al del primero: la emision por las relaciones de los administradores del nuevo banco aumenta en una escala reducida i se distribuye entre los dos bancos que funcionan. La garantía del público en este caso para una emision casi igual es un capital doble. I lo que se observa con relacion a dos bancos puede notarse tambien con relacion a muchos. La emision de billetes no aumenta en proporcion a los capitales, de manera que el público tiene una garantía mucho mayor miéntras mayor sea la libertad que se deja para aumentar el número de bancos cuyo capital es responsable de la emision que se distribuye entre ellos. En esta materia, como en todas, la libertad responsable vale mas que la influencia de la autoridad.

IV.

CAJAS DE AHORROS.

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 consideracion. Ademas, la administracion de estos pequeños depósitos exije una contabilidad tan especial, un sistema de organizacion tan adecuado a las circunstancias en que se obra que, para administrarlos, se ha creido conveniente fundar establecimientos especiales a que se ha dado el nombre de *cajas de ahorro*, establecimientos que, a pesar de ser de oríjen moderno, se encuentran hoi mui estendidos en las sociedades de civilizacion adelantada i han logrado reunir grandes masas de fondos para el adelantamiento de la industria. No podemos entrar aquí en detalles acerca de la administracion de estas cajas; pero, estableceremos los principios fundamentales que les sirven de guia:

1.° Se ha creido mui conveniente admitir aun los depósitos de menor importancia; i en efecto los pequeños ahorros del pueblo son los que mas necesitan de establecimientos especiales para su guarda i administracion. Sin establecimientos de esta especie serian colocados comunmente en préstamos sin garantías suficientes, i la pérdida que naturalmente se esperimentaría habria de desalentar forzosamente el espíritu de ahorro de los obreros.

2.° Con el fin de estimular este mismo espíritu de ahorro se abona interes, i el interes mas subido que sea posible sobre los depósitos casi desde el momento en que

son hechos. I para poder dar este interes, la administracion jeneral da todas las facilidades que están a su alcance, como, por ejemplo, que los avisos de inscripcion que se trasmitan de un punto a otro sean libres de franqueo; i 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.° Siendo el propósito principal atender a los depósitos pequeños, se establecen en favor de ellos prescripciones especiales: se limita el máximum del depósito en cierta suma mayor o menor, segun los paises. Los ahorros de mayor consideracion deben buscar una colocacion distinta.

4.° Se procura siempre dar la mayor facilidad posible para el reembolso de los depósitos en el momento en que sean exijidos. En muchas ocasiones el reembolso es pedido para atender a necesidades urjentes, i no seria conveniente retardar la devolucion porque con ello se inferiria un grave mal, i se privaria del deseo del ahorro a los individuos de la clase obrera que jeneralmente tiene hábitos de desconfianza acerca de los que administran sus bienes.

5.° En esta materia, como en todas, es preferible la administracion de particulares a la administracion del Estado; pero seria mui útil que en los paises en que los individuos no hayan creido conveniente plantear establecimientos de esta clase, la autoridad diera el ejemplo i los organizara para propender a su difusion.

V.

SEGUROS.

Los seguros que se hacen con el objeto de evitar las pérdidas particulares que resultan de causas fortuitas i aun los que se hacen sobre la vida forman parte de los estudios económicos; pero no trataremos detalladamente de ellos porque en realidad corresponden a estudios especiales. Diremos solo que de las dos clases de seguros, seguros a prima i seguros mutuos, son preferibles estos últimos en que todos desempeñan recíprocamente los papeles de aseguradores i de asegurados; porque así hai un interes mas efectivo en emplear todos los medios posibles para evitar las consecuencias de la fuerza mayor i de los casos fortuitos que pueden destruir las riquezas.

En cuanto a los seguros sobre la vida que han dado oríjen a las instituciones llamadas *tontinas*, solo diremos que envuelven un contrato aleatorio, en que los ahorros se van aumentando con los intereses ordinarios del capital i con los bienes de los asociados que fallecen en el tiempo intermedio entre la institucion del seguro i el cumplimiento del plazo que se le ha asignado. Anteriores las tontinas a las cajas de ahorro, es probable que éstas traigan su oríjen de aquellas, habiéndose suprimido en las cajas el carácter aleatorio de las primeras.

CAPITULO X.

EMIGRACION, INMIGRACION I COLONIZACION.

I.

La emigracion es "la salida de un territorio determi-

nado de cierto número de personas, para ir a establecerse en una nacion estraña," i la inmigracion "la introduccion de individuos de un pais estraño en lugares en que piensan establecerse por un tiempo mas o ménos dilatado." Las inmigraciones i las emigraciones se pueden clasificar en *individuales* i *colectivas;* en *voluntarias* i *forzadas*; i en *temporales* i *perpetuas*, palabras todas que no necesitan de definicion porque se comprende sin ella su significado.

Las emigraciones e inmigraciones, esto es, los cambios de poblacion de un pais a otro pueden ser debidos a mui distintas causas; pero en jeneral se puede decir que estos cambios de poblacion tienen lugar por la conveniencia de los individuos que buscan en la salida de un pais i en su introduccion a otro ventajas especiales de que no gozaban en el primero, mayor facilidad para la apropiacion de la tierra, mayor remuneracion para sus servicios. Cuando los individuos se deciden a emigrar voluntariamente es porque creen encontrar en el pais a que inmigran mayor facilidad para su consumo i campo mas vasto para su accion industrial; i rara vez se equivocan en esta materia, porque todo acto de la vida industrial libre está acompañado de una responsabilidad propia, i el descuido i el error hacen responsables de sus consecuencias a los que lo padecen. Por esto es que en materia de emigracion e inmigracion, es siempre conveniente que se deje libertad a los individuos, no obligándoles a salir del pais cuando se encuentran bien establecidos en él, ni impidiéndoles tampoco que puedan salir cuando lo crean conveniente. Debe ser el individuo quien juzgue de su propia conveniencia.

Para determinar si la emigracion es favorable a la nacion de que el emigrante sale i si la inmigracion favore-

ce a la nacion a que el emigrante llega podria darse una regla jeneral i absoluta que consistiria en establecer que el pais de que se sale, así como el pais a que se arriba, ganarán o perderán con este cambio de poblacion segun sea que el emigrante produzca mas de lo que consume, o consuma mas de lo que produce. Pero esta regla es puramente abstracta, i es indispensable examinar en sus efectos cada uno de estos cambios de poblacion para poder apreciarlos por completo.

Las emigraciones individuales son las que de ordinario favorecen al pais 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 jeneral, de un fuerte espíritu de empresa i de un vigor económico mayor que lo comun. De entre estas inmigraciones individuales deben preferirse las que tienen su oríjen en un contrato previo, porque si bien sucede en este caso que los inmigrantes no necesitan poseer un carácter tan enérjico como en las emigraciones espontáneas, tambien es efectivo que éstos no pierden tiempo en buscar una colocacion, que comunmente son individuos dotados de un arte industrial mayor, de mejores hábitos de prevision i de arreglo, i que colocados desde el momento mismo en que arriban al pais en que son llamados, no tienen ocasion de sufrir paralizacion alguna en sus esfuerzos i de esperimentar trastornos en su situacion. Halagados con una posicion mas cómoda, pueden remitir a su pais informes mas favorables i atraer una corriente de inmigracion que favorezca el poder productivo del lugar en que se establecen.

En las inmigraciones colectivas es en las que mas puede notarse la diversidad de causas que las producen. Unas son debidas al solo deseo de mejorar de situacion;

otras a principios relijiosos; muchas a principios políticos. Siempre la regla jeneral que puede servir de guia para calificar la conveniencia de estos movimientos de poblacion es la misma que ántes hemos espuesto, no siéndonos dado entrar a examinar cada una de estas diferentes clases de movimientos porque ésta es materia de estudios especiales. Lo mismo decimos con relacion a las inmigraciones voluntarias i forzadas i a las perpétuas i temporales.

II.

La colonizacion es "la formacion de sociedades nuevas por individuos desprendidos de otras sociedades, o el establecimiento de varios emigrantes en una sociedad ya constituida manteniéndose los primeros unidos en un centro comun i observando sus costumbres industriales." Puede haber, por consiguiente, colonias en paises ocupados ya i en paises no ocupados o habitados por individuos que se encuentran en una grande inferioridad económica.

Los sistemas de colonizacion observados hasta aquí han sido mui diversos. En los tiempos antiguos las naciones colonizadoras como los ejipcios, los fenicios, los griegos establecian colonias por el sistema de libertad. Alentados por el deseo de encontrar una posicion mejor o movidos por sus principios políticos, se desprendian algunas masas de poblacion de los centros comunes, i elijiendo por sí mismos sus jefes i constituyéndose a su voluntad, establecian colonias nuevas que no mantenian con respecto a la madre patria ninguna dependencia i conservaban únicamente con ella relaciones mercantiles convenientes a su mutuo desarrollo. En este sistema an-

tiguo los individuos que emprendian la colonizacion eran de ordinario jentes de vigor i de empeño que llevaban a lugares inhabitados un arte industrial conveniente i planteaban así establecimientos cuya prosperidad no se hacia esperar. Constituidos con libertad, hacian sus arreglos sociales e industriales con relacion a las circunstancias del lugar en que obraban; i por eso se ha visto que todas esas antiguas colonias han sido los principales centros de prosperidad industrial durante largos siglos.

En oposicion a este sistema antiguo de colonizacion está el que han adoptado las naciones europeas desde que el descubrimiento de América i la navegacion de las Indias Orientales abrieron un vasto campo a su actividad comercial. De este sistema colonial puede considerarse como tipo el réjimen adoptado por la España en la administracion de sus dominios; puesto que los demas paises han aceptado como base jeneral ese réjimen, si bien han ido haciendo en él, segun los tiempos, innovaciones que lo modificaban para dar a las colonias mayor libertad de accion. El sistema colonial 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 consistian, pues, en prohibir a los colonos que vendieran sus productos o compraran los necesarios a otro pais que a la metrópoli. De este principio jeneral de esclusion de todo comercio estraño han resultado naturalmente consecuencias sérias, i esos resultados han sido agravados todavía con la prohibicion impuesta a las colonias de trabajar en las industrias manufactureras que podian hacer competencia a las de la madre patria.

En la actualidad el sistema español de colonizacion

adoptado por las demas naciones colonizadoras va desapareciendo casi por completo i se van sustituyendo a él ideas exactas que llegarán a establecer al fin la armonía conveniente entre los intereses de las colonias i los de los centros de colonizacion. Fácil será apreciar este cambio de opiniones, recordando aquí la esposicion del moderno sistema de colonizacion de Inglaterra espuesto últimamente por uno de sus hombres de Estado (1), i que esplica la gran diferencia que hai entre los principios del sistema español i los del sistema que parece destinado a prevalecer, porque está en armonía con las indicaciones de la razon i con los resultados de la esperiencia.

"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 precaucion que desde ahora pensamos adoptar es que nuestras colonias no concedan a ninguna nacion un privilejio en perjuicio de otra, i que no impongan sobre nuestros productos derechos tan subidos que equivalgan a una prohibicion. Estamos decididos a no modificar nuestra resolucion definitiva, cual es que seais libres para recibir los productos de todos los paises que puedan suministrarlos a mejor precio i de mejor calidad que las colonias: i que, por otra parte, las colonias sean libres para comerciar con todas las naciones del globo de la manera que juzguen mas conveniente a sus intereses.

"En lo que concierne a nuestras relaciones políticas con las colonias, obrad sobre el principio de introducir i de mantener en cuanto sea posible en todas ellas las libertades políticas.

(1) Lord John Russell, en la sesion de la Cámara de los Comunes de 8 de febrero de 1850.

"Creo que estos son los dos principios sobre los cuales se debe obrar; i estos principios son los que deben dirijirnos sin ningun peligro en el presente i los que servirán para resolver en lo porvenir graves cuestiones, sin esponernos a una colision tan desgraciada como la que señaló el fin del último siglo. Recordando el oríjen 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 i de errores, de una política desgraciada de concesiones tardías i de exijencias inoportunas. Sin duda preveo, con todos los buenos espíritus, que algunas de nuestras colonias crecerán en poblacion i en riqueza de tal manera que vendrán a decirnos algun dia: tenemos bastante fuerza para ser independientes de la Inglaterra: el lazo que a ella nos une nos es oneroso, i ha llegado el momento en que en buena amistad i en buena relacion con la madre patria queremos mantener nuestra independencia. No creo que este tiempo esté mui próximo; pero hagamos todo lo que de nosotros dependa para ponerlas en aptitud de gobernarse, i así démosles en cuanto sea posible la facultad de dirijir sus propios negocios. Que crezcan en número i en bienestar, i suceda lo que suceda, nosotros, ciudadanos de este grande imperio, tendremos el consuelo de decir que hemos contribuido a la felicidad del mundo."

Se ve por estas notables palabras cuán léjos se hallan las ideas modernas de los principios erróneos que sirvieron de base al sistema colonial español, sistema que, adoptado por las demas naciones, fué, primero, la causa de desgracias sin cuento, i despues, de la emancipacion de las mismas colonias, de las guerras que la precedie-

ron i de la mayor parte de los sufrimientos que esperimentó la humanidad en los tres últimos siglos.

Estableciendo sucintamente las condiciones favorables para una buena colonizacion sin entrar en detalles estraños a nuestro propósito, recordaremos, como los mas importantes, los que siguen:

1.° *Gobierno libre.*—Los hábitos sociales i los arreglos de gobierno influyen de una manera poderosa en el adelantamiento i en el retroceso de las sociedades. Por esto es mui conveniente que, al plantearse colonias nuevas en paises en que los colonizadores van a establecer su dominio, se tengan ideas claras acerca de las funciones propias de los gobiernos, i 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 accion individual, solo se puede llegar a mui escasos resultados. Por el contrario, una colonia en que el gobierno está limitado a las atribuciones indispensables i en que los particulares asumen por sí mismos toda la responsabilidad que les corresponde, tiene condiciones de una vasta prosperidad.

2.° En las colonias nuevas la lei de las salidas hace sentir sus consecuencias desfavorables, porque la division del trabajo no puede ejercerse en vasta escala i los productos tienen un costo superior al de los que son producidos en una sociedad de mayor poblacion. Para compensar estos inconvenientes, es preciso que por lo ménos se elijan para lugares de colonizacion aquellos que tengan fértil territorio i 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.° Conviene que las colonias nuevas se coloquen en lugares en que sea fácil el comercio con otros paises, a las orillas del mar o de rios navegables. Las colonias mediterráneas, cuando han llegado a constituirse de esta manera escepcional, solo han hecho progresos tardíos.

4.° Conviene que la poblacion de la colonia no se esparsa en un territorio estenso, inclinacion natural i comun en todos los colonizadores porque su principal atractivo es el de la tierra. Estendiéndose en considerables dimensiones, pierden las ventajas que resultan de la lei de las salidas, i aun se hace sentir en el costo de sus productos agrícolas para la esportacion la desventaja que resulta del alza en los trasportes. Agrupados los colonos en un centro comun, pueden aprovechar las ventajas de la division; se alteran ménos sus hábitos de trabajo, porque cada cual puede contraerse al desempeño del servicio que ha prestado ántes en la sociedad de que salió, i puede atenderse fácilmente al consumo de productos agrícolas con el producto de tierras abundantes i fértiles situadas en las cercanías de los centros de la poblacion. 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 estensiones de tierras.

5.° De la concesion mas o ménos ordenada de las tierras resulta el adelantamiento de las colonias. La concesion de grandes estensiones a individuos que cuentan con el favor de la autoridad en nada contribuye al adelanto de la industria. La concesion gratúita a todos los que quieran ocupar la tierra esparce demasiado la poblacion. Se ha adoptado por esto un sistema especial conocido por el nombre de su autor Wakefield, sistema en vir-

tud del cual la tierra se vende a los que desean adquirirla, destinándose el producto de esas ventas para aumentar la poblacion colonizadora, atrayendo nuevos inmigrantes. Con la aplicacion de este sistema se tiene la seguridad de que los que adquieren la tierra cuentan con algun capital para su esplotacion; se da un estímulo a los que desean adquirirla a fin de que preparen los medios suficientes para esa adquisicion; i 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 adquisicion i esplotacion de las propiedades agrícolas. Con las prescripciones ántes recordadas, la division del trabajo tiene lugar en laescala en que naturalmente es posible, i la lei 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.

COMPARACION DEL SISTEMA ECONÓMICO CON LOS SISTEMAS SOCIALISTAS.

I.

Concluida la esposicion de los principios teóricos de la produccion, de la distribucion i del consumo de las riquezas i de algunas aplicaciones prácticas de la teoría, parece útil comparar el sistema económico con otros sistemas inventados para la organizacion de la industria. No nos proponemos establecer estos diversos sistemas de organizacion artificial con toda la estension que podria dárseles, si se quisiera conocer su marcha histórica, i la

influencia que han ejercido en la organizacion de las sociedades. Condenados los sistemas socialistas por las lecciones de una larga esperiencia, refutados victoriosamente en las numerosas discusiones a que han dado orígen principalmente en este siglo, no pueden ya suministrar materia para una discusion detenida; pero, es útil recordarlos para comparar sus bases constitutivas con las del sistema económico i poder apreciar así mas fácilmente la importancia i ventajas de esta organizacion natural.

II.

Por escasa que sea la atencion 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 ningun sistema debido a una organizacion artificial inventada por el hombre; sino que por el contrario, investiga tan solo cuál es la organizacion natural. En vez de propender al sostenimiento de principios mas o ménos convenientes, mas o ménos ordenados, que tiendan a organizar, conforme a indicaciones especiales, las relaciones del hombre con la materia para aplicarla a la satisfaccion de las necesidades, ha partido, i con razon, de la idea fundamental de que ántes de sustituir cualquier sistema al que resulta del libre ejercicio de las facultades humanas, era natural estudiar el desarrollo de esas facultades en sus relaciones con la riqueza, para examinarlas i juzgarlas. El estudio ha demostrado que el libre i espontáneo desarrollo de las facultades humanas en el órden industrial, satisface por completo las aspiraciones naturales i el deseo de encontrar una organizacion en que con los menores esfuerzos se obtengan los mayores resultados i en

que esos resultados estén en proporcion para el individuo i para la sociedad con el mérito de sus obras, con el esfuerzo que emplean en la produccion.

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 i de induccion, estudia en primer lugar cuál es el móvil que guia al individuo en el movimiento industrial, i encuentra que es la necesidad siempre capaz de un aumento indefinido i constante. Por tanto, todo sistema de organizacion que procure sustituir el móvil natural de la necesidad, por otro móvil ficticio inventado por el hombre, no hará mas que quitar un elemento poderoso, i reemplazarlo con otro débil en sus impulsos i en sus resultados.

Si el hombre no procura satisfacer sus necesidades, él i la sociedad se mantienen en el estado de barbarie, situacion a que acompaña la privacion 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 i de una manera enteramente espontánea las operaciones del trabajo, i procura, como es natural, disminuir el necesario para obtener los productos, o lo que es lo mismo, inventa i perfecciona el arte que le sirve de guia en la aplicacion de sus esfuerzos.

El arte i 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 observacion indican tambien el órden natural que debe adoptarse en las medidas de aplicacion que los individuos i los gobiernos emplean para mejorar el estado económico de las familias i de las naciones.

Estudia en seguida la Economía Política los movimientos de la poblacion, indicando los obstáculos que se oponen a su desarrollo indefinido, i la lei que naturalmente los gobierna. Esta sola enunciacion viene a preservar a las sociedades de un número considerable de errores.

Los movimientos de poblacion alteran las relaciones entre los productos obtenidos i el trabajo empleado para alcanzarlos. Estas dos influencias del movimiento de la poblacion, favorable una, contraria la otra, son examinadas en las leyes de la renta i de las salidas; principios económicos que dirijen a los individuos i a las sociedades en la observacion de los hechos prácticos que acontecen, indicando el verdadero fin a que deben contraerse sus esfuerzos.

Estudia a continuacion los efectos de los distintos consumos; unos favorables, otros adversos a la aspiracion que debe servir de guia en las relaciones del hombre con la materia, cual es la fácil satisfaccion de las necesidades humanas.

Contrayendo despues sus observaciones a un nuevo punto de estudio, indica las consideraciones que sirven de base al cambio aislado, al cambio con competencia, a la distribucion de los individuos en las diversas profesiones, al costo de produccion, al valor. Se ve que en el sistema industrial económico el cambio existe cuando hai mayor utilidad en cambiar que en producir directamente, i que la distribucion de los esfuerzos i de los productos, se verifica dando estos últimos a cada uno segun sus obras; el principio mas equitativo que puede imajinarse i el que a la vez desarrolla mayores esfuerzos, porque la satisfaccion o los goces guardan proporcion con las obras i con los sacrificios.

Compara despues los sistemas de distribucion por libertad i por autoridad, lo cual nos escusa de entrar en esplicaciones detenidas acerca de los sistemas socialistas. I por último, hace algunas aplicaciones de los principios.

Como se ve, la Economía Política no procura sustituir al órden divino i natural ningun otro órden artificial emanado del hombre. Observa el primero, lo estudia, lo aplica; i de las observaciones, del estudio i de la aplicacion resulta que es el mejor sistema que puede imajinarse, 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 organizacion natural, una organizacion artificial emanada del hombre, i de los cuales el comunismo es sin duda el mas importante, han sido conocidos desde la antigüedad, i ha habido épocas en que transitoriamente han dominado en las sociedades. No es raro que hayan podido surjir; lo raro es que apesar de los estímulos poderosos que con la comunidad de los bienes i la igual participacion en la fortuna ofrecen a la inmensa mayoría de las poblaciones, hayan tenido las sociedades el buen sentido de desecharlos por completo en las diversas épocas en que se han presentado. Aun los mismos obreros, ilustrados por la discusion i por la esperiencia, han comprendido que estos sistemas que comienzan por ofrecerles la fortuna i la igualdad, no traen otros resultados que la igualdad de sacrificios i el empobrecimiento comun.

No esplicaremos aquí en sus detalles los numerosos

sistemas que forman el conjunto del socialismo. Tomándolos a todos en sus caractéres mas notables i en sus manifestaciones mas puras, indicaremos en pocas palabras las bases sobre las cuales se hallan establecidos.

Los sistemas socialistas parten de una base comun que es, segun se ha dicho, la sustitucion de una organizacion artificial a una organizacion natural: i si propenden a esta sustitucion es porque procediendo con lójica, principian por establecer el ateismo relijioso a fin de reemplazar por invenciones propias la organizacion debida a la Divinidad, en que sus propagadores no creen. Algunos no aceptan la responsabilidad del individuo por sus obras, creyéndole ligado a un destino que no puede evitar; lo que importa la irresponsabilidad moral, i otros procuran aprovechar la influencia de todas las pasiones buenas o malas i 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 nacion. Aun mas, la individualidad tampoco existe, porque debe ser sacrificada ante los intereses de la sociedad. Por esto es que para la produccion de las riquezas, los sistemas socialistas mas puros han procurado sustituir el móvil del interes personal por otro móvil mas alto sin duda, cuál es el del mérito o del sacrificio, pero no mas conveniente para el desarrollo de la produccion. I decimos que este móvil se ha inventado en los sistemas socialistas mas puros, porque en otros se ha proclamado la destruccion i no la produccion; se ha atacado la fortuna del rico, i no se ha indicado la manera de formarla.

Este móvil jeneral en los sistemas socialistas mas adelantados no satisface en ningun sentido las exijencias de la produccion. Para que cada individuo dedicara al

trabajo todos sus esfuerzos movido por otro principio que el del interes personal, seria indispensable que en vez de hombres comunes las sociedades se compusieran de hombres escepcionales i que la virtud i el heroismo en el sacrificio fueran cualidades características de todos los miembros da la sociedad.

En cuanto a la distribucion de la riqueza, los sistemas socialistas que proclaman el mérito o el sacrificio como móvil de los actos, sustituyen tambien a la fórmula económica, segun la cual se da a cada uno segun sus obras, otra conforme a la cual los productos deben darse a cada uno segun sus necesidades, fórmula cuyas consecuencias pueden apreciarse fácilmente por su sola enunciacion.

Se ve, pues, que los sistemas socialistas, suprimiendo el impulso del interes personal, sustituyéndolo con otro que solo seria suficiente en sociedades que no estuvieran compuestas de hombres, propende al empobrecimiento jeneral, i sacrifica a la igualdad la libertad, que es la base principal de las acciones humanas.

En resúmen, el sistema económico estudia i espone el órden natural, único oríjen de adelanto verdadero para las sociedades. Los socialistas forman i esponen organizaciones artificiales, condenadas en la práctica de una manera cruel cuando han llegado a la realizacion. Bajo el pretesto de una igualdad aparente, se sacrifica la libertad, i se sustituye al órden natural otro artificial emanado del hombre con sus pasiones mas o ménos disfrazadas, con sus errores mas o ménos funestos, pero siempre fatales al progreso social.

FIN.

trabajo todos sus esfuerzos movido por otro principio que el del interes personal, seria indispensable que en vez de hombres comunes las sociedades se compusieran de hombres escepcionales i que la virtud i el heroismo en el sacrificio fueran cualidades características de todos los miembros da la sociedad.

En cuanto a la distribucion de la riqueza, los sistemas socialistas que proclaman el mérito o el sacrificio como móvil de los actos, sustituyen tambien a la fórmula económica, segun la cual se da a cada uno segun sus obras, otra conforme a la cual los productos deben darse a cada uno segun sus necesidades, fórmula cuyas consecuencias pueden apreciarse fácilmente por su sola enunciacion.

Se ve, pues, que los sistemas socialistas, suprimiendo el impulso del interes personal, sustituyéndolo con otro que solo seria suficiente en sociedades que no estuvieran compuestas de hombres, propende al empobrecimiento jeneral, i sacrifica a la igualdad la libertad, que es la base principal de las acciones humanas.

En resúmen, el sistema económico estudia i espone el órden natural, único oríjen de adelanto verdadero para las sociedades. Los socialistas forman i esponen organizaciones artificiales, condenadas en la práctica de una manera cruel cuando han llegado a la realizacion. Bajo el pretesto de una igualdad aparente, se sacrifica la libertad, i se sustituye al órden natural otro artificial emanado del hombre con sus pasiones mas o ménos disfrazadas, con sus errores mas o ménos funestos, pero siempre fatales al progreso social.

FIN.

ÍNDICE.

Páj.

NOCIONES PRELIMINARES 5

LIBRO PRIMERO.

PRODUCCION I CONSUMO.

CAPITULO I.—Idea jeneral del movimiento económico i definiciones..... 15
— II.—Elementos de produccion..... 37
— III.—Movimiento de la poblacion..... 70
— IV.—Leyes de la renta territorial i de las salidas..... 87
— V.—Análisis del consumo 110

LIBRO SEGUNDO.

DISTRIBUCION DE LAS RIQUEZAS.

CAPITULO I.—Definicion de la distribucion de las riquezas i de sus formas elementales..... 127
— II.—Análisis del cambio i lei de la oferta i del pedido. 142
— III.—Distribucion de los individuos entre las diversas profesiones i distribucion de los productos..... 155
— IV.—Análisis del valor..... 164
— V.—De la moneda..... 179
— VI.—Estension del cambio.—Crédito..... 197
— VII.—Costo de produccion, intereses i salarios..... 211
— VIII.—Capitales fijos i circulantes.—Crísis comerciales. 231
— IX.—Limitaciones del sistema de distribucion por libertad e inconvenientes del mismo sistema. ... 247
— X.—Comparacion de los dos sistemas de distribucion 261

LIBRO TERCERO.

ESTUDIOS PRÁCTICOS.

		Páj.
CAPITULO	I.—Clasificaciones jenerales	279
—	II.—Leyes sobre las sucesiones i testamentos	283
—	III.—Atribuciones de la autoridad.—Privilejios de inve cion, propiedad literaria i artística	290
—	IV.—Monopolios constituidos por las leyes de aduana.—Leyes i reglamentos sobre el comercio de granos	297
—	V.—Medios para aumentar la tasa de los salarios.—Pauperismo, beneficencia e instruccion	315
—	VI.—Atribuciones del Gobierno.—Impuestos	327
—	VII.—Atribuciones de la autoridad.—Empréstitos públicos	359
—	VIII.—Atribuciones de la autoridad.—Fabricacion de la moneda	371
—	IX.—Atribuciones de los particulares.—Bancos.—Seguguros.—Cajas de ahorro	379
—	X.—Emigracion, inmigracion i colonizacion	403
—	XI.—Comparacion del sistema económico con los sistemas socialistas	412

bnch, chb
9(167-26)
c.1
AAM3311

BIBLIOGRAFIA
DE CHILE