

ENCARECIMIENTO

DE

**LA VIDA EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DE EUROPA**

Y SINGULARMENTE EN ESPAÑA

SUS CAUSAS

---

OBRA PREMIADA CON ACCÉSIT

POR LA

**REAL ACADEMIA DE CIENCIAS MORALES Y POLÍTICAS**

EN EL CONCURSO ORDINARIO DE 1911

ESCRITA POR

**DON GERVASIO DE ARTIÑANO Y DE GALDÁCANO**

CATEDRÁTICO DE LA ESCUELA ESPECIAL DE INGENIEROS INDUSTRIALES DE BILBAO

(Con posterioridad, de la Central de Madrid).

LEMA

Quia fecit mihi magna qui potens est  
et sanctum nomen ejus.



MADRID

ESTABLECIMIENTO TIPOGRÁFICO DE JAIME RATÉS MARTÍN

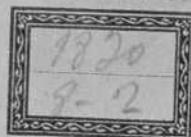
Costanilla de San Pedro, número 6.

1915



lit-133346  
CB-364176

sig-2076



ENCARECIMIENTO  
DE  
LA VIDA EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DE EUROPA  
Y SINGULARMENTE EN ESPAÑA  
SUS CAUSAS

DEPOSITO



10000364176

2076





3619

P. 113933

ENCARECIMIENTO  
DE  
LA VIDA EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DE EUROPA  
Y SINGULARMENTE EN ESPAÑA  
SUS CAUSAS

---

OBRA PREMIADA CON ACCÉSIT

POR LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS MORALES Y POLÍTICAS

EN EL CONCURSO ORDINARIO DE 1911

ESCRITA POR

DON GERVASIO DE ARTIÑANO Y DE GALDÁCANO

Catedrático de la Escuela Especial de Ingenieros Industriales  
de Bilbao (con posterioridad, de la Central de Madrid).

LEMA

Quia fecit mihi magna qui potens  
est, et sanctum nomen ejus.



MADRID

ESTABLECIMIENTO TIPOGRÁFICO DE JAIME RATÉS

Plaza de San Javier, número 6.

1915

ARTÍCULO 43 DE LOS ESTATUTOS

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS MORALES Y POLÍTICAS

---

«En las obras que la Academia autorice ó publique, cada autor será responsable de sus asertos y opiniones: el Cuerpo lo será únicamente de que las obras sean merecedoras de la luz pública.»

**TEMA:**

ENCARECIMIENTO DE LA VIDA EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DE EUROPA  
Y SINGULARMENTE EN ESPAÑA: SUS CAUSAS.



# PEREZA, IGNORANCIA

---

**ENSAYO DE ESTUDIO ECONÓMICO SOBRE EL "ENCARECIMIENTO  
DE LA VIDA EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DE EUROPA  
Y SINGULARMENTE EN ESPAÑA  
SUS CAUSAS "**



## INTRODUCCIÓN

---

En el año 1798 (1) dió á luz Thomas Robert Malthus su famoso *Essay on the principles of population*, planteando en él el arduo problema de las subsistencias en relación fundamental con hecho social tan preeminente como el aumento de población.

Según él, la tendencia de la naturaleza humana, común por lo demás á todos los seres animales, á propagarse con rapidez mayor que con la que crecen sus medios de subsistencia, haría llegar, si catástrofes previas, ó medios preventivos ó represivos (por cierto de índole moral algo peor que discutible, sobre todo llevadas á sus últimas consecuencias, como en sus modernos partidarios, los neo-malthusianos) que expone, no lo impiden, el momento en que las subsistencias fuesen insuficientes, con los fatales resultados unidos á tal estado de cosas.

Aunque las circunstancias exteriores que indujeron á Malthus á sus célebres teorías pesimistas, han cambiado radicalmente por virtud del maravilloso desarrollo de los medios de comunicación, del comercio y sus auxiliares, de la industria, extensión é intensificación de la agricultura mundial; aunque las series, geométrica para el aumento natural de población (duplicable, según él, cada veinticinco años),

---

(1) 2.<sup>a</sup> edic., 1803; 6.<sup>a</sup> y última intervenida por su autor, 1826.

aritmética para el aumento posible de los medios de subsistencia que Malthus suponía, y que conducían necesariamente al pavoroso desequilibrio entre ambos con tanta mayor rapidez cuanto más alto el grado de civilización de los pueblos, han sido atacadas como inexactas; aunque la pretensión de presentar como *leyes* naturales meras tendencias, y sobre todo meras *tendencias* en seres *libres*, no ofrece las garantías lógicas que la ciencia reclama para sus principios fundamentales; aunque los hechos han confirmado esta flojedad de las hipótesis y deducciones de Malthus; no por todo eso dejan de tener sus teorías un buen fondo de verdad y su obra la importancia capitalísima de haber llamado la atención hacia un grave peligro que amenazaba á la sociedad, de haber avisado la mayor dificultad en lo futuro de subvenir á las necesidades de la vida; cosas que, en medio de las crudas exageraciones con que el autor presenta la cuestión, sin duda para hacer sobresalir con más relieve su idea fundamental, para impresionar con toda energía la atención del lector grabando en su ánimo que *population is necessarily limited by the means of subsistence*, hacen de este libro la obra clásica, que en la ciencia económica, en la social y en la política, marcó uno de sus rumbos modernos más importantes y atrajo las miradas á problemas que en el fondo coinciden con el que va á ocuparme en este escrito: la carestía de subsistencias, la carestía de la vida.

El encarecimiento de la vida, de los medios de subsistencia; la queja uno y otro día repetida en todos tonos y en todos lugares de que «¡todo está tan caro!», parecen confirmar, á primera vista, las profecías pesimistas de Malthus, y que entramos ó nos encontramos ya en el período de desequilibrio profetizado por él; pero es importante hacer notar que, si bien puede aceptarse en general, que ese encarecimiento existe, ó sea que la cantidad absoluta de disponibilidades (medida según nuestra costumbre, en dinero) necesaria para la vida, ha aumentado para todas las clases sociales, es indispensable investigar por otra parte si esto que llamamos carestía es sinónimo del «enrarecimiento», de la «escasez» á que conducía

la hipótesis de Malthus, aun prescindiendo de si la carestía es debida á los motivos citados por él ó á otros distintos; quiero decir si el encarecimiento representa, ó por lo menos coincide, con un descenso en el nivel de vida, en el *standard of life* de los pueblos civilizados, ya que viene acompañado de un crecimiento de población que, si bien con período distinto, no deja de satisfacer en cierto modo á la ley expuesta por Malthus como probable; ó en otras palabras, como cuestión importante, fundamental, esencial, hay que preguntar: «¿Ha bajado el nivel de vida al aumentar la población?» «¿Ha bajado, al subir los precios de los artículos necesarios?», ó por el contrario: «al crecer la población y encarecerse la vida, ¿ha subido también el nivel de ésta, el bienestar general, en los países civilizados»? Si el bienestar crece, si las necesidades se satisfacen mejor y con mayor amplitud, si se perfeccionan y refinan, ¿qué importa que para ello se necesite disponer ó emplear mayor cantidad *de dinero!*

Planteada así la cuestión en su verdadero punto, y dejando por ahora á un lado las teorías de Malthus, voy á entrar á considerar el problema de la carestía, bajo su aspecto general. El bienestar general de la sociedad, y el particular del mayor número posible de los individuos, es el objeto que persiguen principalmente la Economía política por su lado material, las ciencias sociales en todas sus ramas, por su lado cultural. Pero en todo caso, las condiciones materiales de la existencia, al clasificar el nivel de vida de la familia, del individuo, son los elementos primeros, la base, casi siempre necesaria, *sine qua non*, del ansiado bienestar. Estas condiciones materiales pueden ser peculiares ó particulares, esto es, afectas al individuo, ó bien generales, de uso ó empleo general, dependientes de las agrupaciones sociales ó del Estado; y por lo regular exige su uso que, directamente en las individuales ó directa ó también indirectamente (por ejemplo por impuestos, etc., que constituyen los ingresos de las agrupaciones sociales—Municipio, Provincias, Estado) en las generales, el individuo entregue en cambio (ó consume si son bienes propios) un equivalente de disponibilidades, general-

mente dinero ó expresables en éste, provenientes de su trabajo personal, de intereses de su capital, de sus rentas ó de sus empresas. Si suben de precio los medios de subsistencia materiales, ó, según los casos, de otra índole; si esos elementos que necesita adquirir ó emplear el hombre para satisfacer sus necesidades, y por consiguiente para su bienestar, encarecen, la consecuencia es un mayor sacrificio de sus medios disponibles, un aumento necesario de los elementos de cambio, de dinero, que debe entregar ó emplear en la consecución de lo que necesita para su existencia ó para su bienestar, para llenar en igual escala sus necesidades: no hay para qué insistir sobre la ligazón directa, que bien clara aparece, entre la carestía de la vida y el bienestar individual, y con éste, el bienestar general del país; así como se deduce lógicamente, que si el bienestar estriba en la satisfacción conveniente de las necesidades, si varían éstas, creciendo ó disminuyendo en extensión ó en calidad, se dificultará ó facilitará el satisfacerlas, y para igualdad de disponibilidades amenguará ó subirá el bienestar. Son las necesidades, por consiguiente, una de las nociones fundamentales en este asunto. Las disponibilidades, la otra.

Entremos en materia.

---

# PRIMERA PARTE

Nociones fundamentales preliminares.

---

## CAPÍTULO I

Necesidades.

¡Necesidades! El hombre vive en sociedad; y en cuestiones tan directamente ligadas con su índole social, como son las necesidades que siente, el medio, el ambiente moral, político, social en que se mueve, y principalmente la clase social á que pertenece, la educación que en consonancia con ésta y con la cultura de su país recibe, nos dice la propia experiencia que son de influencia inmensa, decisiva, tan profunda como puede serlo la del clima, la del suelo, la del cultivo sobre el crecimiento y desarrollo de una planta, como sobre una obra literaria el genio de su autor, como sobre un monumento artístico la inspiración del que lo concibe.

En la planta tierna, el horticultor endereza, dirige, forma en sus invernaderos, coloca á sus plantas en la atmósfera de humedad y calor que les conviene ó las expone á las inclemencias del tiempo, según los casos; fuerza, regula su crecimiento; y su trabajo suele ser tanto más fácil, más seguro el resultado y más conforme á sus designios, cuanto más pronto empiece á ejercer su influencia. El ambiente social en que nace el individuo, la educación que desde sus primeros años

recibe, y que depende y es una de las bases esenciales de su clase social, son el horticultor que, casi siempre para toda la vida, imprime su sello característico al individuo, y marcan un límite, el más importante, el inferior, á sus necesidades. Todo ello dentro de un ambiente más general, propio á la nación, que fija el carácter de ésta, matizado á su vez del carácter de la raza; peculiaridades, estas últimas, que quizás sean en una buena parte debidas á la acción de los agentes exteriores, y también á la dirección dada á las innatas inclinaciones de los individuos de una raza por las vicisitudes y países por que pasaron, en una palabra, por su historia durante largos períodos de tiempo; impresiones que se hayan fijado como hereditarias, como sucede indudablemente con bastantes caracteres físicos (formación de razas); pero que probablemente, en su mayoría, son debidas á ese ambiente especial, á esas virtudes y á esos vicios peculiares de la cultura alcanzada; virtudes, vicios y costumbres existentes en la mayoría de sus conciudadanos, y que por el espíritu de imitación y por las impresiones que producen comunican á los nuevos individuos un tinte análogo, tradicional, que les clasifica á su vez en la raza de sus padres, que les acostumbra á un género de vida particular con las necesidades propias del mismo. Necesidades, aptitudes, dependen, según estas observaciones, por una parte, de la raza, de la nación, más en concreto de la provincia, del pueblo en que se nace y se educa; y por otro lado, de la categoría social, del grado de educación.

Sobre las primeras, sobre las influencias de raza, nacionales, poco necesito hablar por ser sobrado conocidas. El jornalero chino, el labrador ruso, los segadores polacos similares á los nuestros gallegos, los mineros italianos, los negros de las haciendas coloniales y americanas, tienen dentro de la misma clase social, tipos tan distintos, sus necesidades son tan otras que las del operario inglés, aún más del norteamericano, que apenas se diría que en los países ó regiones respectivas su categoría social es análoga. La nobleza inglesa, la española, la alemana, la rusa, los multimillona-

rios americanos, en la clase elevada, forman otros tantos tipos característicos, que á su vez difieren de la nobleza china, de las castas elevadas indias, y no se diga que de las noblezas ó jefes de razas negras, inmensamente, en sus costumbres y en sus necesidades; no existe entre ellas comparación posible ni casi puntos de contacto fuera de la importancia y categoría social. El carácter nacional, la raza, la cultura general, marcan aquí el tipo; y aun dentro de la cultura europea las diferencias nacionales son características, las necesidades enormemente varias. ¿Puede llamar esto la atención á quien, dentro de nuestra misma patria, coloque en parangón al operario catalán ó al vizcaíno con el jornalero andaluz ó el gallego, y compare sus maneras de vivir?

De importancia capital para las necesidades humanas es la clase social á que se pertenece, principalmente en cierto género de necesidades que pueden llamarse exteriores por ser más visibles y notadas, como la habitación, vestido, en cierto modo la educación, la clase de trabajo á que se dedica, etc.; y en las necesidades sociales, espectáculos, estudios, conferencias, casinos, círculos, sociedades obreras, políticas, religiosas, de beneficencia, etc. Uno de los deseos íntimos más poderosos del hombre es el ascender en la escala social, bien sea subiendo en categoría dentro de su misma clase social hasta ponerse á la cabeza, si es posible, ó bien pasando á clases sociales superiores.

El egoísmo, que se considera como el primero y el más importante y activo de los motivos productores de acción económica, de producción, de trabajo del hombre, en sus diversos aspectos: interés por el progreso económico propio y de sus afines, correlativo al temor de la ruina; deseo de ser admirado, respetado por los demás, y miedo al castigo; rivalidad con el resto, orgullo, vanidad, deseo de sobresalir, y temor al desprecio, al descrédito, al olvido, al abandono; la actividad, el afán de mostrar sus fuerzas y sus méritos, el gusto de lograrlo, con el temor á las consecuencias de la ociosidad: el egoísmo, repito, en sus variadas formas, impulsa á subir, incita á, por lo menos, sostenerse en el tramo so-

cial en que se encuentra el individuo y á emplear para ello cuantos medios tenga á su disposición; y afecta, por lo tanto, en primer término, á las necesidades relacionadas con el aspecto exterior de la vida, de ordinario tanto más y con más fuerza cuanto más alta y visible es la categoría del individuo. Aquella numerosa servidumbre, en buena parte inútil, de que hacía gala la nobleza española en diferentes épocas, por la que decía Eduardo Clarke que «la distinción se medía por el número de criados», teniendo algunos Grandes 300 ó 400 lacayos, pagando el Duque de Alba 100.000 reales mensuales de sueldos, y sosteniendo el Duque de Arcos, muerto en 1780, á 3.000 personas; arruinándose así casas importantes por conservar ese inútil esplendor externo, ¿qué otra cosa es que una necesidad, un lujo, debidos exclusivamente á consideraciones sociales? La llamada «miseria de levita», los típicos holgazanes madrileños, los vulgares «sablitas», con su apariencia de bienestar, son otros ejemplos tomados en la propia casa, en pisos diferentes, de necesidades, impuestas por la sociedad y sostenidas á costa de los mayores sacrificios.

Pues bien, existen clases sociales; éste es un hecho positivo, innegable, que la historia de todos los tiempos y de todos los pueblos nos presenta con certeza absoluta; que no ha podido borrar ni difumar siquiera la Revolución francesa con su lema de «libertad, igualdad y fraternidad»; y lo que es más decisivo, que subsiste, y subsistirá, aun después de la extensión del Cristianismo que proclama y predica la igualdad verdadera de todos los hombres ante Dios; clases sociales, cuya universal persistencia demuestra que se hallan basadas en la misma naturaleza humana, en la desigualdad personal, en las particularidades de los miembros de la sociedad humana; que son, tal vez, un supuesto imprescindible para la existencia de esta misma sociedad, condiciones imborrables, que nunca podrán desaparecer.

Los aspectos varían en la Historia; y el rango natural de la autoridad matriarcal y de la patriarcal, deja paso, más adelante, á categorías ya de aspecto social, y formadas proba-

blemente por las resultas del rango natural y de la supremacía personal física ó moral ó intelectual, con el concurso de la naciente y después creciente división del trabajo, con la creación de la propiedad individual, conquistas de otros pueblos, predominio de razas, y desarrollo y transformación de la organización política y social; y que llamándose jefes y súbditos, sacerdotes y guerreros, patricios y plebeyos, libres y esclavos, nobles y villanos, burgueses y proletarios, blancos y negros, y de cien y cien maneras y en cientos de otras formas, siempre, hasta en los tiempos actuales, y á buen seguro en los que sigan, forman lo que llamamos clases sociales; diferenciaciones que en ciertos países y principalmente cuando las razas que los habitan son distintas, conducen más allá aún, á la formación de castas (India), y originan cuestiones sociales y políticas tan graves como la de los negros y los indios en países tan civilizados como los Estados Unidos, y la de los indígenas en las colonias (Congo, por ejemplo), que se burlan de todas las leyes y teorías de igualdad y de humanidad, y de nuestras presunciones de civilización; y que en casos agudos como los que acabo de citar, ó en los más templados de «clases sociales» dan lugar á profundas y casi infranqueables divisiones en la masa humana, á las que caracterizan y dan su sello, limitando la mayor parte ó quizás todo el comercio, trato, la vida toda social del individuo dentro de la comunidad, marcándole su esfera social; y aun dentro de la misma clase establecen ciertos rangos impuestos por las condiciones individuales, políticas, profesionales, culturales ó económicas del individuo, rangos que brotan asimismo de nuestra íntima manera de ser y de la organización social, sintiéndose superior el oficial al aprendiz, el bueno al mal ingeniero, el médico de fama á sus mismos compañeros de profesión, la buena cocinera al resto de la servidumbre, el jefe de sección á sus escribientes, el jardinero al segador gallego, el literato de renombre al gacetillero.

Prescindo de estudiar las causas de la formación de clases, y en particular de las que forman actualmente la sociedad europea, por ser cuestión que abarcaría mucho espacio



para tratada con alguna profundidad, y citaré tan sólo las causas predominantes que las han originado: razas é historia; educación; trabajo y profesiones; desarrollo económico; riqueza y su reparto; así como recordaré la génesis complicada que ha debido seguir, consecuencia de proceder de la naturaleza humana y de estar ligada al más íntimo ser de cada hombre; como resultado que es, además, de innumerables y largas series de acciones sociales y políticas de toda índole; dependiente de las acciones y medios exteriores, sujeta al influjo de la tradición, de las costumbres, del respeto, del carácter, de la religión, de la cultura, actuando todos estos elementos por espacios varios en detalle, pero en general y en conjunto considerables de tiempo.

Me limito, pues, á sentar el hecho de su existencia, y á observar que dentro de la misma clase social existen categorías en número indefinido; haciendo también notar que las clases sociales europeas no son actualmente cerradas como las castas indias, por ejemplo, pudiendo pasar y pasando en realidad individuos de unas á otras, aunque por lo regular no en número considerable y con relativa dificultad; uno de los graves resultados, este último, que se achacan al capitalismo.

Existen las clases sociales; ¿cuáles son? Pregunta es ésta difícil de contestar con concisión. La gradación dentro y entre las distintas clases sociales es tan minuciosa, se pasa de unas á otras por grados tan insensibles, la apreciación de sus categorías es tan subjetiva, que necesariamente las divisiones tienen que ser borrosas, las clasificaciones confusas. Para una cuestión económica, como la de carestía de la vida, la riqueza y su reparto parecen la base más conveniente de la clasificación: los ingresos anuales de que disponga cada unidad social, cada familia, determinarán su inclusión en la clase baja, media ó alta, como en la vida real son uno de los caracteres más importantes anexos á los otros puntos de vista ordenadores. La clasificación por ingresos será siempre arbitraria; bien lo demuestran las propuestas hasta hoy, y las que sirven para las clasificaciones oficiales de los

Estados que cobran impuestos sobre las rentas. Citaré algunas para que se vea su variedad.

*La Oficina de estadística de Sajonia distinguía*

	Clase pobre.	Media.	Acomodada.	Rica.
Con ingresos anuales de hasta.....	1.000	4.200	12.000	Más de 12.000 francos.

*Soetber divide los ingresos en*

Mínimos.	Pequeños.	Moderados.	Medianos.	Grandes.	Muy grandes.
Con 650	875	7.500	25.000	125.000	Más de 125.000 francos como límites respectivos.

*La estadística prusiana forma grupos de 1.250 á 3.750, 3.750 á 7.500, 7.500 á 11.900 y de más de 11.900 francos.*

*Wagner acepta tres clases:*

Baja.	Media.	Alta.
Hasta 2.625	11.900	Más de 11.900 francos de ingresos, respectivamente, con tres subdivisiones en cada una; por ejemplo, para la clase alta de hasta 38.000, 125.000 y más de 125.000 francos.

*Schmoller* varía el límite de la clase baja, fijándolo en 3.750 francos.

Naturalmente que estos límites y estas divisiones no sólo por su misma arbitrariedad, sino además por la rápida variación que en los tiempos actuales sufre el valor del dinero, deben modificarse constantemente y amoldarse á estas variaciones si no quieren reducirse á una representación puramente aritmética que prescinda de la fuerza de adquisición, ó sea del número y escala de necesidades que se pueden satisfacer con una cantidad dada de dinero; y claro es que para la división de la sociedad en clases, lo importante es la manera de vivir, ó sean las necesidades y forma y grado de satisfacerlas. Más adelante se completará esta idea al tratar de las variaciones de valor del dinero. De todos modos, sabemos

por propia experiencia que no solamente con una cantidad dada de ingresos anuales—dígase 10.000 pesetas—no pueden hoy adquirirse los mismos objetos y, por tanto, satisfacerse las mismas necesidades de hace veinte años, y no digamos nada de hace doscientos años con 40.000 reales, sino que, además, nuestras necesidades han variado y varían constantemente, progresan, cada clase social va teniendo en la vida mayores exigencias; y no ya en valor absoluto, sino hasta en cantidad relativa tiene que emplear mayores cantidades de dinero para mantenerse en la misma posición social, por lo menos parte de las clases inferiores y medias. Parece que podría atenderse á estas ideas corriendo los límites de las escalas proporcionalmente al crecimiento general de los ingresos del país. Con el progreso material de éste, deben crecer los ingresos (la recíproca no es tan cierta) y los ingresos por cabeza; y como las clases sociales son relativas y los individuos procuran mantener siempre su rango, también el conjunto de cada clase social tratará de sostener su posición, esto es, la diferencia con sus inferiores, necesariamente aumentando sus gastos (paralelamente á las clases inferiores) si aumentan sus necesidades; cosa posible cuando los ingresos son mayores. Esto, sin embargo, no constituye el *desiderátum* social, si conserva vivos los contrastes de clase, cuya aminoración es un ideal moderno, cuya desaparición, bandera del socialismo, es, sin embargo, una utopía.

Este aumento gradual de gastos (medidos en dinero) de las familias para subvenir á sus en general también crecientes necesidades, es lo que constituye el *encarecimiento de la vida*.

Variadísimas como son las necesidades; extraordinariamente complicada su evolución; dependiendo de causas exteriores, y de la íntima naturaleza del individuo; siendo el resultado de fenómenos psicológicos y físicos, de influencias culturales y de educación, de raza y de costumbre, fácil es ver la dificultad y amplitud de su estudio, que pertenece á la psicología y á la psico-física ayudadas por otras ciencias.

Una sensación, de la que muchas veces ni tenemos con-

ciencia, de que algo nos falta; la imaginación, que nos representa el placer que experimentaríamos, ó la memoria que nos recuerda el que hemos disfrutado en casos análogos al llenar aquella aspiración, al obtener aquel bien, al sernos prestado cierto servicio que deseamos y nos conviene; la decisión, resultado de estas sensaciones, de ejecutar y poner en práctica lo necesario por conseguir ese placer, evitar aquella pena con la obtención de lo deseado, son las fases constitutivas de la necesidad y el camino de satisfacerla, y como para esto último son necesarias actividad y ejecución de ciertos actos, de ahí que las necesidades y su satisfacción sean el fundamento de la actividad humana; sin ellas, sin el afán de satisfacerlas en mayor ó menor escala, de perfeccionarlas, de refinarlas, sin la emulación, careceríamos del impulso más poderoso que nos lleva al progreso. La fiebre de dinero, característica de nuestra época, de ese poderoso elemento de satisfacción de nuestras necesidades, es el estadio actual, el compendio del desarrollo de los fenómenos que acabo de enumerar.

Si en la lucha de la actividad con la pereza son las necesidades y su satisfacción el arma más poderosa de la primera; si son además las determinantes del obrar económico y fijan la dirección é intensidad del obrar humano, de la producción de bienes, á la manera que la fuerza aplicada determina la dirección, sentido y velocidad del movimiento de un grave; deduciremos que cuantas más y más delicadas y más altas necesidades se sientan, mayor estímulo tiene la actividad para entrar en funciones. He ahí la importancia económica de las necesidades.

El estado social, la organización social, la vida de sociedad, las clases sociales, la cultura, resultado á la vez todas ellas de las necesidades, ¿han influído sobre el desarrollo de éstas? Indudablemente, y de dos maneras fundamentales: completando, complicando, especializando, refinando las naturales en el hombre; y ampliándolas, creando otras nuevas. Algunos ejemplos.

Necesidad, la más primitiva, la más inmediata; física, im-

prescindible, es la alimentación. Prescindiendo de los problemáticos estados primitivos del hombre, de que por carencia de datos nos hablan las fantasías de los sociólogos, que quieren explicarnos como de aquellos tiempos, un modo de vivir hipotético y forjado por su imaginación; y pasando á los pueblos que hoy día existen, aun en los más salvajes, esta necesidad primordial se manifiesta ya con gradaciones, no solamente en gustos, en preferencias por unos ú otros alimentos hasta un punto que casi puede llamarse de refinamiento, sino tomando hasta un cierto aspecto social, parangón de nuestra etiqueta cortesana, primer escalón hacia el lujo de nuestros restaurants á la moda, y rudimento del aparato y ceremonias de que acostumbramos á rodear nuestros banquetes y en ciertas clases sociales aun la comida diaria; productos sociales todos éstos.

En muchas islas del Pacífico, la mujer no disfruta de los productos de la caza y de la pesca. En Hawai, á principios del siglo pasado, según cuenta Lippert, se consideraba comida ordinaria, «Ainoa», lo que podían comer indistintamente hombres y mujeres; lo reservado á los hombres era comida de «señores», «Ai tabu». Raíces, frutos del árbol del pan, bananas, moluscos y peces ordinarios eran de la primera; cocos, cerdos, pájaros, tortugas, peces escogidos, de la segunda categoría.

Los cantos y ceremonias de todas clases, á que tan aficionados son, y tan usuales en las comidas y banquetes de los pueblos más salvajes, como los botocudas, y con que, según Darwin, festejan los habitantes de la Tierra del Fuego el encuentro de la ballena ó cazas importantes, son nuevos ejemplos.

La preparación de bebidas artificiales, más ó menos espirituosas, es casi general. El condimento de una buena parte de los alimentos es también usual en todos los pueblos.

Crece la cultura, y los alimentos sirven como tributo, como homenaje; el obsequio social al huésped viene á ser el alimento ó la bebida; aparecen las ceremonias; los alimentos se rebuscan, y el servicio de la mesa alcanza en la época ro-

mana, principalmente en la decadencia, los límites de la extravagancia y los de la degeneración. Reemplázala una nueva cultura, y nos encontramos en el día con los conocidos refinamientos del condimento y del aparato exterior que antes he citado; con nuestros banquetes, nuestros restaurants y nuestras pastelerías.

Y es de notar, por ser de importancia para nuestro tema, que artículos considerados como de lujo van popularizándose, va extendiéndose su uso desde las clases acomodadas al pueblo, y muchos de ellos convirtiéndose poco á poco en elementos indispensables de consumo. El café, el té, el chocolate, los coloniales, y principalmente el tabaco y el azúcar, figuran hoy día entre éstos. El ejemplo de las clases altas, el espíritu de imitación tan desarrollado y poderoso traen paulatinamente: el ensayo, la costumbre, la vulgarización; y el lujo de unos pocos se convierte en necesidad de todos. ¿Han pasado por este trámite, en tiempos remotos, el pan, la leche, la manteca? Probablemente sí.

Otro ejemplo: la habitación.

Desde las cuevas—clase de habitación que aun hoy día subsiste en algunas comarcas, y en España, por ejemplo, en Nájera, Guadix, etc.—hasta los palacios antiguos y modernos; desde las chozas á las obras maestras de arquitectura, orgullo de las civilizaciones orientales y occidentales, la necesidad de buscar y tener un abrigo contra las inclemencias del tiempo, ha ocasionado trámites y etapas mil, conocidas y desconocidas. Su evolución, su refinamiento son indudables; así como también la historia nos enseña y la experiencia nos confirma que motivos sociales figuran entre los predominantes, que la gradación de la sociedad es uno de los fundamentos y postulados de su desarrollo y perfeccionamiento. El *confort* de una residencia, de un *cottage* inglés, y aun el de la casa de un operario inglés, de un labrador suizo, producto es de la cultura, de las costumbres, del refinamiento de las necesidades, del ambiente general de esos pueblos; y en las clases superiores, también de la vida social, que crea necesidades de índole desconocida en otras regiones de la

misma Europa, en nuestras aldeas gallegas, pongo por ejemplo.

El vestido.

Desde cero, sube hasta las fantasías del Marqués de Anglesey, al manto que acaba de lucir en su coronación la Reina de Inglaterra, á las «creaciones» de Worth ó de Paquin, á los trajes de púrpura de los romanos; á las sedas famosas de Tiro ó de Sidón importadas de la China al través de los desiertos asiáticos ó por la India, y retejidas y refinadas en las factorías fenicias; á los encajes de Bruselas, de Brujas, Malinas, Venecia, de Irlanda; el imperio de la moda domina hasta en las clases sociales inferiores; ¿á qué otra causa principal pueden atribuirse todos sus pasos, sus variaciones, sus caprichos, sino á influencias sociales? ¿Para qué han servido sus detalles, y sirven en buena parte aún hoy día, mas que para marcar diferencias y categorías sociales entre unos y otros individuos ó entre distintas clases sociales? Los militares, los sacerdotes, los individuos de las clases altas, visten de otras telas y de distinto modo que las clases bajas; y nada se diga de las mujeres.

Las numerosas leyes suntuarias de los romanos, las antiguas ordenaciones indias, las leyes griegas contra el lujo de las mujeres, las capitulares de Carlomagno, dan idea de lo universal que ha sido el desenfreno en el vestir, y de su importancia é influencia social, que llegan á ocasionar las múltiples leyes sobre indumentaria de la Edad Media, de que, entre muchísimas otras, recordaré, en España, las ordenaciones de Jaime I de Aragón en 1234, las de Alcalá en 1348, el manifiesto de los Reyes Católicos contra los brocados y telas de oro y seda; por fin, en 1623 sobre guantes y valonas, con el célebre motín de Squilache; y en el extranjero, como ejemplos curiosos, la ordenación de Felipe IV en 1294 regulando las puntas de los borcegués á dos pies de largo para la nobleza, un pie para la burguesía y seis pulgadas para las otras clases; y la de 1482 de Jorge de Sajonia, limitando las colas del vestido de las damas nobles á dos varas de largo; las ordenaciones turcas sobre el turbante según las clases sociales; los

colores en el vestido chino, y tantas otras, que demuestran la relación del vestido con las clases sociales. La moda, por otra parte, emperatriz del mundo, ¡qué influencia no llega á tener sobre el consumo, sobre la producción, sobre la economía toda!

He traído como ejemplos las tres necesidades más elementales, naturales, físicas, inmediatas. Sobre ellas ha actuado la sociedad, las clases sociales. Cada individuo, desde su nacimiento, en virtud de la clase social á que pertenece, influido por las costumbres y modo de ser de los que le rodean, por la educación que recibe, tendrá y necesitará satisfacer necesidades en distinta escala, en forma diferente, con un grado de refinamiento especial. El que nace en medio de los campos, se cría en una caravana de gitanos, sigue la vida trashumante y casi siempre vagabunda de éstos, llega hasta á sufrir, encerrado en las paredes de un palacio, sujeto á una vida metódica y ordenada, á un trabajo regular, comiendo viandas sazonadas, vistiendo con pulcritud, como lo haría y constituye una necesidad imprescindible para un *gentleman*. Un joven botocuda, recogido por una familia brasileña, fué educado por ésta hasta obtener el grado de doctor, lo que no impidió, según cuenta Peschel (entre otros ejemplos), que volviese á correr desnudo por los bosques en compañía de su horda. Todos los días vemos el poco atractivo que la vida civilizada, absoluta necesidad para nosotros, ejerce sobre los indios y negros que se traen á los jardines de aclimatación, exposiciones, etc., y el gusto que sienten al volver á su vida habitual. Y, sin embargo, por el contrario, los negros de los Estados Unidos aprovechan bien á gusto las ventajas de la civilización entre la que han nacido. ¡Tal es la influencia del medio ambiente en las primeras edades de la vida!

Si las necesidades más simples, comunes á casi todos ó todos los hombres, como las citadas, se complican tan extraordinariamente y hasta sirven precisamente para establecer distinciones sociales entre los mismos, ¿qué será de las de orden más elevado: moral, político, religioso, estético,

científico, social? Existen por la sociedad, en su mayor parte á ella son debidas; en ella se precisan, se definen las restantes. Aunque existentes varias, quizás, en mayor ó menor escala, todas, en los estados primitivos del hombre, cual lo prueban los grabados encontrados en instrumentos y paredes de cuevas (como en las de Savigné, Dorlogne, Langerie, Basse, Bruniquel y otras muchas); las antigüedades prehistóricas que han recogido los Museos; los adornos en tumbas, embarcaciones, casas, en el mismo cuerpo, que usan pueblos salvajes; el juego, las ceremonias religiosas, las asambleas, etc.; no cabe duda de que la influencia de la educación sobre todo este orden de necesidades es decisiva y por lo menos tan grande como la de raza, las nacionales, las de clase; y creo yo que mucho mayor aún, si la educación es general y la recibe la raza, la nación, la clase toda; variando entonces paulatinamente algunas de sus costumbres, de sus hábitos, de sus características, para después reunidas educación y esas influencias conducir al pueblo á una nueva manera de ser, renovarlo, rejuvenecerlo con nueva vida. La historia ofrece de ello ejemplos numerosos, mejorando ó afeminando razas, debilitando á Aníbal en las delicias de Capua, orientalizando los imperios de Alejandro, suavizando las costumbres longobardas en Italia, civilizando á los bárbaros, europeizando en nuestros días al Japón; y con el medio de educación más poderoso en este terreno, con las religiones, estableciendo bases, regulando y cambiando con ellas la vida de los individuos, las miras de las naciones, los ideales de la humanidad, como lo hicieron las doctrinas de Budha y de Confucio, más tarde las de Mahoma, y, hecho el más grandioso de la Historia, *cristianizando* el mundo civilizado, nó con el fomento ó halago de las pasiones del hombre, nó incitándole á gozar y á disfrutar en este mundo, sino destruyendo el endiosamiento del egoísmo, sujetando las pasiones, y dominando y enderezando á fines nobles, tan sólo por la verdadera y rígida moral cristiana, la naturaleza del hombre. Pretender, sin embargo, con los socialistas lograr por sola la educación sus ilusiones, esto es, la desaparición de las clases

sociales, fundadas como están éstas en la íntima naturaleza personal del hombre, siendo como son, por la obligación que imponen de satisfacer las necesidades correspondientes, el primero y más poderoso estímulo de la vida económica y del progreso en todas sus manifestaciones; suponer que sólo educando convenientemente al individuo había éste de sujetarse de buen grado á la comunidad en los detalles todos, aun en los más íntimos de la vida, aun de la vida doméstica (si así pudiera llamarse en este caso); que aceptase la anulación ó por lo menos la amputación forzosa de la mayor, y hasta, económicamente hablando, de la más importante parte de la libertad individual, con la consiguiente desaparición del estímulo é interés personal inconcebible en un trabajo reglamentado, determinado y obligatorio; eso pasa ya á la categoría de las locuras; si bien hay que reconocer, por otra parte, que el socialismo ha señalado, diagnosticado, y contribuído á corregir en la sociedad enfermedades graves, llagas enconadas, heridas profundas abiertas por el reinado absoluto del individualismo y del capitalismo, entre las que sobresale la oposición de clases.

Volvamos á las necesidades, de las que acabo de hacer notar el crecimiento y variación, el desarrollo con la cultura, su complicación aun en las más elementales; y aunque no puede hablarse de una tendencia nativa de carácter general á crecer y á desarrollarse, por contrarrestarla el efecto contrario de inercia y de estabilidad que se nota en los individuos aislados y hasta en naciones enteras, y se manifiesta en la oposición á los adelantos, en la pereza cultural (como ejemplos: China; la falta de originalidad, llamémosla pereza mental, española), se vé que de ordinario tienden á crecer, á perfeccionarse, á refinarse, pudiéndose distinguir tres fases: el desarrollo, la madurez y la decadencia; la última, en casi todas las naciones agotadas, cuando, como en el imperio romano, para no citar más que un repetido ejemplo, traspasan los límites de las necesidades y acaban en lujo desenfrenado é imbecil. Este crecimiento, desarrollo y perfeccionamiento es principal y en muchos casos exclusivamente cualitativo, y

sólo en escala más débil afecta á la cantidad. El hombre más rico no puede tomar cantidades de alimento mayores que el más insignificante pordiosero; el más refinado *gourmet* parisién, con alimentos substanciosos, nutritivos y variados, ingiere la mitad ó menos de peso que el que el pobre indio ó el chino toman de arroz. No por ser más poderoso el príncipe se viste con veinte veces más ropa que el último de sus súbditos, ni ocupa su cuerpo más espacio al cobijarse en su palacio que el leñador en su cabaña. En cambio, la calidad, la manera de satisfacer la necesidad, los refinamientos introducidos son incomparablemente distintos. Exteriormente, tampoco esta limitación en cantidad es común á todas las necesidades: así, por ejemplo, el potentado puede poseer varias casas y habitarlas sucesivamente en épocas determinadas; en vez de viajar á pie, en diligencia, en ferrocarril, puede hacerlo en uno de sus varios automóviles ó en sus coches, con las ventajas y comodidades sabidas; y sin embargo, aunque en el ferrocarril viaje en coches ó en trenes de lujo, no por eso el camino es más corto, ni más largo, ni el paisaje más animado, aunque la rapidez y desde luego la comodidad, esto es, la calidad, sea superior.

Desde luego que en las necesidades de orden más elevado, el grado de cultura, que es el que principalmente determina su amplitud é intensidad, produce no sólo mayor disfrute en el goce, sino que origina también mayor número de necesidades, y en ocasiones es lo que inicia la existencia de éstas. El deseo, necesidad de estudiar, de saber, de conocer la naturaleza, de descubrir sus secretos, que llenan la vida del sabio, no los conoce ni comprende el analfabeto; el jornalero del campo es casi siempre incapaz de apreciar la pureza de líneas de un edificio, y á lo sumo le impondrá su tamaño; menos aún goza ante la hermosura de una aguafuerte de Rembrandt, ni aprecia la diferencia entre la Capilla Sixtina y un cromó chillón, ni le encanta, antes bien le fastidia y aburre, la *Iliada* ó los dramas de Shakespeare, las *Cartas* de Santa Teresa, los discursos de Cicerón; prefiere una tocata callejera á las sonatas de Beethoven.

Es importante observar, que cuando la necesidad no exige para ser satisfecha la posesión completa y única de un solo bien determinado, por ejemplo, de un ejemplar de un libro, la vista de un cuadro, adquirir un caballo, escalar un punto de vista célebre, dictar una carta, la utilidad que nos representa el bien que deseamos, el interés que tenemos por disponer de él, el sacrificio que haríamos por lograrlo, va disminuyendo á medida que la necesidad va satisfaciéndose. El fumador que ha consumido un cigarro habano, tiene menos interés en fumar á continuación un segundo cigarro, menos aún el tercero; para un buen catador la primera copa de un cognac de cien años, tiene mucho más valor que la segunda, y más ésta que las siguientes; el aficionado á las rosas, tendrá mucho más interés y cuidado con sus primeras cien variedades escogidas, que por las que luego vaya añadiendo á sus favoritas. Esta ley de decrecimiento, que pudiera formularse matemáticamente por una curva asintótica, expresando además que la satisfacción obtenida es la suma de los gustos parciales decrecientes satisfechos, como he dicho, no es general, pero afecta de un modo importante á la cantidad de medios que se destinan á cubrir la necesidad y al efecto que producen; ya que cada unidad consumida, al producir menor goce á medida que va satisfaciéndose el deseo, induce al individuo á que destine á ese propósito mayor ó menor número de disponibilidades, contentándose con un cierto grado de satisfacción. Por ejemplo, el deseo de tomar un licor escogido que cueste á dos pesetas la copa, lo satisfaré en una copa y emplearé en ella con gusto las dos pesetas; pero no tomaré la segunda si las nuevas dos pesetas las necesito para unos pasteles; y menos una tercera, y otras, pues cada vez me interesará menos el tomarlas y me dolerá más emplear en ellas otras dos pesetas.

En cambio hay necesidades que se satisfacen por completo, por ser pequeños los medios que absorben para lograrlo, como la de beber agua; en muchos casos, el comer pan, carne; la calefacción.

### CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

Me han conducido estas observaciones á distinguir entre las necesidades de índole económica, esto es, que pueden satisfacerse por consumo de ciertos bienes, objetos, ó por servicios empleados, y son las que me ocuparán aquí principalmente; y las de índole no económica, estéticas, morales, agradables, etc.: además, entre las materiales, físicas, y las afectas á la parte espiritual: y estableceré, en primer término, una especie de clasificación en necesidades imprescindibles, primordiales; en necesidades debidas á la costumbre, pero cuya privación puede ocasionarnos sentimiento, aunque si no hay otro medio podamos prescindir de llenarlas; y en las que pueden llamarse de lujo, esto es, que son más ó menos deseables, pero sin ellas puede vivirse y se vive sin gran sacrificio, en muchísimos casos sin el menor contratiempo por no conocerlas. De todos modos, dada la complicación de las necesidades, esta ú otras clasificaciones son necesariamente imperfectas y borrosas.

Entre las imprescindibles deben incluirse en primer término la alimentación necesaria, el vestido y la habitación: más ó menos entre esta clase y las de costumbre, según las clases sociales, pueden ponerse la calefacción y el alumbrado; y en rigor sería de desear que correspondiesen á la primera categoría, pero para buena parte de los individuos pertenecen á las de costumbre y casi á las de lujo, la educación, la higiene, previsión y otras. Repito que según la clase social deberán clasificarse en distintas categorías varias de ellas.

Son inmediatas, aquellas necesidades en cuya satisfacción el bien ú objeto con que se han cumplido, realizado ya su efecto, desaparece como tal bien, se ha consumido: y son mediatas, aquellas en que el consumo de bienes se efectúa para obtención de nuevos productos que han de servir para cubrir otras necesidades, se transforman; como son, por ejemplo, para las fabricaciones, las primeras materias y los gé-

neros á medio terminar ó semiproductos (hierros comerciales, hilos, etc.); existiendo otra clase que puede llamarse de uso ó de empleo, en que el objeto que llena la necesidad no se transforma, no desaparece, sino que tan sólo se utiliza, estando sujeto á desgaste; de ella es ejemplo típico la habitación.

Por último, las necesidades pueden ser particulares (si se quiere de otro modo, personales) ó generales. La satisfacción de las primeras debe correr directamente á cargo del individuo ó de la familia; la de las segundas, de índole eminentemente social (camino, Ejército, seguridad, justicia, servicios públicos), suele procurarla el Estado ó corporaciones públicas, directamente, ó por concesiones condicionadas á otras entidades (empresas de ferrocarriles, etc.); aunque en último término, también en las generales el beneficio lo logra el individuo y vienen á satisfacer necesidades particulares, pero que afectando á la generalidad difícilmente podría vencerlas el individuo aislado, tanto por la pugna que muchas veces se establece entre el interés particular y el público (expropiaciones, por ejemplo), como por la magnitud ó índole de las empresas de que se trata (puertos, canales, caminos, carreteras, pantanos, correos, telégrafos, etc.); servicios, por otra parte, que razones políticas y sociales de gran peso, que aquí omito, hacen preferible se hallen á cargo del Estado.

---



## CAPÍTULO II

### Dependencia mutua de consumo y producción.

Seré breve.

La satisfacción de las necesidades origina el consumo. Los artículos consumidos, si continúa la necesidad, como sucede casi siempre, deben ser reemplazados por otros nuevos, dispuestos para el consumo: el hombre debe producir, para reponer los bienes de consumo; como no es posible, ni económico, produzca cada uno todo lo que consume, impuesta así y desarrollada hoy día en grado enorme la división del trabajo, lo que él produzca, cedido á otros en todo ó en parte, debe permitirle disponer de medios de adquirir de los otros que lo produzcan, lo que él necesita. Producción y consumo están ligados.

El consumo posible dependerá, según esto, de la capacidad de adquisición del mercado: la capacidad de adquisición la dan los ingresos de los compradores, y aquéllos dependen de los bienes producidos por estos mismos y dispuestos para el cambio, ó sea de su producción. Por otra parte, tiene la producción, además, un objeto importantísimo que llenar, cual es la formación de capital, esto es, la acumulación de medios adecuados para facilitar, aumentar y mejorar la producción de los bienes de consumo y, por consiguiente, la satisfacción de las necesidades; de medios ó bienes *productivos*. Debe, por tanto, la producción satisfacer al consumo y á la constitución de esos hoy día poderosos elementos, que centuplican las



fuerzas humanas, dirigen, perfeccionan y completan las de la naturaleza, y cuya obtención es uno de los grandes objetivos económicos, distintivo esencial y exclusivo del hombre; elementos que conocemos bajo este nombre de *capital* (en medios productivos, real, efectivo; no me refiero aquí al disponible, al dinero capitalizado, que sólo representa el medio para obtener el capital productivo, los elementos ó medios de producción), equivalente al de riqueza, de trabajo sabiamente acumulado.

Si esta acumulación, este ahorro, como digo, *atinadamente* hecho, esto es, de objetos ó bienes *adecuados y útiles* para la producción, es la palanca más poderosa de riqueza y progreso; en cambio, un consumo excesivo, inmoderado de productos, que no tienda ya á producir satisfacción ni ennoblecimiento en las necesidades, sino antes bien afeminación ó degeneración, que limitado necesariamente á un pequeño número de individuos da lugar á un recrudecimiento de los antagonismos sociales, sería un lujo reprochable, moral y económicamente; síntoma, como ya he dicho antes, y como lo presenta la Historia, de la decadencia de los pueblos.

La constitución actual de la sociedad tiene como elemento la familia; familia restringida, diferente en su amplitud de la que tenía en los tiempos de régimen matriarcal, patriarcal ó de las «sippes». La familia, el hogar, constituye también la unidad económica; reúne elementos productores con los niños y ancianos que sólo consumen; es la encargada de establecer y procurar el balance económico entre el consumo y previsión, ó sean los gastos, por una parte, y las disponibilidades, los ingresos, por la otra; equilibrio que fijará el nivel en que puedan satisfacerse las necesidades; el nivel económico, y con él casi siempre el social. Como las necesidades varían extraordinariamente de un momento á otro, de una época á otra; como la producción, ó sea la adquisición de los medios de satisfacerlas, de las disponibilidades, suele ó puede durar cierto tiempo, en ocasiones mucho (agricultura, por ejemplo), así como su cambio por los medios de adquisición (dinero), este equilibrio económico suele

abarcando espacios de tiempo algo considerables; generalmente, un año.

Voy á resumir y concretar lo dicho en estos dos capítulos.

La familia, de uno ó varios individuos, en sentido estricto, forma la base social y la económica de la sociedad actual: la social, en lo tocante á las relaciones con los demás hombres, al orden religioso, político, cultural, educativo; la económica, por ser la encargada de subvenir á las necesidades de los individuos que la constituyen, empleando á ese efecto los bienes producidos ó servicios de sus miembros; siendo, por consiguiente, entidad consumidora y productora, debiendo atender para su sostenimiento y prosperidad al equilibrio económico entre las necesidades de consumo y preventivas ó de ahorro, y las disponibilidades; gastos é ingresos.

La familia existe dentro de la sociedad, y cada una ocupa en ésta un rango determinado y se clasifica en una determinada capa social; su nivel de vida debe adaptarse, por las íntimas inclinaciones de la naturaleza humana, al de sus análogas de la misma categoría, viniendo además influido por el nivel general de la nación, de la región, del pueblo, y por el ambiente creado por costumbres, religión y educación, muy particularmente por la última (que las liga á todas) en lo que afecta á la extensión y profundidad de sus necesidades culturales; y por todo este ciclo de circunstancias, en lo que atañe á las materiales. Estas, que son las que más de cerca tocan al punto que estudio, se llenan ó satisfacen con el consumo ó uso de bienes ó servicios, á cambio de otros bienes producidos ó servicios prestados ó de otras disponibilidades. Por consiguiente, la satisfacción de las necesidades personales y de las de previsión, y también la de las generales de la comunidad, de los servicios del Estado, exige producción de bienes por el que los usa ó adquiere, ó bien que disponga de ellos.

Dada la división del trabajo, necesaria en todos los estados de civilización, y establecida hoy día como base económica en escala avanzadísima, que sólo permite al individuo la producción de bienes ó servicios de una clase determina-

da, que á lo sumo constituyen una parte, casi siempre insignificante, de sus necesidades, y en muchísimos casos para nada le sirven personalmente al productor (fabricaciones intermedias, operarios de objetos de lujo, enseñanza, profesiones liberales, etc.), deben adquirirse á cambio de los producidos ó de los obtenidos por otros medios (rentas), los bienes ó servicios necesarios para su uso.

Ocurre, por tanto, preguntar:

¿Cuáles son estas disponibilidades? ¿Cómo y en qué condiciones se verifica en el día la adquisición ó cambio de productos, bienes y servicios?

Es lo que expondré en el capítulo siguiente.

---

## CAPÍTULO III

### Economía monetaria.

Se trata, primero, de repasar cómo hemos llegado, y cuáles son las condiciones actuales del funcionamiento económico de la compraventa, del intercambio en general, de la economía monetaria, que todavía volverá á ocuparme más adelante: esto nos llevará, como una de sus bases, al problema de la carestía de la vida.

Entre los estadios primitivos de la organización económica (y social) del hombre, existente aún en la actualidad con mayor ó menor pureza en numerosos países no civilizados, y en determinados servicios también en los pueblos cultos, figura la forma de *economía natural*. En el caso ideal, cada familia ó grupo produce para sí *todos* los bienes que necesita consumir, y de ella reciben todos los partícipes los objetos que consumen. Este caso típico se modifica en la realidad: á buen seguro que ya en los tiempos prehistóricos, y desde luego en la antigüedad histórica; hasta en los pueblos salvajes ó semisalvajes, la insuficiencia de la producción propia para satisfacer por completo las necesidades de toda índole de la familia ó grupo, sobre todo á medida que van conociéndose productos de otras regiones ó grupos, que excitan deseos y necesidades nuevas, ha hecho que en mayor ó menor escala se establezca y desarrolle un cambio de productos entre distintas agrupaciones económicas, debido á las variedades y productos particulares de que cada una dispo-

ne según circunstancias especiales y condiciones de su clima y suelo; á la existencia de minerales, de sal, de tierras útiles, de piedras, en uno ú otro territorio; á la posesión de maderas ó de ciertas clases de maderas; á la caza, pesca, ganado, etc.; ó en otros casos á habilidades técnicas, construcción de armas, utensilios, enseres y objetos de uso; especialidades, etc.

El tráfico debió empezar, indudablemente, por cambios en «natura», entregándose mutuamente unos productos á cambio de otros, en la proporción regulada, en el adquirente, por el aprecio, por el grado de deseo ó de necesidad; y por el sobrante ó utilidad, y en segundo término por la dificultad propia de producción, en los cesionarios; completándose mutuamente las necesidades, estableciéndose así la primera etapa del intercambio; intercambio natural en especie, ó en «natura», y echándose la base de la importantísima división del trabajo, limitada, fuera de esto, á la parte técnica de la producción propia. Al contarnos la *Odisea* las particularidades de una economía natural griega, la de Odiseo, hace ya entrever el cambio natural de productos, obteniendo los cereales y otros materiales que necesitaba á cambio de productos de los ganados que poseía. Quizás precediesen ó acompañasen á esta forma de cambio otras, como los regalos, la hospitalidad, los saqueos y expediciones de robo, mencionados también en la *Odisea*;] como se citan en la *Iliada* los regalos entre Glauco y Nicomedes; causas, todas ellas, determinantes de deseos y necesidades de objetos y productos desconocidos hasta entonces; como en tiempos modernos el conocimiento del café, azúcar, de las bebidas espirituosas ha dado á estos productos carácter casi de necesidad primordial para muchos hombres.

El desarrollo del cambio de productos, que, empezando por el de los no producidos, ó que se tenían en cantidad insuficiente en cada grupo [económico, se extendía paulatinamente al de los que se obtenían [con] menos pena ó trabajo, más económicamente, en otros puntos; entregando á cambio de ellos otros productos más fáciles aquí ó más abundantes, ú otros servicios; ampliando así por ambos lados la divi-

sión del trabajo y desarrollando el tráfico, trajo, á no dudar, á la vez, las dificultades propias de semejante forma de permuta natural directa, y dió ocasión á ir las venciendo estableciendo y creando una especie de «comercio» natural, ó sea con productos naturales, primero en forma trashumante y eventual, más tarde en épocas y puntos determinados, con mayor regularidad, en los nacientes mercados; organización que, en parte, solventaba la primera dificultad de esta especie de cambio, pues permitía encontrar con cierto menor trabajo al comprador para sus productos sobrantes ó al vendedor de lo que se necesitaba. Los mercados que conocemos en las estepas del Asia, en las islas del Océano Índico, en el Sudán; los que se formaban en el antiguo Méjico tenían este carácter de comercio en especie; y en otra forma, y ya con la economía monetaria, han ido durando hasta nuestros días en las ferias, tan usuales en España, ó importantísimas también algunas extranjerías aun para países enteros, por ejemplo, para Siberia y la Rusia oriental la de Nishnij Nowgorod, que nos recuerda la nuestra famosa de Medina del Campo.

Disposiciones especiales usuales en la organización, así como en la presentación de las mercancías, que fueron haciéndose comunes á todos los mercados, facilitaban extraordinariamente la busca de las cosas deseadas y las probabilidades de encontrar comprador para las ofrecidas; pero, aparte de que ciertos objetos (esclavos, ganado, productos manufacturados, colmillos de elefante) no era fácil cambiarlos por las pequeñas cantidades que quizás necesitase su vendedor de otros productos (herramientas, armas pequeñas, semillas, abalorios, cacao, bananas, etc.), la dificultad de que el comprador de lo ofrecido fuese al mismo tiempo vendedor de lo buscado para poder llegar al cambio directo, la de que se entendiesen en la apreciación mutua de sus mercancías y la de que las cantidades respectivas de que quisieran deshacerse ambas partes comerciantes fuesen precisamente las equivalentes ó las que les satisficiesen, hacen que esta forma del tráfico sea tan sumamente difícil, que las condiciones en que se efectúe disten tan enormemente en muchos, quizás la

mayoría de los casos, de las económicas que encontramos en el día tan lógicas y adecuadas, que no podemos menos de suponer que las proporciones en que podía verificarse un cambio semejante, directo, de productos, habían de ser necesariamente muy restringidas, midiéndolas, como inconscientemente lo hacemos, con la escala inmensa del tráfico de nuestros días.

Las dificultades inherentes al cambio natural aparecen pintorescamente presentadas en el típico relato de V. L. Cameron en *Across Africa* (1877): «El encontrar botes (para atravesar el lago Tanganjika) fué mi primera idea. Como los dueños de dos embarcaciones que me habían comprometido estaban ausentes, traté de alquilar un bote de Syde-ibn-Habib á su agente. Pero el agente de Syde quería cobrar en marfil, que yo no tenía; averigüé, sin embargo, que Mahomed-ben-Salib tenía marfil y necesitaba tejido de algodón. Como tampoco tenía yo algodón, no me servía esto; hasta que supe que Mohamed-ibn-Gharib tenía tela de algodón y quería alambre. Afortunadamente yo lo tenía. Así, di á Mohamed-ibn-Gharib la cantidad conveniente de alambre, tras de lo cual él dió la tela de algodón á Mohamed-ben-Salib, el que á su vez entregó al agente de Syde-ibn-Habib el marfil deseado. Éste me permitió entonces usar el bote.»

Y sin embargo, la misma iniciación de estos cambios hace nacer la necesidad de conservarlos, de continuar obteniendo esos nuevos bienes; da á conocer otros, y crea con ellos nueva necesidad, y dá á la vez un impulso más á la producción para ampliarlos, desarrollarlos: se origina y desenvuelve así la división del trabajo, y por ello mismo es preciso con más fuerza ensanchar ese comercio.

Así las cosas, resulta que ciertos objetos, ciertos productos, por sus usos especiales, por su rareza, por la dificultad de producirlos, por el gran aprecio que tienen para el consumo, por ser de consumo constante y producción limitada, por servir para el adorno, para regalos, para el culto, por lo buscados que son por otros pueblos que carecen de ellos, por varias ó alguna de estas ú otras circunstancias, encuen-

tran fácilmente quien los desee, hay constantemente adquirente para ellos; la observación de este hecho, del mayor aprecio de que gozan ciertos productos, de la facilidad con que se cambian por otros, de encontrar comprador para los mismos, hace que los cesionarios de otros productos menos buscados, si no hallan quien los acepte á cambio de los también poco corrientes que ellos necesitan, procuren obtener en su lugar esos productos privilegiados de aceptación más usual. Con su posesión, les será más fácil conseguir los que necesitan.

Paulatinamente, esta observación de los más avisados va haciéndose más conocida y usual: alguno ó algunos productos presentan mayor facilidad y más pronunciada de cambio, y por ello mismo son cada vez más buscados y deseados; su posesión facilita la de los restantes bienes; y al uso particular á que se destinaban desde un principio añaden el que de ellos se hace para los efectos del cambio: y al afianzarse de este modo progresivamente su uso como mediadores, y con él la confianza, la seguridad que su poseedor puede tener en que han de ser recibidos en vez de otros productos cualesquiera, «en pago» de ellos, por cualquier otro productor, la generalización y preponderancia de su uso, de su carácter especial de mediador de cambio, va convirtiéndole en lo que se llama actualmente «dinero», llenando esta función del cambio, una de sus fundamentales.

Pieles, esclavos, animales, conchas, metales, útiles y herramientas, tejidos, sal, té, cacao, marfil, armas, piedras preciosas, según las regiones, los países y las costumbres, han ido tomando este carácter y han servido de «dinero».

Diffícil sería, sin embargo, demostrar históricamente el desenvolvimiento que acabo de apuntar, en uno ó varios de los citados objetos, hasta su reconocimiento y uso general en la función de dinero. La marcha apuntada es la lógica, y cabe suponer que es la que ha seguido en la realidad; y desde luego es mucho más racional que la hipótesis de una convención expresa entre los interesados, admitida por varios economistas; menos demostrable todavía.

El establecimiento de escalas de valores ó equivalencias entre los distintos objetos que funcionaban como dinero, cuando eran varios, ó entre las mercancías más usuales é importantes, fueron un paso más dado en este camino; aunque es posible que se simultanease con la adopción consuetudinaria de algunos como dinero.

Lo que es indudable, y puede comprobarse aun en nuestros días en países atrasados, es que el empleo como dinero, de ciertos objetos, basado, conforme á la marcha que he apuntado, en su carácter de mercancía deseada y recibida con facilidad y siempre por todos á cambio de otras, produjo paulatinamente su adquisición para el exclusivo objeto de emplearla como dinero, sin que satisficiera ya á necesidad particular del poseedor, ni de los restantes individuos á los que en cambios sucesivos fuese pasando; esto es, desaparece su carácter de «mercancía», ya no es artículo de «consumo», y le queda tan sólo el carácter de «dinero» (aunque, si se quiere, también puede considerarse á éste como mercancía, y á fe que es la más buscada y preferida). Pieles en pedazos, aceptadas como moneda, inútiles para otros usos, pueden servir como ejemplo de este uso exclusivo para dinero.

El cambio constante y usual de todos los demás productos por los empleados como dinero, produjo necesariamente la evaluación de los restantes en dinero; su equivalencia, su tasación, en la mercancía preferida, dió á ésta la segunda función fundamental del dinero, la de medir, la de fijar el valor.

El cambio de unos productos por otros, mediante su previa conversión en dinero, dá lugar á que la compraventa se ajuste á las leyes económicas bien conocidas: se produce la competencia entre los compradores y entre los vendedores; aparecen la oferta y la demanda con toda su influencia económica; el coste de producción y transporte adquieren todo su peculiar influjo en el precio. Hay mercado monetario. La división del trabajo se afirma; el elemento subjetivo pasa á segundo término.

La base de la organización económica del cambio de productos, según esto, es el dinero. ¿Qué es, pues, el dinero?

Aquellas cosas ú objetos de aprecio general, que al principio por lo menos de su circulación son de empleo importante y generalizado para usos particulares; que, sobre todo si son relativamente escasos, raros ó difíciles de obtener, pero al mismo tiempo se hallan disponibles en cantidad suficiente para el uso general, al ser deseados por muchos ó por todos, encuentran siempre y con facilidad adquirentes; y que al afirmarse en la generalidad la confianza y convicción de que son aceptadas por cualquiera en todo su valor y aprecio á cambio de otros objetos ó servicios cualesquiera, sin dificultad y en todo tiempo y cantidad, hacen el papel de medios generales de cambio; y que, una vez de uso corriente como tales, llegan á servir para la evaluación de las restantes mercancías; esas cosas ú objetos son y constituyen lo que se llama *dinero*; y llegan finalmente á adquirir el carácter de dinero «legal» cuando su uso como tal es sancionado por las autoridades, que le dan este carácter para los usos legales; carácter y uso de que aquí no trataré por no interesar al asunto.

Desde la introducción del dinero, el cambio natural directo de cosa contra cosa, objeto contra objeto ó servicio, se transforma, cambiándose los productos ó servicios contra «dinero», estableciéndose así el paso del tráfico natural al monetario. La mercancía usada como dinero no se consume; es, digámoslo así, una mercancía perpetua que permanece en el mercado constantemente disponible; no desaparece.

¿Qué trámites ha seguido el tráfico monetario hasta llegar al estado actual en los países civilizados? Expondré breves ideas sobre el particular.

En primer término debe observarse que ambos sistemas de tráfico no se excluyen, y pueden subsistir y subsisten simultáneamente. Ya he dicho que la evolución es lenta y progresiva; va extendiéndose paulatinamente por el ejemplo, uso y costumbre el empleo del dinero, y debían coexistir y coejercitarse, por lo tanto, ambas clases de tráfico, natural y monetario. Pero aun conocido y practicado el comercio monetario en todo su desarrollo, la historia va pre-

sentándonos con alternativas el predominio de una ú otra forma económica; en lo que influyen poderosamente la actividad mercantil, la organización social y la costumbre. Prescindiendo de las civilizaciones más antiguas, la época romana tanto nos presenta períodos de preponderancia monetaria como otros tiempos de tráfico natural. En la Edad Media predomina este último en la época y territorio feudal, y aun en buena parte del comercio de las villas. Según la organización social, y mezclados, aparecen los dos sistemas con mayor ó menor importancia relativa. Las propiedades de la célebre abadía de Saint Germain des Prés, de París, daban en sus «Mansi ingenuiles» 23,5 por 100, en sus «Mansi lidiles» 24,5 por 100 de las rentas en metálico, el resto en especie; en cambio sus «Mansi serviles» pagaban sólo 3 por 100 en dinero. En los siglos XVII y XVIII los arrendatarios de grandes propiedades pagaban también la mayor parte de las rentas en especie, aunque ya la economía monetaria preponderaba en el comercio. Aun hoy día, con el triunfo del régimen monetario, en la agricultura se usa en una buena parte el pago en especie (aunque va perdiendo importancia de día en día); y en el servicio doméstico es todavía regla general suministrar el señor los alimentos y á veces el vestido, además del salario en metálico.

La aceptación inmediata, constante y segura del objeto que actúa como dinero, trae consigo además de las dos funciones principales ya citadas: medio de cambio y patrón tasador ó evaluador de las otras mercancías, otras subsiguientes ó derivadas, de la mayor importancia. Permitiendo adquirir objetos y servicios á voluntad y cuando se desea, conviene disponer siempre de él; hay que guardarlo, que conservarlo; y con él se conserva el valor que le corresponde. Él representa la posibilidad, la seguridad de obtener otros bienes, de lograr servicios; su posesión da la fuerza, la potencia económica, cuyo emblema es. Su disponibilidad para usos de cualquier especie, esto es, la variedad, casi puede decirse universalidad de sus aplicaciones, le hacen subir á la categoría de capital disponible, ó sea de bienes ó medios

que puedan utilizarse para la producción ó para otras aplicaciones de cualquier clase, ya que con él es fácil adquirir los que se quiera y convengan. Se llevan con él adonde se quiera todas estas propiedades; es, por tanto, medio de transportar el valor, el capital. Pero tan varias funciones, unidas á las fundamentales y completadas con las legales, exigen á su vez para ser llenadas perfectamente ciertas propiedades particulares de las substancias escogidas para dinero, que deben poseerlas en un grado más ó menos alto; de aquí las ventajas de unas sobre otras, y muy en especial de los metales, y más aún de los metales preciosos, oro, plata, cobre y sus aleaciones; y de aquí también el por qué una vez conocidas sus ventajas adquieren la preponderancia sobre todas las demás especies de dinero, dando por resultado su adaptación exclusiva como base monetaria en los países civilizados antiguos y modernos.

Las cualidades ideales de la substancia escogida para dinero deberían ser tales, que por un lado sus propiedades físicas peculiares le permitan ejercer el papel y funciones que corresponden á su uso económico; mas, por otra parte, tratándose de una materia, de una mercancía, esto es, de un bien económico, sus cualidades como tal no deben contraponerse á su utilización como «dinero».

*Propiedades naturales.*—Su cambio por otras substancias no se limita á uno ó pocos actos, tras de los cuales se consume ó desaparece, sino que «circula», permanece; por tanto, debe poderse conservar sin que pierda sus cualidades distintivas; debe ser resistente, invariable, duradero.

De uso general, pasando por manos de todos, de empleo frecuente en distintos puntos, debe ser su naturaleza: igual, uniforme, fácilmente reconocible, distinta de los otros objetos, independiente del punto de procedencia, de los procedimientos seguidos para obtenerla y de la época ó tiempo en que se obtiene; conservar estas propiedades en pequeñas ó en grandes cantidades, en cualquier lugar, para cualquier país y clima. Por análogas razones, debe ser fácilmente ma-

nejable; poderse guardar y transportar con facilidad, sin modificarse ni variar de valor; y por tanto, poder tomar formas adecuadas, poder corresponder en peso y volumen á proporciones variables, sin que sea preciso emplear cantidades excesivas ni demasiado pequeñas.

Las *condiciones económicas* que debe reunir como mercancía, sus cualidades mercantiles, se reducen á esto: valor propio adecuado. Debe poder cambiarse por cualquier cantidad de otros productos de cualquier clase, y por tanto equivaler en valor propio, *en cantidades manejables*, al valor de pequeñas y grandes partidas de objetos de alto y de bajo aprecio. El suyo propio tiene que estar en consonancia con estos diversos valores á que debe poder equilibrar; y al mismo tiempo, precisa que pueda subdividirse en porciones que le permitan adaptarse fácil y cómodamente á tan variables equivalencias, sin perder en valor propio, ocasionar gran dificultad técnica ni grandes dispendios.

Como además actúa de tasador de todos los restantes objetos de comercio, como á él ha de referirse la evaluación de todos ellos, por él deben cambiarse, por la relación con él se fija la proporción del valor de todos, es indispensable que su valor propio no esté sujeto á variaciones importantes ni frecuentes, sino que sea *estable*, independiente de sus circunstancias de producción y consumo, de las generales como mercancía y de las especiales como dinero.

El paso desde los varios artículos que han servido y sirven de dinero, al empleo exclusivo de los metales, hoy día vigente en todos los Estados civilizados (salvo en los que por circunstancias especiales se han visto obligados á acudir —temporalmente— al papel moneda), ha sido debido á las propiedades de los metales preciosos, que, en gran parte, y desde luego mejor que los demás materiales conocidos, satisfacen á las condiciones físicas y á las económicas que he indicado necesitaba reunir la substancia ó substancias que se escogieran para dinero.

Excluídos por su alterabilidad y poca homogeneidad los productos agrícolas y en su mayoría las substancias no me-

tálicas; excluídos los metales comunes por su abundancia y consiguiente bajo valor propio, por su menor resistencia á los agentes exteriores, por su aparición menos repartida por el globo, por su aspecto exterior menos agradable, y por sus aplicaciones técnicas que, excluyéndolas ya del uso para dinero, absorben y fijan, «consumen» grandes cantidades (toda la producción en muchos de ellos) de esos metales, lo que hace depender su valor, esencialmente de la producción momentánea, con la variabilidad consiguiente; por lo que también sus condiciones económicas satisfacen menos que las de los metales nobles; excluídas, por otra parte, las piedras preciosas, por no ser divisibles sin pérdida de valor, por no ser capaces de unirse y conglomerarse y por tener un valor individual; por sus diferencias cualitativas y de precio según su procedencia; por sus variaciones de aprecio, quedan, como material adecuado para el dinero, como dinero por excelencia; los metales preciosos, oro y plata, principalmente el primero; y en categoría secundaria, accesoria, complementaria, algunos otros como cobre, níquel y aleaciones.

Satisfacen, cual es sabido y conocido, en alto grado, á las condiciones de resistencia, divisibilidad, fungibilidad, uniformidad de materia, independencia de época y lugar de producción, manejo, transportabilidad: son fácilmente reconocibles: existen y se producen en cantidades suficientes (ya trataré más adelante este punto); reúnen, en una palabra, con bastante perfección, las cualidades físicas requeridas. También satisfacen, mejor que otras substancias, á las económicas: su producción es limitada: su valor propio, como mercancía, elevado; lo que facilita su transporte, su guarda, limita sus otras aplicaciones, siendo aún en éstas emblema del poder, de la riqueza; el valor material predomina casi siempre sobre el manufacturero, ó por lo menos no desmerece, facilitando su vuelta ó transformación en dinero; combinando dos (oro y plata), ó más (cobre, níquel) metales de distinto valor propio, pueden hacerse con ellos monedas de valores muy variados, que permitan, con comodidad, los cambios con otros productos en cualesquiera cantidades y valo-

res. Su valor propio es relativamente poco variable, por la importancia é influjo de las cantidades existentes, todas ellas en disposición de convertirse en dinero, y por tanto reducirse la influencia sobre el valor propio de las nuevas cantidades producidas; pero es tal la importancia excepcional de este punto para mi asunto, que lo trataré más á fondo luego, por lo que aquí me ciño á asentir que su invariabilidad es superior á la de los otros productos, aunque no la que sería de desear.

No se conoce hoy día mejor dinero que los metales preciosos, á pesar de que tampoco satisfacen á las condiciones ideales (invariabilidad de valor, producción regular). En su lugar se han propuesto los cereales y el trabajo.

*Cereales.*—Aun partiendo de la cosecha mundial, es variable ésta, variable su calidad, variables las condiciones y coste de su producción, variables las circunstancias de su transporte; su valor, por consiguiente, aparte de la demanda, también variable, depende de multitud de circunstancias temporales y está sujeto á grandes y rápidos cambios. No sirve como base fija de cambio y de tasación, y para otras épocas es difícil é imposible muchas veces calcular con toda precisión las medidas que se usaban. En cambio, siendo en la población europea base de la alimentación, necesidad la más directa y apremiante, materia de consumo general y necesario, y de uso personal limitado, pueden servir para apreciar la posibilidad de una alimentación adecuada, y con una aproximación grosera el nivel de vida asequible, y la fuerza de adquisición del dinero; para cuyos propósitos los utilizaré alguna vez.

*Jornales.*—El jornal diario ordinario es variable: por los complementos posibles en especie, usuales en otras épocas; por condiciones locales; con el nivel de las necesidades personales de cada individuo; nivel general de vida en cada época; costumbres, usos, oferta y demanda, organización social, etc. Tampoco puede tomarse como tipo fijo de tasación y cambio. Su carácter es individual.



día, más poderosas, y por cierto las más tenaces en sostener el patrón oro (Inglaterra, Prusia, Estados Unidos, Francia), ofrece graves peligros é inconvenientes, sobre todo en las relaciones y cambios con el exterior; y á la larga puede ocasionar crisis de incalculables consecuencias. Volveré también sobre ello, ya que está relacionado con el régimen monetario actual de España.

En resumen: reina hoy día en toda Europa el régimen monetario, con garantía y uso de metales preciosos en casi toda ella, y empleo en escala inmensa del sistema de sustitutos comerciales y legales del dinero para las transacciones y cambios. El individuo necesita usar y emplear el dinero y sus equivalentes para casi todas las operaciones económicas, y para los pagos y cobros del Estado. La forma es sobrado vulgar, para entretenerme en ella y sus detalles. Es el dinero un factor esencial, indispensable, hoy día, para la vida. Si existe *carestía*, es porque se emplea el dinero en la adquisición de los medios de satisfacer nuestras necesidades. En la economía natural no podía hablarse de «carestía»; habría *escasez* ó abundancia, no carestía ó baratura. Al aumentar la cantidad de dinero que para la adquisición de un objeto dado ó pago de un servicio, de un uso, debe darse, aquel objeto, servicio ó uso *ha encarecido*.

## CAPÍTULO IV

### Tráfico.

Voy ahora á otra pregunta: Los objetos que se necesitan, ¿de dónde proceden? ¿Dónde se producen? ¿Dónde se adquieren? Pregunta que debe resolverse para poder estudiar los «precios». Acabo de exponer en líneas generales el desarrollo del tráfico, por lo que atañe á su forma: la economía natural sin tráfico exterior, con producción y consumo propios, pasa primero á la permuta natural; va transformándose, y pasa ésta á tráfico comercial con uso de dinero: se perfecciona el dinero, los metales preciosos adquieren la preponderancia como tal; el régimen monetario se impone; en ciertas épocas, en algunas naciones, el régimen de papel moneda, con circulación forzosa, abre un paréntesis en su uso (según algunos, dá, quizás, un paso adelante al emplear un patrón sin valor propio); el mecanismo bancario, los billetes de Banco, los sustitutos del dinero, se hacen de uso general; el régimen mercantil, el régimen bancario, basados en el crédito, terminan, en el día, esa evolución y fijan el estado actual. Veamos ahora el desarrollo del tráfico, en lo referente á su «extensión».

El tráfico, el cambio de productos, la acción económica, han ido ampliándose; el radio de su acción abarcando extensión mayor, á medida que su evolución iba acentuándose. Distinguiré, como hace Wagner, tres estados: economía natural, privada ó particular; economía regional; economía mundial.

La *economía particular* ó privada puede tomarse en dos sentidos. En el primero, representa á una entidad, á una empresa, á cuyo frente se halla un particular, un individuo á cuya voluntad se halla sometido el obrar económico, el funcionamiento de la entidad. Pero el sentido que aquí interesa es el segundo: entendiéndose por *economía privada* aquella en que la producción de bienes se hace para consumo propio, sin que salgan fuera de la esfera de acción de la entidad más que los sobrantes que puedan existir. Las necesidades deben satisfacerse con productos y servicios propios; por consiguiente, cada economía debe llenar cualitativa y cuantitativamente las necesidades de sus miembros, y procurar ejecutarlo en condiciones equitativas y económicas, atendiendo á los gustos, aptitudes y trabajos de cada uno, procurando un reparto ecuable de las cargas y de los productos. En rigor, esta economía particular debe prescindir del tráfico, bastarse á sí misma; lo que sería el caso ideal. En la práctica, ya he dicho antes, la casi imposibilidad real de lograrlo, y la necesidad de un tráfico exterior más ó menos importante, aun en las etapas inferiores de cultura. Pero en períodos grandes de la historia, en las distintas civilizaciones, estas explotaciones, si bien no siempre en su forma pura, han sido la base de la organización social y económica; y aun en nuestra etapa cultural, buen número de explotaciones agrícolas han tenido, hasta hace algún tiempo, un carácter privado ó *símili-natural* bien marcado.

El tráfico de productos con las otras economías, al iniciarse y florecer cada vez más intenso y abarcando mayor número de objetos, disminuyendo así la variedad de los que debían producirse en la entidad, limitando la acción de ésta á los que con mayores ventajas y en mejores condiciones podía producir, especializando el trabajo, exigía progresivamente, al ir ampliándose, entrar en contacto con mayor número de otras economías para obtener de fuera más clases de productos y ceder los producidos en ella, también más especializados, pero en mayor cantidad.

Por el tráfico mismo, por las ventajas comunes, por la

mancomunidad de ciertos intereses; por otros motivos, entre los que figuran en primer término: la afección personal, afinidad de tribu, de raza, de nación; los límites naturales de la región, del país, del territorio; la necesidad paulatina de seguridad personal y común, de defensa, de justicia, de un derecho común, de derechos políticos; la no menos importante de ayuda técnica, de prestación mutua de servicios, comunicación de conocimientos y de experiencia; facilitación y seguridad en los transportes y comunicaciones; por estas y otras causas, se enlazan de día en día más y más entidades económicas, probablemente al través de largos espacios de tiempo, por un tráfico y auxilio recíproco, en una nueva entidad económica más amplia, que abraza á varias, á muchas particulares, con división de trabajo, con cambios, comercio mutuo con empleo y á base de dinero, completándose unas á otras; formando pueblos y naciones ó simples ligas económicas de regiones y Estados ó de pueblos (*Zollverein*): la evolución alcanza la segunda etapa, la *economía regional*. Los bienes se producen por las entidades elementales, en parte para la economía propia, pero en su mayoría con destino á la cesión á otras economías particulares, al mercado.

En la civilización europea puede seguirse el desarrollo típico de esta economía, que por etapas sucesivas va convirtiéndose de natural en nacional.

Su primera forma, agraria, la más próxima á la economía privada, empieza con la fase de ocupación del territorio y economía natural; síguele más adelante la obtención de productos agrícolas, de primeras materias y su transformación en bienes de consumo, y hasta en medios de producción ó en reservas, en capital; aparece después constituyendo entidades ó agrupaciones más ó menos importantes; va pasando del consumo propio al tráfico en especie, al tráfico trashumante, á la formación de mercados, y con ellos ya á la división de trabajo entre las economías, á la producción de bienes para el mercado.

En su segunda fase, descuellan las villas y ciudades, cuya importancia económica, sobre todo en la segunda mitad de la Edad Media, es conocida; se completan el campo y la villa,

separando sus funciones productivas, dejando al campo la producción de los artículos de consumo, de las primeras materias, que suministra á la ciudad, recibiendo de ésta en cambio los productos manufacturados, terminados; siendo típicos de tal estadio, la organización clásica de los gremios, general en aquella época y de importancia social considerable; los mercados periódicos de la villa, á que podían acudir los forasteros bajo ciertas condiciones; la dependencia en que casi siempre caía el campo de la villa; los agentes que enviaban al campo los comerciantes y productores de la ciudad. Más adelante la organización comercial va avanzando: los productos que necesita la villa para consumo ó fabricación, los adquiere en el suyo ó en otros mercados; produce, en cambio, más de lo necesario para el consumo propio y el del campo en artículos manufacturados, extiende la venta de unos ú otros artículos á mercados extraños, los envía á las ferias centrales ó más importantes; especializa: al organizarse definitivamente el comercio, produce para éste; y por fin, al entrar en el predominio casi exclusivo del régimen monetario, se acerca á las condiciones modernas de producción, con la lamentable desaparición de las instituciones gremiales y la de la dependencia económica del campo, y con la libre producción, abriendo paso al imperio del capitalismo.

Al comienzo de esta etapa, cada ciudad con su campo, forma una economía completa, indudablemente más amplia, en escala mayor, más redondeada y acabada que las particulares de la primera fase, pero bastándose á sí misma; es más, puede decirse que tendía á conservar cierto aislamiento, en parte, por motivos sociales y políticos, por las mismas condiciones de inseguridad de aquellos tiempos y falta de medios de comunicación; en parte, por la organización que daba á la producción y por la reglamentación del comercio, con sus gremios, sus portazgos y derechos de paso, etc., que por falta de energía y autoridad en el poder central, quedaban al arbitrio de cada ciudad. En cambio, más adelante, el propio desarrollo del comercio, de la producción y consumo, la mayor seguridad personal, el aumento de riqueza, la des-

aparición total ó parcial de los fueros económicos, de las cargas é impuestos especiales de las villas, de los gremios, el reconocimiento legal ó real del derecho á comerciar, á la libre elección del trabajo—base del individualismo,—el progreso técnico que ya se inicia, el aumento de población, el desarrollo de la división del trabajo, y en parte la mayor autoridad del Estado, el apoyo legislativo y hasta financiero de éste á ciertas empresas y manufacturas, su política de inmigración y emigración: y más en concreto, la implantación de aduanas para grandes territorios, como hizo Francia en el siglo xvii; la política mercantilista inaugurada por España (1) y puesta en moda en otras naciones, y el desarrollo cultural en toda Europa con la vulgarización de la cultura y su extensión á clases de la sociedad hasta entonces educadas en otro orden de ideas (armas), hicieron pasar la economía de villa y campo á la categoría de territorial; tercer escalón; que al extenderse mediante la aplicación intencionada y adecuada de todos los medios de fomento, por la amplitud de la navegación trasatlántica, por el consiguiente desarrollo y protección del comercio, de las organizaciones comerciales, formación de Bancos, atención preferente á la cuestión monetaria, favor y fomento de la agricultura y de la industria, tratados de comercio, y defensa de la producción y fuentes de riqueza nacionales en las relaciones con las otras naciones, vino á parar en la última parte de este período en economía *nacional*.

---

(1) Comienza también, durante este período, la navegación trasatlántica; mas, en medio de las trascendentales transformaciones económicas que produce, y sobre todo que *prepara*, no cambia el aspecto general del comercio y del tráfico; el celo con que se velaba porque conservase su carácter *nacional*, que efectivamente guarda, en forma monopolizadora, le impide realizar el salto de una á otra fase, de la economía ó comercio *regional* á la *mundial*. Es una expansión, todo lo grandiosa y progresiva que se quiera, pero interna, *nacional*. El ejemplo más típico es nuestro: es el monopolio del comercio americano por Sevilla (y Cádiz). Interesantes, y, aunque posteriores envolviendo un retroceso respecto á nuestra primera organización colonial, son también las célebres Compañías coloniales (monopolios) holandesas, las inglesas, francesas, etc., que, cerrando los ojos al retroceso que envolvían, quisimos nosotros imitar. Tampoco se salen del marco de la economía *nacional*.

Cuando desde principios del siglo pasado (1) empezó á desarrollarse la construcción de vías de comunicación excelentes, cuando la era de los ferrocarriles inauguró un nuevo sistema de transportes, cuando el triunfo de la máquina de vapor y los progresos técnicos hicieron nacer la fiebre industrial, y medio siglo después aceleraron, engrandecieron y aseguraron la navegación; cuando también hacia mediados del siglo el oro de California proporcionó nuevos ríos de savia á las empresas de toda clase, las relaciones económicas entre las naciones tomaron nuevos rumbos y nuevo empuje; el comercio, apoyado en la seguridad de la circulación, en el Derecho internacional, en la libertad de comercio y de trabajo, basado y fundamentado en el prodigioso desarrollo y abaratamiento de los transportes, tomó vuelos gigantescos nunca soñados; extendió sus redes por todos los ámbitos del globo, y puso al servicio de todos y cada uno de los pueblos los productos y trabajos de todos los demás; las diferencias que el clima, suelo, caracteres, aptitudes, productos especiales, establecían entre los distintos países, quedaron allanadas; llega á un grado máximo la división del trabajo; y se forma un mercado universal en el que las deficiencias técnicas, climatológicas, culturales de los unos se compensan con sus otras ventajas y especialidades en distinto terreno, y la satisfacción de las necesidades de cada cual se hace poniendo á contribución los productos de toda la tierra. El aumento de población en varios países ha burlado así las predicciones pesimistas de Malthus; las grandes catástrofes, hambres, epidemias, los mismos fenómenos naturales, han reducido enormemente sus proporciones ó aminorado la amplitud de sus desastres (2), se ha estrechado su campo de acción y limitado su duración; las variaciones accidentales de la producción,

---

(1) La primera concesión inglesa para una vía férrea pública fué otorgada por el Parlamento en 1801.

(2) No en todo el Globo. En la India, las hambres han sido más mortíferas; en el Congo belga, sabidos son los efectos de la «civilización»; los pieles rojas de América, casi aniquilados, etc., etc., nos hacen recordar que «no es oro todo lo que reluce» en la cultura actual.

deficiencia ó pérdida de cosechas, no traen necesariamente el hambre y la ruina. Las comunicaciones y el desarrollo del crédito, la banca, son las dos grandes pilastras en que se apoya la organización económica actual. La economía de nuestros tiempos en los países civilizados es una *economía mundial*, economía que no anula las economías nacionales ni las particulares, ni quita á unas ni á otras su carácter peculiar, especial, sino que las reúne, las enlaza, las completa; con todas ellas forma un conjunto, un todo, sin que pierdan por ello su fisonomía propia; como los miembros de una familia tienen cada uno su carácter, su figura, su talento, su manera de ser, su independencia personal y, sin embargo, contribuyen todos ellos á formar una familia y están unidos por el indisoluble lazo de la sangre, de interés y honra comunes. Países agrícolas, países industriales, países comerciales, países ricos, países pobres, tales son las gráficas fisonomías económicas que nos presentan en el campo mundial los elementos que constituyen esta economía.

La lucha, por otra parte, se ha agigantado en análoga proporción. Si antes en un mercado eran pequeñas entidades económicas las que competían por la venta y por la compra; si individuos aislados fueron en otro tiempo los que determinaban con sus ofertas y sus consumos la dirección de los mercados, son hoy día naciones enteras las que aparecen en el palenque, y no se limitan muchas veces las luchas á las pacíficas guerras comerciales, á las tarifas aduaneras, á la protección abierta ó disimulada á sus productos y á sus elementos comerciales é industriales, sino que 10.000 millones de francos anuales se destinan á preparar y á sostener medios menos pacíficos, para sobresalir en este nuevo y grandioso *struggle for the life* (1). Otros males sociales han aparecido. La especulación, la tiranía del capital, las grandes crisis económicas, el desarrollo del proletariado, las luchas sociales; por no citar más que los principales.

---

(1) Las líneas anteriores se escribían en el verano de 1911. Tres años más tarde estallaba el terrible conflicto europeo. En su fondo laten las causas económicas, probablemente con muchísimo mayor energía que las políticas.

RESULTADOS.—PLAN.

He tratado, en lo que precede, de esbozar el campo en que se desarrolla mi asunto; y he delineado en sus trazos generales los caminos que nos han conducido hasta él.

El hombre vive satisfaciendo sus necesidades.

Su trabajo, sus esfuerzos se dirigen á este fin. Esas necesidades no son constantes, invariables, ni iguales para todos; están ligadas á las costumbres, á la civilización; y su extensión y su refinamiento dependen de la clase y organización social; para cada individuo vienen fijadas por su categoría social, por su educación, por sus inclinaciones. Entre las necesidades, ciertas clases comunes á todos los hombres en su fondo, son de carácter imprescindible; ejemplo, la alimentación; otras no exigen imperiosamente ser satisfechas, puede prescindirse de ellas, son de conveniencia; otras, finalmente, son de lujo.

Para llenarlas, debe la familia (base de la vida social y económica) adquirir los objetos, ó procurarse los servicios que precisa, y las satisfacen. Esto lo hace á cambio de otros bienes, servicios ó trabajos.

En la economía natural el cambio era directo; hoy día predomina, es casi exclusiva, la economía monetaria; la mayor parte de los hombres deben procurarse de antemano con su trabajo ó con el producto (rentas, ó también consumiendo «capital») de anteriores trabajos oportunamente acumulado (capital, valor del terreno, etc.), el dinero necesario para satisfacer sus necesidades, ya que sólo á cambio de dinero, encuentra en el mercado lo que desea.

Este dinero está en la actualidad constituido por metales preciosos, oro y plata, principalmente por el primero; sirviendo otros (cobre, níquel) y también la plata como complementarios. En vez de dinero metálico, para los efectos de la circulación, se emplean en gran escala sus sustitutos (billetes

de Banco, efectos comerciales, bancarios), y en el régimen de papel moneda, puro ó combinado con el monetario, también para los otros usos (tasación, función legal) del dinero.

Según la mayor ó menor cantidad de dinero que necesite dar el individuo, para obtener lo que quiere, le será más ó menos difícil el procurárselo; la vida le resultará más fácil ó más dura; la familia restringirá ó ampliará la satisfacción de sus necesidades y su nivel social: la vida será más cara ó más barata.

El mercado es el que determina y fija esa cantidad de dinero que debe darse á cambio de cada mercancía. El mercado es mundial; pero dentro de él, cada nación conserva sus condiciones propias; hay que atender, por tanto, á ambas cosas: al mercado universal y á las circunstancias particulares que pueden afectar á cada caso. Hay que ver cómo se fijan, qué factores determinan los precios en el mercado del mundo, en los grandes centros, y qué es lo que modifica esos precios más ó menos en las naciones, en las poblaciones. No hay que olvidar, tampoco, que los Estados, encargados de importantísimos servicios económicos, sociales y políticos, de carácter general, exigen también para su sostenimiento, así como las corporaciones públicas, servicios y cargas directas é indirectas del ciudadano, que recargan la carestía de la vida. Por último, condiciones locales, pueden ser de importancia suma.

Como cuanto más reducido sea el total de los medios de que disponga el individuo, más efecto relativo ha de producirle una variación de precios y del coste de la vida, que puede hasta obligarle á limitarse en la satisfacción de sus necesidades, aun de las inmediatas, claro está que las clases sociales inferiores y últimas capas de las medias, son las más interesantes para este estudio; así como, por análogos motivos, las necesidades imprescindibles, son las que merecen la preferencia al tratar del tema propuesto.

El plan, que así se nos presenta, como lógico y natural para estudiar el *Encarecimiento de la vida*, es á grandes rasgos: empezar, estudiando las necesidades de carácter imprescindible, en particular la alimentación; seguir, con la deter-

minación de algunos precios importantes, y, en lo que sea posible, su variación (aumento), lo que permitirá apreciar la importancia del encarecimiento; y cerrar el estudio, en esta parte general, con el de las causas que determinan estas variaciones de los precios, ocasionantes de la carestía, con el de su influencia en el mercado mundial y el del efecto de las particularidades peculiares á los nacionales y locales.

Mirado todo eso en general, con las naciones de Europa á la vista, las consecuencias que para nuestra patria se deduzcan, formarán una parte especial—España—de este ensayo: ellas son las que han puesto la pluma en mis manos.

---

## PARTE SEGUNDA

Necesidades primordiales.

---

### CAPITULO V

Gastos y necesidades.

Consideraré aquí como necesidades primordiales, las que imprescindiblemente deben satisfacerse para que el individuo subsista y llene su cometido social y económico dentro de su nación y de la sociedad actual, esto es, en el grado de cultura y civilización hoy día alcanzado.

En estas mismas necesidades distinguiré dos categorías, que, sin embargo, no pueden considerarse como por completo independientes, ni caracterizadas: las materiales y las sociales. Las primeras, necesarias para la existencia y sostenimiento físico del individuo; para la vida: las últimas, exigidas por la civilización; pudiendo en último término subsistir el hombre sin satisfacerlas, ó haciéndolo en escala mínima, ó encargándose de ellas el Estado con sus instituciones públicas.

Figura á la cabeza de las primeras la *alimentación*, siguiéndole en orden la *habitación* y el *vestido*. Entre las segundas incluiré la *sanidad é higiene*, que bien merecían un puesto en la categoría anterior, sobre todo si abarcan la *luz* y *calefacción* que de ordinario se añaden á las necesidades físicas imprescindibles; el *ajuar* y *herramientas*; y como más

características de este grupo, la *educación*, la *previsión* y el *ahorro*, y las *necesidades culturales*.

Para fijar ideas sobre la amplitud que llegan á alcanzar las necesidades, voy á poner una especie de clasificación: un cuadro de los gastos de una familia, que corresponden, naturalmente, á necesidades corrientes, y que aunque difiere en varios puntos de la clasificación que acabo de dar, y resulta en otros poco preciso, puede servir para apreciar las distintas clases y aclarar este punto. Con ciertas variaciones ha servido de base á las estadísticas alemanas.

Gastos para necesidades materiales.....	Alimentación.	Alimentos principales.....	Animales. Vegetales. Condimentos. Accesorios (café, té, chocolate, cacao).
		Idem secundarios.....	Bebidas. Tabaco, opio y análogos. Consumo en restaurants, tabernas, etc.
	Vestido.....	Propiamente dicho. Arreo de casa. Calzado y sombrero. Costura. Limpieza y planchado.	
		Habitación...	Alquiler (tasado, si la casa es propia). Jardín ó huerta. Arreglos, limpieza, traslados. Mobiliario..... } Adquisición. Cocina y utensilios de casa. } Conservación.
Gastos para necesidades sociales.....	Calefacción y alumbrado.	Adquisición é instalación. Combustible ó fluido. Conservación y reposición.	
	Higiene física.	Baños y aseo personal. Médico, medicinas, tratamientos. Viajes curativos (balnearios, baños de mar, etc.).	
	Educación y enseñanza.		
Gastos para necesidades sociales.....	Sociedad.....	Literatura, periódicos, música. Sociedades y centros. Teatros, conciertos, bailes, espectáculos. Viajes, excursiones de recreo.	
		Impuestos: del Estado, provinciales, municipales.	
	Servicios públicos.....	Gastos de culto, entierro, etc. Idem de derecho, notariales, justicia, etc.	

Gastos para ne- cesidades so- ciales.....	}	Previsión.....	Seguros de accidentes y enfermedad. Idem de incendios, ganado, granizo, etc. Idem de vida. Cajas de previsión y socorro, invalidez.
		Transportes ..	Tranvías, ferrocarriles, vapores, coches de alquiler ó propios. Bicicletas, automóviles de uso ordina- rio (de servicio).
		Servicio ó servidumbre (incluso propinas, regalos, etc.). Limosnas, suscripciones y regalos.	
		Lujo, juego, sport.....	Mobiliario y arte, joyas y adornos, pan- teón. Animales de lujo, fiestas y convites. Sport y aficiones (fotografía, juego, caza, etc.).

La sola enumeración de las partidas de gastos, permite ver la distinta importancia absoluta, y sobre todo relativa, que cada una de ellas alcanzará según los casos, conforme al total de ingresos de que disponga cada familia. Gastos, por ejemplo, como el de alimentación, no aumentan por lo general más que hasta un cierto valor por cabeza; y en cambio, muy en especial entre los gastos de carácter social, varias partidas admiten un crecimiento casi ilimitado, según las inclinaciones personales y las disponibilidades (viajes, fiestas, joyas, cuadros).

Si en las clases indigentes llega á gastarse, por ejemplo, 70 por 100 y más de los ingresos, y en las clases trabajadoras casi siempre más de 50 por 100 en la alimentación, en las ricas el gasto absoluto puede duplicarse, y hasta hacerse cuatro ó cinco veces mayor, empleando alimentos más caros y escogidos, y sobre todo por el condimento; pero la *proporción* entre este gasto y los ingresos disminuye en general con el aumento absoluto de ingresos, como lo demostrarán más adelante los datos estadísticos.

Lo mismo podría decirse de los vestidos, separando, naturalmente, la parte exclusivamente de lujo (trajes de sociedad, de baile, joyas, etc.).

En cambio, en la habitación cabe un aumento considerable, no sólo en valor absoluto, sino aun proporcional, al crecer los ingresos (palacios, castillos, casas de campo,

pabellones de caza, etc.), y también según las costumbres (Inglaterra, costumbre de pasar el domingo en el campo).

Respecto á los restantes gastos, es inútil entretenerse en estudiar sus variaciones, por la índole personal aún más pronunciada que tienen, reduciéndose á cero y aumentando á cantidades fabulosas en otros casos (cuadras de caballos de carrera, juego, colecciones de curiosidades, antigüedades, tapices, viajes, *yachts*, fundaciones religiosas y sociales, etcétera, etc.).

¿Cómo repartirá el individuo sus ingresos? ¿A qué destinará la mayor parte? ¿A su mesa, á su habitación, á sus caprichos personales y *sports*, á la educación de sus hijos? Cuestiones son éstas que parecen, á primera vista, de exclusiva índole moral, pero que, á poco que se mire, se descubren como íntimamente económicas.

En efecto, no basta escoger; hay que tener los medios de realizarlo. Ahora bien; la carestía de la vida carga en una gran parte sobre la primera categoría de necesidades que he citado: las primordiales: alimentación, vestido y habitación; cuyas tres necesidades, quiera que nó, tienen que satisfacerse, y como para ello absorben en la clase baja, prácticamente la casi totalidad de sus ingresos, y tan sólo el sobrante puede destinarse á las necesidades de cultura, influyen tan capitalmente en éstas y en menor escala también en las otras clases sociales, tanto en la posibilidad de satisfacer necesidades sociales, como en el grado en que esto pueda lograrse, que de la carestía de la vida y de la existencia é importancia del sobrante, depende directamente la cuantía de la cantidad destinable á esta clase de atenciones, y con ella el nivel de cultura asequible. Como, por otra parte, el grado de civilización viene marcado precisamente por la escala en que se satisface esta segunda categoría de necesidades, y no sólo el grado de cultura, sino hasta el bienestar del país, dependen de que este nivel sea, *en general*, lo más alto posible, y lo alcancen casi todos, ó por lo menos un gran número de individuos; esto es, viene determinado muy especialmente por el nivel de su clase

baja, se comprenderá el interés inmenso que para el estadista envuelve el desarrollo por todo el país de la categoría de necesidades culturales y su deber de velar por generalizar la posibilidad y por elevar el grado en que se satisfagan.

Pero, por de pronto, repito, es necesario, es imprescindible, llenar las necesidades primordiales; cosa tanto más difícil cuanto menores sean las disponibilidades del individuo ó familia, y cuanto mayor sea la carestía de la vida.

La proporción que en el empleo de las disponibilidades, de los ingresos totales, absorben estas necesidades primordiales, aparece claramente en datos y estadísticas; especialmente, en los libros diarios de numerosas familias, en su mayoría obreras, recogidos y dados á luz por diversos autores, á cuyo frente figuran Le Play y sus discípulos: en los resultados de investigaciones oficiales de los gobiernos, algunas aun fuera de sus propios países (investigaciones inglesas sobre el costo de la vida en ciudades alemanas, francesas y belgas); y en los datos de producción é introducción de materias alimenticias, y de los ingresos totales de las naciones, como ha hecho, por ejemplo, Mulhall. Para que puedan fijarse las ideas, citaré algunos de estos datos.

Empezaré por el último, ya que sus cifras, como de apreciación que son, no pretenden exactitud absoluta.

	MILLONES DE FRANCO		TANTO POR CIENTO		Gastos por cabeza fuera de los de alimentación. — Francos.
	Gastos de alimentación.	Ingresos totales.	Alimentación.	Resto.	
Reino Unido.....	11.825	31.175	37,8	62,2	525
Francia.....	9.675	24.125	40,1	59,9	375
Alemania.....	11.000	21.250	51,8	48,2	225
Rusia.....	12.775	21.200	60,1	39,9	100
Austria-Hungría.	7.750	15.050	53,1	46,9	177
Italia.....	4.650	8.375	54	46	150
Estados Unidos..	13.100	35.500	37,6	62,4	425



Los ingresos anuales sujetos á impuesto en Sajonia, según cita Schmoller, fueron:

En 1880 con 2,9 millones de habitantes, de	982 millones de marcos;
» 1884	de 1.140 » »
» 1892 » 3,5 »	» de 1.584 » »

de los que en 1880 unos 600 millones, en 1892 unos 720 millones fueron consumidos en la alimentación; quedando para la satisfacción de las restantes necesidades 382 y 864 millones, ó sea 132 y 246 marcos por habitante, respectivamente; progreso bien claro y que hace resaltar de un modo evidente la influencia de la alimentación y de la riqueza que absorbe sobre la cultura de un pueblo.

Importantes para la comparación entre los gastos de distintas categorías sociales, son, por ejemplo, datos como los que trae E. Hampke para 4 familias de Halle, que en el año de 1888 gastaron:

FAMILIA	Total marcos.	EN ALIMENTOS		EN VESTIDOS		EN HABITACIÓN		GALEFACCIÓN, LUZ, LIMPIEZA		TOTAL EN NECESIDADES IMPRESCINDIBLES		RESTANTES GASTOS (SOCIALES, CULTURALES)	
		Marcos.	Por ciento.	Marcos.	Por ciento.	Marcos.	Por ciento.	Marcos.	Por ciento.	Marcos.	Por ciento.	Marcos.	Por ciento.
		1 *	1.049	555	52,9	164	15,8	140	13,4	83	8,5	942	90
2 *	3.045	1.246	40,9	314	10,3	553	18,1	167	5,5	2.280	74,8	765	25,2
3 *	7.945	2.211	28	863	10,5	1.234	15,5	450	5,7	4.758	59,7	3.187	40,3
4 *	18.206	2.842	16	1.544	8,5	4.060	22,3	1.145	6,3	9.601	53,1	8.605	46,9

viéndose aquí á las claras y con datos reales de la vida práctica, cómo disminuye la cuota proporcional de alimentación con el mayor bienestar, aunque el gasto absoluto llegue á ser cinco veces mayor en la 4.<sup>a</sup> que en la 1.<sup>a</sup>; análoga variación, aunque menos marcada, se nota en los vestidos; inversa, y oscilando de unas á otras, en la habitación; y sobre todo, el sobrante para necesidades sociales, crece no sólo en valor absoluto, sino también en su proporción, rápidamente en los primeros estadios y más lentamente, ésta, después.

TABLE I.—Cuotas de gastos, según clases sociales, en Alemania (D), en 1907, y en los Estados Unidos (A), en 1902.

CLASE SOCIAL Ingresos. Dólares = Marcos.	Número familias observadas.		Gastos totales medios. Dólares.				CUOTA DE GASTOS, EN TANTO POR 100 DE LOS GASTOS TOTALES						
	A	D	Para alimentación		Para habitación.		Para vestido.		Para luz y calefacción.		Para otros gastos.		
			A	D	A	D	A	D	A	D	A	D	
Hasta 300 = 1.200	147	13	259,78	268,55	54,2	19,39	20	9,53	9,2	8,10	6,2	10,67	10,4
» 500 = 2.000	1.676	234	466,04	450,48	51	18,57	18	11,39	11,5	6,66	4,5	16,50	15
» 700 = 3.000	2 336	103	611 58	678,41	43,7	18,48	18	12,88	14,3	5,77	3,9	19,39	21,1
» 800 } (= 4.000)	806	102	692,65	846,60	41,44	18,17	18,5	13,50	14	5,26	3,6	21,63	25,8
» 1.000 }	684		816,26	39,90		17,58		14,35		4,96		23,21	
» 1 200 = 5 000	96	34	973,09	1 083,18	32,8	16,59	19,3	14,89	14,7	4,71	3,1	26,13	20,1
Más de 1.200.....	168	5	1.052,46	1.467,11	30,3	17,40	14,9	15,72	14,9	4,93	3,1	25,40	36,8
Término medio (incluso otras familias de clases intermedias).....			617,80	558,51	43,13	18,12	18	12,95	12,6	5,89	4,1	20,11	19,8

TABLE II.—Según datos de 391 familias alemanas (1909); corresponde á cada individuo adulto:

CLASE SOCIAL Ingresos de la familia.	Cabezas por familia término medio.	Gastos totales.		Alimentación.		Vestido.		Habitación.		Luz y calefacción.		Otros gastos.	
		Marcos.	Por 100.	Marcos.	Por 100.	Marcos.	Por 100.	Marcos.	Por 100.	Marcos.	Por 100.	Marcos.	Por 100.
Hasta 2.000 marcos..	4,2	692,68	363,11	52,42	75,67	10,92	119,55	17,26	31,90	4,65	102,45	14,75	
» 3.000 » ..	4,3	1 014,62	411,48	39,57	144,19	14,31	178,27	17,57	39,38	3,32	211,30	25,23	
Más de 3.000 » ..	4,4	1.471,84	521,58	35,44	218,02	14,81	293,63	21,48	48,84	3,32	389,77	24,95	

Datos más generales (si bien menos extensos en categorías sociales) sobre este mismo punto, y que al mismo tiempo permiten comparar los gastos de familias análogas europeas y americanas, tomados unos de la investigación oficial alemana de 1909 referente al año 1907, y otros del *18 Report of the Commissioner of Labor* (1903) para el año 1902, se hallan recopilados en la Tabla I de la página anterior, formada por Bauer.

También he incluido, para clases sociales inferiores, otra tabla, del mismo origen, obtenida con datos de 391 familias alemanas, y que da el gasto por cada individuo mayor de 25 años (Tabla II).

Sobre el consumo, tiene influencia bastante marcada la clase de ocupación, como hace ver en resumen la siguiente estadística alemana (investigación de 1909):

TABLA III.—Tanto por 100 de los gastos totales efectuados.

CLASE SOCIAL	En alimentación.	En vestido.	En habitación.	En calefacción.	En otros gastos.
Empleados (gastos totales: 2.076,48 M.)..	48,3	12,3	20,7	4,2	14,5
Oficios ( » 2.034,72 » )..	43,5	9,1	17,5	4,7	25,2
Albañiles ( » 2.007,72 » )..	53,4	11,8	15,5	3,8	15,5

Las diferencias son curiosas y marcan la influencia de la representación social.

Lichtenfeld, en su obra sobre *Alimentación de los obreros alemanes y su coste*, trae otra tabla detallada y completa que abarca treinta y tres oficios.

En general puede decirse que los trabajos más rudos y los que se ejercen al aire libre, exigen mayor gasto en alimentación; los oficios más descansados y en que trabajan mujeres (industrias textiles, etc.), mayor gasto de habitación; los trabajadores consumen más alimentos que los empleados: éstos gastan más en habitación y en vestidos; naturalmente que para iguales ingresos en cada clase.

El número de niños influye también, sobre todo en los gastos de alimentación de las clases inferiores, que aumen-

tan; bajando los sobrantes, esto es, los culturales; para un número considerable de niños, desciende también el grado de alimentación, ó sea el gasto por individuo.

Influyen, por último, las costumbres en grado bastante marcado; en países como los Estados Unidos, en que por haber inmigración considerable, pueden apreciarse las particularidades para igualdad en las restantes condiciones, llegan á observarse curiosas diferencias nacidas de aficiones y costumbres nacionales; notándose, por ejemplo, la preferencia de los escoceses por la carne de buey y por el té; de los canadienses, por el pescado; de los italianos, por el queso, arroz y legumbres; de los franceses y holandeses, por el tabaco; de los irlandeses, por huevos y pan; de los daneses, por leche y café; de los austríacos, por las aves de corral.

Depende también el consumo y las proporciones respectivas, de las fluctuaciones en los precios de los alimentos, habitación y hasta de los vestidos, luz, etc.; mas como su principal efecto es ocasionar la sustitución de unos alimentos por otros, corresponde su estudio al capítulo siguiente.

Los datos anteriores, y otros muchos que por brevedad omito, así como los que más adelante citaré (aunque limitándome á la alimentación) de Le Play, Ducpétiaux y las investigaciones de Engel, confirman la importante deducción que de los tres últimos trabajos obtuvo Engel, aplicándola primero á las clases trabajadoras, y extendiéndola más adelante á las restantes clases sociales, de que: «por término medio, cuanto más pobre es una familia, tanto mayor es la proporción de sus gastos totales, que debe dedicar á la adquisición de alimentos», formando la tabla media siguiente que expresa esta ley:

Tabla de Engel (1857).

Para un ingreso total en la familia.	Absorbe la alimentación por 100.	Para un ingreso total en la familia.	Absorbe la alimentación por 100.	Para un ingreso total en la familia.	Absorbe la alimentación por 100.
De francos 1.000 . .	64	De francos 1.800 . .	59,37	De francos 2.400 . .	57,63
» 1.200 . .	62,55	» 2.000 . .	58,65	» 2.600 . .	57,30
» 1.400 . .	61,30	» 2.200 . .	58,08	» 2.800 . .	57,06
» 1.600 . .	60,25			» 3.000 . .	56,90

En clases con ingresos más altos, la baja de la proporción alimenticia es aún más pronunciada. Los valores absolutos de esta tabla no coinciden con los de las últimas investigaciones. (Véase más arriba.)

Esta ley de Engel la extendió Schwabe á la habitación, aunque aquí, y sobre todo en clases ricas, no es posible aplicarla.

En cambio, puede decirse que:

«Cuanto mayores son las disponibilidades, cuanto más rica es la familia, tanta mayor proporción de sus gastos se emplea en la satisfacción de las necesidades de carácter social ó cultural»; como lo confirman los datos antes citados.

Después de estas ideas generales, me resta, antes de entrar en el estudio detallado, hacer algunas observaciones importantes que limitan en extensión al problema que me ocupa de la carestía de la vida; repetición, en parte, de lo otras veces dicho. En las categorías elevadas de las clases medias y en las superiores, el problema de la carestía afecta principalmente á los sobrantes que dejan las necesidades primordiales, ó sea á la vida cultural, á la social ó al lujo; y da lugar á una limitación que parece no debería afectar á las condiciones esenciales de la vida, y que, sin embargo, en la práctica cambia á veces hasta la categoría social; en las clases bajas y capas inferiores de la clase media, afecta quizá más en especial y con más intensidad á los empleados con sueldo fijo que á los obreros, por el doble motivo de que hoy día los obreros, con sus asociaciones y sus huelgas, logran aumentos de salario y mejoras de condición, que con muchísima más dificultad y rareza llegan á obtener los empleados que carecen de organizaciones análogas á las de aquéllos; y de que los empleados se ven obligados á gastos de representación (vestido, habitación, obligaciones sociales) en una escala á la que no se encuentran sujetos los obreros. La consecuencia es la de siempre: el problema, verdaderamente tal, es para esas capas sociales en que los ingresos apenas dejan para necesidades culturales un remanente del que se pueda echar mano sin sacrificarse en las necesarias cuando la vida encarece.

De los datos citados se desprende la importancia capital de la alimentación, que absorbe más de la mitad del presupuesto anual de las clases sociales más afectadas; á ella dedicaré con preferencia la atención, ya que con el vestido y habitación, luz y calefacción acapara la casi totalidad de los gastos de esas interesantes capas sociales.

---



## CAPÍTULO VI

### Alimentación.

#### § 1.º—GENERALIDADES.

La *alimentación* es la necesidad más imperiosa é inmediata, absolutamente necesaria para el sostenimiento, para la vida del individuo. A satisfacerla se destinan todas las disponibilidades que sean precisas, anteponiéndola á todas las restantes necesidades. En las clases trabajadoras y clases inferiores de las medias, según se ha visto, absorbe más de la mitad del presupuesto; en familias ó individuos indigentes, la casi totalidad.

El cuerpo humano, para sostenerse, para rehacer las células que se degeneran en su proceso vital, para adquirir nuevos elementos de energía que repongan la consumida en mantener el calor del cuerpo y en el trabajo muscular, necesita ingerir cantidades considerables de elementos materiales adecuados del mundo exterior, conocidos bajo el nombre de «alimentos».

Esas materias nos las ofrece la Naturaleza en las formas y clases más variadas, y en cantidades que dependen de infinidad de factores, y entre ellos muy especialmente del terreno, clima, y en los estados de civilización, en gran parte, del cultivo ó cría; pueden ser naturales, ó más ó menos modificados por la intervención humana.

La importancia que ha tenido siempre y tiene la alimentación, no sólo para cada hombre en particular, sino para la cultura y civilización en general, nos lo dice el que la mayor parte del comercio total del globo, lo forman los cereales; que la agricultura es la base del bienestar de la inmensa mayoría de las naciones; y aún en Estados fabriles como Inglaterra, semi-fabriles como Alemania ó en los comerciales como Holanda, representa un movimiento extraordinario, y es una de las más importantes fuentes de riqueza. Así, por ejemplo, en Alemania, la producción industrial se apreciaba en 1900 en 8.090 millones de marcos; al paso que los productos agrícolas, vegetales y animales, ascendían á unos 13.800 millones, de los que aun descontados 3.300 millones de substancias vegetales empleadas en alimentación de ganado, incluídas en el valor de ese mismo ganado, dejan 10.500 millones de marcos netos; rendimiento superior al industrial, como es probable lo sea en el día, á pesar del aumento constante de producción manufacturera (1). Menos importancia tiene en la parte europea de Inglaterra, en que (en 1907) las *rentas* agrícolas sólo alcanzan á 52 millones de libras esterlinas, sobre 943 millones de ingresos totales de la nación; pero en gran parte se compensa esta deficiencia con la producción agrícola de sus colonias, de las que sólo la India produce 7,5 á 9,5 millones de toneladas de trigo y 22,5 de arroz; exportando en 1904-5, 2.184.000 toneladas de trigo, y algo más de arroz; aunque al año siguiente bajó la exportación de trigo á menos de la mitad y disminuía en cosa de 6 por 100 la de arroz.

España, país predominantemente agrícola, que exporta (medio anual del quinquenio 1906-1910) por 345 millones de pesetas de productos alimenticios, tiene, sin embargo, que introducir trigo y otros cereales por más de 65 millones, 37  $\frac{1}{2}$  millones en ganado, aparte del bacalao (35  $\frac{1}{2}$ ), cacao y café (35) y otros artículos para el consumo. Es indudable que una pe-

---

(1) En los años transcurridos hasta la publicación del presente escrito, la progresión fabril se ha acentuado al punto de sobrepasar los productos industriales el valor de los agrícolas.

queña mejora de los cultivos, ó por lo menos una variación, permitirían que su producción cubra con amplitud sus necesidades.

La tendencia actual, en los países que no se bastan, y probablemente no se podrán bastar en el porvenir, para sostener la población con sus propios productos agrícolas, principalmente Inglaterra, y ahora Alemania no es sólo á lograr la mejora de su producción agrícola, sino que acuden á la expansión colonial y acrecientan su potencia naval y militar, para asegurar y sostener las colonias, que deben salvar su independencia alimenticia; siendo éste uno de los problemas políticos más graves que preocupan á los países industriales, ya que el no haberse presentado las calamidades y resultados pesimistas profetizados por Malthus, ha sido debido á que los grandes ingresos resultantes de la exportación industrial, de su comercio, de las deudas del extranjero (rentas), y de la explotación de las colonias, junto con el desarrollo, perfeccionamiento y baratura de los transportes, les permiten adquirir en el extranjero (ó traer de sus colonias, los que, como Inglaterra, las tienen), los materiales necesarios para alimentar su población, y primeras materias para sus industrias. Un entorpecimiento en los transportes, una disminución en la exportación industrial, en el comercio, cuales pueden presentarse en conflictos y guerras entre las naciones, amenazan con dar lugar á crisis de consecuencias incalculables en esos países (1).

Dejando esta pequeña digresión vuelvo á ocuparme de los alimentos.

Después de los estados primitivos de cultura, mejor dicho casi de salvajismo, en que se supone al hombre alimentándose de raíces, insectos, moluscos, etc., ingeridos á intervalos irregulares, como con irregularidad se alimentan aún hoy día pueblos salvajes, cual el boschimán; aprendido más tarde el arte de coger el pescado, de extraer y propagar los

---

(1) Los sucesos y estado económico actuales (1915) son plena y triste confirmación de tan obvias suposiciones.

tubérculos, de la caza, y sobre todo, dado el gran paso del cultivo de los cereales y el no menos importante de la domesticación de los animales útiles, los problemas más interesantes de la alimentación primitiva estaban resueltos, abriendo el paso á la vida verdaderamente social, y haciendo posible el aumento considerable de población, á pesar de que la penuria de transportes y escasez de relaciones no permitía impedir, como tampoco se evitan en el día en comarcas apartadas—Siberia, China, la misma India inglesa, África—, las horribles catástrofes del hambre.

Las particularidades del suelo, las muy importantes del clima, y las costumbres nómadas ó sedentarias y condiciones de los pueblos, determinan, á la par que la clase y forma de la alimentación, un sello que marca la vida toda de las razas. El indígena de las islas del mar del Sur, que encuentra en el árbol del pan, fruto durante nueve meses del año, y puede conservarlo con facilidad para los tres restantes, se hace incapaz para el trabajo, falto de estímulo, con su casi única necesidad satisfecha sin esfuerzo. La introducción del árbol del pan en San Vicente equivalió á importar la indolencia y la pereza. El mejicano, que con dos días de trabajo á la semana obtiene lo suficiente para alimentar á su familia, dedica los cinco restantes al *dolce far niente*.

Faltaban antes en la América del Norte los cereales y las gramíneas, y el desprecio de los indios hacia la agricultura, su vida, dependiente casi por completo de la caza y pesca, junto con su régimen alimenticio y sus costumbres, nos explican en gran parte el menor desarrollo económico y estado primitivo de aquellas regiones, comparados con los de las comarcas americanas centrales en que el maíz y el mijo permitían mayor población y cultura.

En África, el mijo es la base de alimentación de muchos pueblos: 750 millones de mongoles, otros pueblos del Sur de Asia, Sur de Europa y América central, viven principalmente de arroz; 400 á 500 millones de la parte Sur de la zona templada, de maíz y de arroz; 150 millones del Norte de la misma zona templada, de otros cereales; como

se ve, el clima influye esencialísimamente sobre la base alimenticia; y además, en unión del suelo, y bajo la inteligencia y cuidado del hombre que lo cultiva, sobre la producción. En Europa central, el trigo produce 5 á 8 veces lo sembrado; en el Sur, 12 á 25; en Mesopotamia, en terrenos de regadío, se calcula en más del doble de estas cifras. El maíz, 70 y hasta 100 veces. En China el arroz da unos 3.840 kilogramos por hectárea.

Pasado el límite de cultivo de los cereales, la tierra no puede sostener más de 50 habitantes por legua (geográfica) cuadrada; pasado el del trigo, rara vez más de 1.000; más al Sur, alimentan las gramíneas 2.000 á 5.000 hombres. En terrenos de viñedos bien cuidados, con el equivalente de sus productos, viven 15.000 y más hombres por legua cuadrada. Más al Sur, en regiones tropicales, el té, el tabaco, café, caña de azúcar, cacao, dan riquezas aún superiores. Dátiles y plátanos alimentan en igual superficie 25, y según Humboldt hasta 133 veces más población que el trigo.

Los animales domésticos influyen también de modo importante sobre la población y su riqueza y hasta su cultura; no sólo contribuyendo á la alimentación y otros usos, con su carne y productos, sino permitiendo el laboreo profundo é intensivo del campo, utilizando su fuerza muscular para las labores, y muy en particular en los cultivos intensivos, permitiendo elevar la producción y lograr una utilización racional del suelo mediante la acertada combinación del ganado, que produce abono animal, con los cultivos generales, y la de las plantas alimenticias é industriales, con las forrajeras que el ganado consume, enlace que origina los sistemas perfeccionados de rotación de cosechas con alto rendimiento, basados en la nueva ciencia química agrícola con sus racionales abonos minerales complementarios de los animales.

En Europa, punto concreto de este estudio, la alimentación es sumamente variada; pues su expansión colonial, y sobre todo su comercio, unido al grandioso sistema moderno de transportes, han puesto á contribución y á su servicio los productos de todo el mundo, muchos de ellos asequibles á

las clases populares. De todos modos, la base de la alimentación de las masas es el pan, principalmente de trigo y de centeno ó de maíz; el arroz y otros cereales, las patatas, leguminosas, legumbres y frutas, la carne, el pescado, leche, queso y huevos, manteca, azúcar, y coloniales como café, cacao, té, etc., forman con aquéllos los principales artículos de consumo, completados con el vino, la cerveza, el alcohol y bebidas análogas; pero dentro de esta enumeración general y con los otros numerosos pero menos generalizados artículos, que no hay por qué citar, caben en la elección de los alimentos variaciones enormes en cantidad y calidad, sobre lo que influyen no poco el estado social y las costumbres nacionales, así como los productos propios del país.

¿Cómo debe elegir el hombre sus alimentos? ¿Cómo aprovechará mejor lo que gasta en su adquisición y sostendrá en perfectas condiciones su complicado organismo?

Es lo que nos dirá la fisiología en su estudio de los alimentos, que ocupará el párrafo siguiente.

## § 2.º—FISIOLOGÍA DE LOS ALIMENTOS.

Para reponer una cantidad y clase dada de células, se necesitan los materiales correspondientes, en cantidad y también en especie, por lo que es esencial en la alimentación que se ofrezcan al organismo, tanto las cantidades suficientes como las proporciones que se requieren de los diversos elementos: peso y calidad: y ambos dependerán del número y de la clase de células consumidas en el proceso vital y muscular, dependientes á su vez del trabajo desarrollado por el individuo y de la clase de este trabajo, aparte de las condiciones exteriores generales que afecten á su funcionamiento normal orgánico.

Ampliaré estas ideas fundamentales.

Aparte del agua y de ciertas substancias inorgánicas que

en muy pequeña cantidad necesita el organismo, son principalmente tres las formas que nos interesan de las sustancias que nos sirven para reponer las materias consumidas en el proceso vital: albúmina, hidrocarburos y grasas; son estas tres, por consiguiente, la base de la alimentación y las que deben contener los alimentos ingeridos. Como el organismo, sin embargo, no aprovecha ni consume, en la mayor parte, las células de dichas sustancias tal como las recibe formadas en los alimentos, sino la energía química disponible de las mismas, pueden reemplazarse mutuamente estas materias *en cierta escala*, y en proporciones correspondientes á las energías químicas utilizables respectivas; siendo por este motivo uno de los aspectos principales con que se consideran los alimentos, el número de calorías que representa su combustión en el organismo: pero sin que sea posible un intercambio completo, ya que la fisiología ha enseñado que las sustancias proteicas ó albuminoideas, los alimentos azoados, contribuyen á formar la sangre, los músculos, los nervios y los huesos; al paso que las sustancias no nitrogenadas, hidrocarburos y cuerpos grasos, son las que suministran la energía química disponible, que en el proceso vital produce el calor y origina la fuerza; de donde se deduce que, sólo en parte, son reemplazables unas sustancias por otras, y que no es el mismo el valor alimenticio de cada una de las tres principales, encontrándose poco más ó menos en la relación:

Nitrógeno (ázo),	Grasas,	Hidrocarburos,
5	3	1

números ó valencias por los que deben multiplicarse las cantidades ó pesos respectivos que de cada una contenga el alimento que se analiza, para tener su valor nutritivo teórico. Como además la facilidad de digestión de cada uno permite la mejor ó peor asimilación de la sustancia, y esta digestibilidad depende en gran parte de la variedad de alimentos que recibe el estómago, según Rubner y Rechenberg, conviene tenerla en cuenta, observando que de las cantidades ingeridas pueden asimilarse:

	Grasa.	Hidrocarburos.	Albúmina.
	Por ciento.	Por ciento.	Por ciento.
Cuando la alimentación es pobre en carnes.....	91	93	72
Cuando la alimentación es variada (completa).....	90		83

Cada alimento vegetal ó animal tiene, siempre en proporción dada, todas ó algunas de las substancias primordiales, mezcladas salvo raros casos con otras accesorias, que pueden ser útiles ó inertes y á veces dañinas; conviniendo, por tanto, conocer el valor alimenticio de cada alimento ó bebida, mediante la determinación de sus ingredientes y de su facilidad digestiva: con el precio ó coste del mismo, se deduce entonces el valor ó precio á que resulta la unidad alimenticia en cada uno, y se puede así escoger y combinar una alimentación completa y económica. Hay que tener en cuenta que en el escogido de alimentos, la naturaleza es el mejor agente: el cuerpo mismo siente necesidad y gusto en tomar precisamente las substancias que le convienen; su instinto, en general, puede decirse que es casi perfecto, y la elección científica de los alimentos es prácticamente innecesaria. Lo que ocurre es la imposibilidad pecuniaria para muchos, para masas enteras, de adquirir y disponer de los alimentos que se les antoja comer. Si la elección fuese libre en cantidad y clase, apenas existiría deficiencia en la alimentación. Completando lo antes dicho sobre las tres substancias principales, añadiré que puede la albúmina sustituir con más facilidad á las grasas é hidrocarburos, que estas substancias á ella; de lo que se deduce la mayor importancia de las substancias azoadas vegetales ó animales en la alimentación. Hay, por último, que observar que la albúmina vegetal tiene cantidad de ázoe distinta de la animal, y con ello diverso valor nutritivo.

En líneas generales puede decirse: que en los cereales predominan los hidrocarburos, conteniendo á la vez más ó menos albúmina; que casi no hay más que hidrocarburos en las patatas; en la lechería, y sobre todo en sus derivados,

abundan las grasas y en segunda línea la albúmina; en las carnes figuran en primer lugar las sustancias azoadas, acompañadas también de grasas en proporciones diversas, que en los pescados son bajas.

El proceso vital se ejerce por una serie de combustiones lentas en el organismo, que absorben energía química y producen calor. El trabajo muscular, de la misma manera, se convierte también en calor, que se pierde ó se transmite al exterior por la evaporación de las segregaciones de la piel ó por el enfriamiento producido al contacto con el aire que nos rodea y que está á temperatura menor que la del cuerpo humano. Ese calor, esa energía, provienen, como digo, de la energía química latente de los alimentos ingeridos, del hidrógeno y carbono que los constituyen y que se combinan con el oxígeno absorbido en el fenómeno de la respiración, y que la sangre lleva á todo el organismo junto con las sustancias alimenticias asimiladas en la digestión. De aquí la gran importancia de la energía química de los alimentos, que debe equivaler, por lo menos, á las calorías desarrolladas en el proceso vital y trabajo muscular. Para sostener el funcionamiento normal del organismo, ó sea la vida; para mantener la temperatura normal del cuerpo, superior por lo regular á la del ambiente, se necesita desarrollar en un día cierto número de calorías determinado en cada individuo por su edad y condiciones físicas, y también por la temperatura exterior ó clima.

Si además produce trabajo muscular, el equivalente á este trabajo, expresado en calorías, debe también desaparecer ó consumirse en el organismo, y en la realidad se convierte en calor. Cuanto más enérgico el trabajo, más calorías produce, más energía química consume, mayor cantidad de alimentos se necesita.

Cada gramo de hidrógeno libre, que se combina con el oxígeno (que se «quema») en el organismo, puede llegar á producir 34,46 calorías (1). Cada gramo de carbono, 8,08 calorías.

---

(1) 1 caloria = cantidad de calor necesaria para elevar en 1° centígrado (suele tomarse desde 0° á 1°) la temperatura de 1 kilogramo de agua.



Si un gramo de albúmina contiene, por ejemplo, 0,535 de carbono y 0,071 de hidrógeno, podrá desarrollar teóricamente:

$$0,535 \times 8,08 + 0,071 \times 34,46 = \text{unas } 6,75 \text{ calorías.}$$

Un gramo de grasa contiene: 0,78 de carbono, 0,114 de hidrógeno, y por tanto produce en teoría

$$0,78 \times 8,08 + 0,114 \times 34,46 = 10,23 \text{ calorías.}$$

Un gramo de hidrocarburo contiene cosa de 0,5 de carbono, y no se tiene en cuenta, ó no se considera como libre para este efecto, lo que contiene de hidrógeno; puede producir

$$0,5 \times 8,08 = 4,04 \text{ calorías.}$$

A pesar de estos cálculos, como la composición varía, las calorías no quedan en su totalidad libres, y hay pérdida en la asimilación, suelen tomarse en la práctica los siguientes datos medios propuestos por Rubner:

1 gramo de albúmina	produce.....	4,1 calorías.
1 » de grasa	» .....	9,3 »
1 » de hidrocarburo	» .....	4,1 »

En su lugar, da Stohmann:

Albúmina.....	.....	4,8 calorías.
Grasa.....	.....	9,5 »
Hidrocarburos.....	.....	4 »

Los de Rubner son los más usados.

Multiplicando las calorías que puede producir cada gramo de las tres sustancias bases, por la cantidad de cada una de éstas, que contiene un alimento determinado, se obtiene la potencia calorífica de éste, ó lo que es lo mismo en este caso, la potencia alimenticia expresada en calorías. Multiplicándolas por los números relativos de valor alimenticio antes dado, se obtiene su valencia en unidades alimenticias.

Así, por ejemplo, un kilogramo de carne de calidad determinada, que contenga:

195 gramos de sustancias azoadas
64 » de grasas
1 » de hidrocarburos

corresponde á

$$195 \times 5 + 64 \times 3 + 1 \times 1 = 1.168 \text{ valencias alimenticias,}$$

y tiene unas

$$195 \times 4,1 + 64 \times 9,3 + 1 \times 4,1 = 1.398,8 \text{ calorías utilizables,}$$

según Rubner.

(Teóricamente hubiese podido dar 1.975 calorías, y atendiendo á los grados de asimilabilidad, 1.685 calorías máximas.)

A continuación pongo datos de composición media de algunos alimentos usuales, tomados de König: advirtiendo que las composiciones varían bastante según calidad y procedencia.

Tabla fisiológica de algunos alimentos usuales.

	ELEMENTOS ALIMENTICIOS EN BRUTO						CALORÍAS EN KILOGRAMO		Unidades alimenticias por kilogramo.
	Agua.	Nitrógeno.	Grasa.	Azúcar.	Hidrocarburos.	Cenizas.	Bruto.	Netas.	
	Por ciento.	Por ciento.	Por ciento.	Por ciento.	Por ciento.	Por ciento.			
carne... { de buey...	61	18	20	»	»	0,90	2.730	2.615	1.447
{ de ternera...	70	20	9	»	»	1	1.804	1.738	1.231
Manteca... { de buey...	1,33	0,44	98,15	»	»	0,08	9.149	8.508	2.758
{ de ganso...	38,2	15,91	45,59	»	»	0,48	5.009	4.778	2.075
Merluza.....	79,63	18,42	0,53	»	»	0,96	840	808	908
Abadejo.....	81,50	16,93	0,26	»	»	1,31	843	816	828
Arenque.....	46,23	18,90	8,51	»	1,57	16,41	2.546	2.377	1.293
Carne ahumada.....	47,68	27,10	15,34	»	»	10,59	2.737	2.633	1.758
Jamón.....	28,11	24,74	36,45	»	»	10,54	4.586	4.387	2.245
Salchicha de Frankfort..	42,80	12,51	39,11	»	2,49	3,09	4.341	4.144	1.749
Huevos... { clara.....	11,65	73,20	0,30	»	8,65	6,20	3.912	3.797	3.643
{ yema.....	5,88	33,32	51,54	»	5,73	3,53	6.633	6.340	3.141
Leche.....	87,27	3,39	3,68	»	4,94	0,72	704	672	313
Mantequilla.....	13,45	0,76	83,70	»	0,50	0,20	7.876	7.614	2.476
Guisantes.....	13,80	23,35	1,88	»	52,65	»	3.409	2.710	1.325
Alubias.....	11,24	23,66	1,96	»	55,60	»	3.550	2.734	1.315
Lentejas.....	12,33	25,94	1,93	»	52,84	»	3.547	2.718	1.372
Harina.....	12,63	10,68	1,13	»	74,74	0,52	3.611	3.442	1.194
Arroz.....	12,55	7,88	0,53	»	77,79	0,78	3.541	3.302	1.052
Panecillos.....	33,66	6,91	0,54	»	57,80	0,88	2.691	2.528	853
Pan de centeno.....	38,46	7,47	0,30	»	51,78	1,41	2.460	2.242	782
Patatas.....	74,93	1,99	0,15	»	20,86	1,09	945	885	280
Legumbres.....	85	2,60	0,20	»	7,36	»	419	335	163
Frutas.....	84,37	0,40	»	8,85	»	»	533	517	141
Azúcar.....	0,06	»	»	99,94	»	»	3.995	3.915	979

Para que pueda apreciarse mejor la elección económica entre estos alimentos, tomaré de H. Fürth las unidades ali-

menticias que de cada uno podían adquirirse por 1 marco, en Frankfort, en Octubre de 1905:

ALIMENTOS	Unidades alimenticias por un marco.
Pan.....	2.940
Panecillos.....	1.258
Carne.....	911
Abadejo.....	1.037
Gansos.....	1.168
Salchichas.....	8.805
Arenque.....	1.296
Manteca.....	2.298
Aceite.....	3.333
Huevos.....	1.972
Mantequilla.....	953
Leche.....	1.692
Azúcar.....	2.112
Arroz.....	2.141
Patatas.....	3.889
Legumbres.....	335
Frutas.....	162

Si se quiere medir en calorías, daré los precios medios redondeados, por cada 1.000 calorías de potencia calorífica, de los alimentos siguientes, en Alemania:

1.<sup>a</sup> categoría. Patatas, harinas, cereales, leguminosas; 1.000 calorías vienen á costar 25 céntimos.

2.<sup>a</sup> categoría. Pan blanco, grasas, leche y sus derivados, frutas, legumbres, azúcar, manteca y mantequilla; 1.000 calorías, unos 50 céntimos.

3.<sup>a</sup> categoría. Carne y artículos de carne, huevos, legumbres frescas, café y análogos, aguardiente, cerveza; 1.000 calorías, *más* de 50 céntimos de franco.

Con la tabla de König y el precio local de cada alimento, es fácil determinar el coste de la subsistencia en cada población con diversas combinaciones de comestibles; y fácil, así mismo, cuando sube el precio de alguno de ellos, por ejemplo, la carne, el pan, ver á qué precio resulta la alimentación equivalente con otras substancias, por ejemplo, la patata; hecho que prácticamente ha tenido efecto en Irlanda y en Ale-

mania, por cierto en perjuicio de la alimentación, por resultar así insuficiente, como se verá en algún ejemplo.

¿Cuál es la alimentación necesaria? ¿Qué cantidad de cada una de las sustancias primordiales debe tomarse? Depende, naturalmente, de la edad ó grado de desarrollo físico del individuo, de la naturaleza de éste, del clima y de la clase de trabajos á que se dedica. Iré repasando brevemente algunos de estos puntos.

*La edad.*—Los fisiólogos han propuesto diversas soluciones, principalmente para resolver el problema del reparto de un total de alimentos adquirido por la familia, entre sus miembros de distintas edades; cuestión importante, ya que los datos de consumo de que puede disponerse rara vez dan más que la cantidad total consumida en la familia. Citaré algunas proposiciones.

Wörishoffer calcula cada niño menor de 14 años como  $\frac{1}{2}$  adulto.

Kuhna establece la escala siguiente:

Un niño de 0 á 2 años.....	$\frac{1}{10}$ de la unidad.
» 2 á 5 » .....	$\frac{2}{10}$ »
» 5 á 8 » .....	$\frac{3}{10}$ »
» 8 á 11 » .....	$\frac{4}{10}$ »
» 11 á 13 » .....	$\frac{5}{10}$ »
» 13 á 15 » .....	$\frac{6}{10}$ »
» 15 á 17 » .....	$\frac{7}{10}$ »
17 años y mayores.....	1 unidad.

Otros acostumbran á fijar el consumo de la mujer ó hija crecidas en  $\frac{2}{3}$  de la del adulto; niños mayores de 6 años,  $\frac{1}{2}$  adulto; menores,  $\frac{1}{3}$  del adulto.

La escala más racional y usada hoy día es la de Engel, basada en mediciones antropométricas de Quetelet, que dan el peso del cuerpo por unidad de altura, ó sea en gramo-centímetros; aumentando en el hombre desde 0 á 25 años de 62,3 á 365,4; en la mujer desde 0 á 20 años de 57,7 á 323,7. Siguiendo las escalas de Quetelet forma Engel la suya de «unidades de consumo» que llama «Quet»s, en honor de Quetelet.

La unidad ó «Quet» es el recién nacido y aumenta en los hombres hasta 25 años y en la mujer hasta los 20 á razón de 0,1 Quet por año; ó sea, el número que representa las unidades de consumo viene dado por la fórmula

$$U = 1 + 0,1 a,$$

siendo  $a$  los años y  $U$  las unidades. El valor máximo que puede tomar  $a$  es de 25 para los hombres y de 20 para las mujeres.

Así que un hombre adulto equivale á

$$1 + 0,1 \times 25 = 3,5 \text{ Quets,}$$

y la mujer adulta á

$$1 + 0,1 \times 20 = 3 \text{ Quets.}$$

Una familia compuesta de matrimonio y tres hijos de 12, 8 y 4 años, representará:

$$3,5 + 3 + (1 + 0,1 \times 12) + (1 + 0,1 \times 8) + (1 + 0,1 \times 4) = 11,9 \text{ Quets.}$$

Las estadísticas americanas escogen:

Marido.....	= 100 unidades.
Mujer.....	= 90 »
Niños de 11 á 14 años.....	= 90 »
» 7 á 10 » .....	= 75 »
» 4 á 6 » .....	= 40 »
» 0 á 3 » .....	= 15 »

Las alemanas:

Niños de 0 á 3 años.....	= 10 unidades.
» 4 á 6 » .....	= 20 »
» 7 á 9 » .....	= 30 »
» 10 á 12 » .....	= 40 »
» 13 á 14 » .....	= 50 »
Adultos.....	hombre..... = 100 »
	mujer..... = 80 »

La escala danesa es distinta, y diferencia hombres y mujeres en todas las edades.

Las unidades de Engel ó Quets, son de las más usuales y racionales. Multiplicando el consumo de cada Quet por 3,5 se tiene el consumo del adulto.

Usando una de estas unidades arbitrarias, se puede deducir de los numerosos datos que investigadores particulares y oficiales han recogido de la vida práctica de diversas familias, el consumo real de víveres, clase de éstos, y por tanto el valor nutritivo de la alimentación del adulto; permite uniformar y comparar los datos, y hacerlos independientes de la composición de las familias estudiadas; por una sencilla división, obtener el coste de la alimentación normal, ó sea lo que necesita gastar el individuo adulto para sostenimiento corporal; y dejar así planteado para su resolución, el problema más importante de comprobación de la suficiencia ó deficiencia existente en la alimentación, sobre todo entre las clases bajas y en familias numerosas; cuestión de interés excepcional para el particular y para el Estado, ya que de ella depende la robustez y mejora ó la degeneración de la raza, y hasta el mismo aumento de población (Malthus).

Varían bastante las exigencias de los fisiólogos sobre las cantidades que reclaman para el sostenimiento de la vida. De tres maneras pueden graduarse: por las cantidades de las tres substancias alimenticias fundamentales que deben contener los alimentos; por las calorías perdidas por el individuo, y que deben reponerse, esto es, por la potencia calorífica de los alimentos, ó, en otra forma, por las unidades alimenticias que deben reunir; y por último, estableciendo tipos ó alimentaciones normales, ó sea, las cantidades y clases de víveres que corresponden á una alimentación normal, en regiones dadas. Pondré algunos datos relacionados con las tres maneras de presentar el asunto, que, naturalmente, en el fondo vienen á ser equivalentes; de tinte y con fundamento científico las dos primeras, en particular la primera, basada en los resultados de la ciencia: de aspecto popular la última.

Como dependen del clima, fijaré los datos para la Europa Central.

Pide König para un adulto:

Cada día:	GRAMOS			CALORÍAS	
	Al- búmina	Grasa.	Hidro- carburos.	Brutos.	Netas.
Descanso, ó trabajo ligero.....	100	50	400	2.548	2.358
» mediano.....	120	60	500	3.141	2.735
» fuerte.....	140	100	450	3.407	3.041

Como se ve, las calorías figuran también en la tabla.

Mayores exigencias tienen los observadores que se indican en la siguiente recopilación de Rubner:

OCUPACIÓN	EN GRAMOS POR DÍA			Calorías.	Observador.
	Al- búmina.	Grasas.	Hidro- carburo.		
Trabajador descansado... . . .	137	72	352	2.675	Voit.
	134	102	292	2.695	
Médico.....	127	89	262	2.522	Forster.
Mayordomo.....	116	68	345		
Criado.....	133	95	422		
Carpintero.....	131	68	494		
Jornalero.....	137	173	352	3.614	Voit.
Trabajo fuerte.....	184	71	567	3.739	Playfair.
Minero.....	133	113	534	4.196	Steinheil.
Ladrillero.....	167	117	675	4.528	Ranke.
Jornalero. .... { agrícola.....	143	108	788	4.811	
» turco.	182	93	968	5.571	Ohlmüller.
Leñador.....	112	309	691	6.135	v. Liebig.
	135	208	876	6.038	

que también comprende las calorías.

Algo diferentes son datos de otros autores, que omito, por no presentar interés mayor que los dados. Citaré tan sólo que para niños y viejos, pide Voit:

	VIEJOS		NIÑOS	
	Hom- bres.	Mu- jeres.	6 á 15 años.	Hasta 1 ½ años.
Albúmina, gramos diarios.....	100	80	70 á 80	20 á 36
Grasas, idem.....	68	50	37 á 50	30 á 45
Hidrocarburos, idem.....	350	260	250 á 400	60 á 90

De los diferentes datos, puede deducirse como mínimo para un adulto: 100 gramos de albúmina; y como comida normal: 130 á 150 gramos de materias albuminoideas, 60 á 90 de grasas, 300 á 600 de hidrocarburos, supuesto un trabajo medio.

Lichtenfelt pide en cifras redondas, como término medio: 115 gramos azoados, 90 de grasas, 550 de hidrocarburos.

El segundo procedimiento, de expresar en calorías las cantidades de alimento necesarias, tiende á facilitar la comparación de los casos de sustitución de unas substancias primordiales por otras, cosa que sólo hasta cierto punto es tolerable, según antes he indicado, por el papel particular de alguna de esas substancias en la asimilación. Á los datos de esta clase que figuran en las tablas anteriores, añadiré algún otro.

Según Rubner, un adulto necesita cada 24 horas:

	Calorías.
En estado de descanso.....	2.304
Trabajo ligero: profesiones liberales.....	2.445
» medio: sirvientes, carpinteros.....	2.868
» rudo.....	3.362
» sumamente rudo: mineros ...	4.790

de potencia en los alimentos que toma.

Los niños necesitan, según el mismo autor:

Años.....	1	2	3	5	7	10	13	15	18
Calorías.....	626	853	1.015	1.213	1.292	1.411	1.864	2.096	2.340

Por término medio, y para sostener el funcionamiento vital, en profesiones liberales, pide Rechenberg un mínimo de alimentación de una potencia de 2.461 calorías; y Voit,

para adulto y trabajo medio, un mínimo de 2.866 calorías netas (asimiladas), de las que 14 por 100 en albúmina, 16 por 100 en grasas y el 70 por 100 restante, en hidrocarburos.

Finalmente, daré algunas composiciones de comidas que se aceptan como normales, y naturalmente, vienen á satisfacer á las exigencias anteriores. Por lo regular suele expresarse en esta forma el consumo anual, ya que la comida varía bastante, si no de un día para otro, por lo menos en temporadas y en los días festivos. El balance, digámoslo así, anual es el que interesa en estos casos.

La oficina alemana de Sanidad propone para consumo diario y trabajo medio: 600 gramos de pan de centeno, 400 gramos de patatas, 150 gr. de carne de buey semi-magra, 150 gr. de leguminosas, 40 gr. de arroz, 20 gr. de queso magro, 500 gr. de leche desnatada, 35 gr. de manteca. En total, unos 2 kilogramos de alimento, que con los precios del año 1893 en Berlín, venían á costar unos 75 céntimos de franco. Esas cantidades corresponden á 135 gr. de albúmina, 56 de grasa y 500 de hidrocarburos; equivalen, por tanto, á las alimentaciones normales antes dadas, salvo, quizás, las grasas, que resultan algo deficientes para trabajo rudo. Al año el consumo del adulto resultaría de unos

245 kilogramos de cereales,	7 kilogramos de queso magro,
150 » de patatas,	13 » de grasas, manteca,
55 » de legumbres,	55 » de carne,
180 » de leche desnatada,	

y puede aceptarse, según Grotjahn, como un mínimo; debiendo notarse que como faltan alimentos agradables, cual leche *sin* desnatar, azúcar, pan blanco y mantequilla, es composición que, á la larga, no puede satisfacer al obrero.

Grotjahn pide como consumo:

	Mínimo.		Normal.		Mínimo.		Normal.
	<u>Kilogs.</u>		<u>Kilogs.</u>		<u>Kilogs.</u>		<u>Kilogs.</u>
Cereales.....	250	á	275	Leche.....	180	á	350
Patatas.....	150	»	200	Mantecas.....	15	»	30
Leguminosas..	30	»	40	Carne.....	50	»	60

Los médicos suecos Hultgreen y Landergreen, de los ensayos hechos en 11 trabajadores de la costa Sur de Suecia, deducen que puede aceptarse como normal, un consumo medio por año de

Pan.....	271	kilogramos.	
Patatas.....	191	»	
Leche.....	354	litros.	
Mantequilla y manteca...	31	kilogramos.	
Carne y pescado.....	50	»	netos (sin hueso ni espinas).

Como el coste ó precio de cada unidad alimenticia varía según los alimentos escogidos, de aquí que la composición de la comida cambie según las clases sociales, y cuando hay medios de adquirir alimentos más caros, puede, según Grotjahn, establecerse la siguiente composición para la comida anual en clases acomodadas, que escogen libremente su comida:

Cereales. ....	175	kilogramos.
Patatas.....	175	»
Azúcar.....	25	»
Manteca y mantequilla..	25	»
Carnes.....	100	»

En nuestras latitudes el consumo puede ser algo inferior á estos valores.

Esta última manera de presentar el consumo necesario, ofrece la ventaja de permitir al lego en la materia, comparar con facilidad una alimentación dada, con la normal. Con datos de la composición de alimentos, análogos á los que he dado arriba, puede verse fácilmente el resultado de la sustitución de unos por otros. Una deficiencia considerable, casi siempre resalta y puede apreciarse en esta tercera forma.

### § 3.º— LA ALIMENTACIÓN EN LA REALIDAD.

Después de las ideas que anteceden sobre la teoría de la alimentación, voy á añadir algo sobre lo que es en la realidad. Dos son los procedimientos seguidos para determinarlo: los resultados medios y los datos personales; entendiéndose

por aquéllos el número que resulta de dividir el consumo total de un alimento dado, en una región, por el número de habitantes de la misma; sin que este número quiera decir que efectivamente sea esa la cantidad que realmente toma cada individuo, ya que, por el contrario, las diferencias pueden ser enormes. Así, pongo por caso, al decir que el consumo de azúcar en Inglaterra es de 35 á 38 kilogramos por cabeza, no se excluye que haya infinidad de familias que no tomen alimentos azucarados; y en efecto, el consumo de té y dulcería, que es la base del de azúcar, no se extiende á todas las clases sociales. En España tomamos 4 á 5 litros de cerveza por año y habitante, lo que no impide que quizás nueve décimas partes de la población no la prueben; y á buen seguro más de la mitad desconozcan lo que es. Puede, según esto, encontrarse insuficientemente alimentada la mitad de la población, y no aparecer la deficiencia en la estadística.

En cambio, esta forma de cálculo es fácil de hacer, ya que las estadísticas oficiales de producción y de comercio nos ofrecen en casi todas las naciones civilizadas, datos suficientemente aproximados para la determinación del consumo nacional; la totalización ó suma de los alimentos consumidos permite apreciar la suficiencia ó defecto de la alimentación ordinaria ó normal en el país; y tiene la ventaja de permitir comparaciones internacionales que den idea del nivel de vida general en los distintos pueblos.

El segundo método; estudio detallado de la economía doméstica de las familias, obra, generalmente, de distinguidos economistas, ofrece resultados bastante ciertos con los que es fácil llegar á fundadas deducciones sobre la alimentación (aparte de traernos otros datos y deducciones económicas y sociales) real y efectiva; y escogiendo, á este efecto, familias típicas, cuyo género y orden de vida pueda conceptuarse como término medio de clases enteras de la sociedad, permite determinar el nivel medio de vida de éstas; aunque haya que contar siempre con el carácter personal, local ó regional de los datos de esta índole.

Empezaré por algunos ejemplos de esta clase, tomados,

en su mayoría, de la obra clásica de Le Play, *Les ouvriers européens*, y de su continuación por sus discípulos *Ouvriers des Deux Mondes*. Los datos han sido reducidos á unidades «Quets» (véase § 2.º) por Grotjahn. Escojo algunos casos típicos.

a) Familia de un forjador armero, de una fábrica de Londres (núm. 6, tomo III de Le Play), 7 individuos (1857).

Consumo referido á un adulto (3,5 Quets), por año:

Cereales.....	174	kilogramos.
Patatas.....	108	»
Azúcar.....	11	»
Grasas.....	8	»
Carne.....	73	»

b) Familia de un maestro cerrajero de París (núm. 88, *Ouvriers des Deux Mondes*), 4 personas (1895).

Por adulto:

Cereales.....	184	kilogramos.
Patatas.....	48	»
Azúcar.....	14	»
Manteca.....	17	»
Carne.....	110	»

c) Familia de un relojero de una fábrica de Ginebra (número 2, tomo VI, Le Play), 3 personas (1848).

Por adulto:

Cereales.....	155	kilogramos.
Patatas.....	155	»
Grasas.....	13	»
Carne.....	70	»

Aunque algo limitados, estos obreros, escogidos y, por tanto, bastante acomodados, se nutren suficientemente, y su alimentación apenas presenta particularidades locales.

d) Familia de un labrador (siervo) de las estepas de Orenburgo al Sur de Rusia (núm. 2, tomo III, Le Play), 10 personas (1853).

Por adulto:

Cereales.....	772	kilogramos.
Leguminosas.....	71	»
Grasas.....	16	»
Carne.....	82	»

El consumo de cereales parece excesivo, aunque falta la patata.

e) Familia de un maestro de aldea de la Normandía (número 26, *Ouvriers des Deux Mondes*), 3 personas (1860).

Por adulto:

Cereales.....	358	kilogramos.
Queso.....	14	»
Grasas.....	33	»
Carne.....	26	»

Empieza á ser deficiente.

f) Familia de un pescador belga (número. 58, *Ouvriers des Deux Mondes*), 4 personas (1885).

Por adulto:

Cereales.....	246	kilogramos.
Patatas.....	179	»
Grasas.....	19	»
Carne (pescado).....	89	»

Tiene carácter local, por el mucho pescado consumido.

g) Familia de un arrendatario en los bosques del río Loira (número. 80, *Ouvriers des Deux Mondes*), 8 personas (1893).

Por adulto:

Cereales.....	330	kilogramos.
Patatas.....	252	»
Grasas.....	22	»
Carne.....	21	»

Deficiente en carnes; compensado en parte por cereales; mucha patata.

h) Familia de un tejedor de Gante (número. 67, *Ouvriers des Deux Mondes*), 7 personas (1884).

Por adulto:

Cereales.....	205	kilogramos.
Patatas.....	303	»
Leche.....	28	»
Grasas.....	10	»
Carne.....	0,6	»

Deficiente. Falta carne y grasas; exceso en patatas.

i) Familia de un operario de una fábrica química de Francfort (Fleisch, *Budgets de operarios de Francfort, 1890*), 7 personas (1888).

Por adulto:

Cereales.....	182	kilogramos.
Patatas.....	628	»
Grasas.....	12	»
Carne.....	25	»

Deficiente como en *h*). Consumo de patatas muy exagerado.

De todos estos datos y muchísimos otros análogos, la mayor parte de ellos concienzudamente adquiridos y tomados de la vida real, que reflejan el estado de la alimentación en las clases inferiores, se desprenden consecuencias importantes.

Completando la distinción que dá Grotjahn, pueden establecerse cuatro grupos de alimentación: clases ricas y acomodadas; clases intermedias, que comprenden trabajadores con ingresos relativamente altos, empleados de categoría media y pequeños rentistas; y clases inferiores, en que se diferencian: clases productoras (agrícolas, pescadores, ciertas industrias alimenticias) ó mixtas, y solamente consumidoras. Las últimas comprenden, aparte de á otros elementos, á la masa trabajadora de la industria moderna.

Las clases ricas y acomodadas escogen, naturalmente, la alimentación que les agrada, y según la tendencia instintiva citada en el § anterior, su alimentación puede tenerse por completa, y se aproxima más ó menos, pero es siempre equivalente, al esquema allí dado. Las clases intermedias se acercan, ó procuran acercarse cada vez más á esta alimentación, cosa tanto más fácil, cuanto, según es sabido, nadie puede comer más de lo que necesita, y la necesidad natural poco depende de la riqueza. Se diferencian en el condimento y en los alimentos accesorios ó de lujo; y algo también en el reparto ó en las proporciones, rebajándose alimentos de especies caras, para sustituirlos por otros más baratos, aunque casi siempre de la misma categoría alimenticia.

Los trabajadores agrícolas, pescadores, panaderos, etc.,

en general, se separan bastante de los tipos ideales, digamos así, de alimentación de las clases anteriores; pero en cambio, con las cantidades que toman de otros alimentos particularmente relacionados con su profesión, ó de carácter local, compensan, en muchos casos perfectamente, las deficiencias en variedad.

Por último, las masas obreras industriales, pequeños empleados, y análogos, supeditados exclusivamente á su jornal, debiendo adquirir con medios limitados, todos los alimentos que necesitan consumir; incitados por el ejemplo de las clases superiores que tienen ante la vista, y, en parte, conducidos por su clase de trabajo á alimentos concentrados y enérgicos, de fácil digestión, más caros que los de gran volumen (vegetales), no pueden proporcionarse las cantidades de aquéllos que necesitan; y como han abandonado el consumo en grandes proporciones de los cereales, vienen á parar en que ó les falta cantidad, ó no les resta más recurso que quedar supeditados á las patatas como base alimenticia; se encuentran en todos casos con insuficiencia en su alimentación. El caso es general para toda Europa, pero aún más para España, en que hasta en jornaleros agrícolas la alimentación defectuosa, origen de degeneración, de falta de fuerzas y de energía, y consiguientemente causa de que el trabajo que efectúan resulte más aparente que intenso (Andalucía), es un mal crónico en ciertas regiones.

Entre los ejemplos de Le Play, tomo dos, españoles, que confirman desgraciadamente lo dicho.

j) Familia de un pescador español, 7 personas (1856).

Por adulto:

Cereales.....	118	kilogramos.
Patatas.....	36	»
Leguminosas.....	13	»
Grasa.....	33	»
Carne (pescado).....	94	»

Insuficiente en cereales y patatas (hidrocarburos).

k) Familia de un arrendatario de Castilla la Vieja (número 5, IV), 5 personas (1847).

Por adulto:

Cereales .....	347	kilogramos.
Patatas.....	76	»
Leguminosas.....	54	»
Grasa.....	5	»
Carne.....	19	»

Insuficiente en grasas y carnes.

Si en todos los países influye en la alimentación el número de hijos, mucha más importancia social tiene cuando es crónicamente deficiente. No hay sino atravesar por los barrios obreros de nuestras poblaciones para ver en los semblantes de los niños las huellas de la miseria y la marca de la degeneración física, producto, principalmente, de la mala alimentación suya y de sus madres.

Me falta citar la tendencia moderna á aumentar el consumo de carne y lácteos; tendencia muy plausible, que para ser verdadera é incondicionalmente laudable, sólo exige se ponga á la masa de población en condiciones de disponer de medios para adquirirlos en las cantidades convenientes y evitar que dé lugar á una sustitución defectuosa de los otros comestibles antes usados. La unidad alimenticia animal cuesta más cara: por el mismo dinero se compran menos unidades. Por esto se observa que á medida que aumentan los ingresos de una familia crece la proporción de alimentos animales, generalmente menos voluminosos y más fácilmente digeribles, y disminuye la de los vegetales.

Voy á dar ahora algunos datos del primer método de juzgar la alimentación; del consumo total por naciones ó regiones; de los consumos medios.

Una buena parte de la producción se consume todavía por los mismos productores, y no llega, por consiguiente, al mercado. Varía según los países, pero puede apreciarse en mitad al tercio de la producción total. En los países industriales, y en los en que el comercio y los transportes están muy extendidos y desarrollados, la proporción baja, como sucede en el Noroeste de Europa, á 10 ó 20 por 100. La difi-



cultad ó inseguridad de las estadísticas que atienden á este concepto, depende mucho del procedimiento seguido para establecerlas. De todos modos, cuando se basan en la producción y en el comercio, y no solamente en las notas comerciales, puede salvarse esa causa de error por lo menos en su parte más grosera. Además, la exactitud de semejantes estadísticas no puede ser muy grande, ya que no se mide ó pesa más que una pequeña parte de los productos, tasándose el resto por apreciación. Como los consumos unitarios ó por cabeza que resultan no atienden á diferencias entre niños, adultos y viejos, hombres ni mujeres, trabajadores y ocupaciones sedentarias, no caben deducciones absolutas ni aplicaciones á casos particulares de los resultados que en ella aparecen, siendo principalmente comparativas y de orientación general.

Para confirmar lo antes dicho sobre el mayor consumo de alimentos animales en las clases ricas, empezaré por los resultados referentes al consumo de carne en el Reino Unido para 1902 á 1903, publicados por la *Royal Statistical Society*.

El consumo medio en el país durante el año (52,2 kilogramos por cabeza) se descompone en cuatro grupos:

I.—Jornaleros y operarios.....	48,5	kilogramos.
De ellos los jornaleros... ..	39	»
II.—Clase media, en sus clases inferiores ..	55,3	»
III.—Clase media.....	82,6	»
IV.—Clase alta.....	136	»

Varía, por consiguiente, nó de individuo á individuo, sino de término medio á término medio, entre 39 y 136 kilogramos, ó sea en la relación de 1 á 3,5.

En Francia, el consumo medio en las poblaciones era en 1892 de 58,1 kilogramos por cabeza; en el campo y poblaciones rurales, de 26,3; habiéndose uniformado bastante el consumo, pues en 1862 las cifras eran de 53,6 y 18,6: casi en la relación de 3 á 1 para las mismas clases.

En el consumo de pan por individuo, quizás el menos variable, existen también grandes diferencias, aun entre térmi-

nos medios, con relaciones que oscilan entre los límites de 1 á 4 y más, teniendo en cuenta edades. En general, el obrero del campo consume 70 á 100 kgs. más por año que el habitante de la ciudad. En otros artículos de consumo, las diferencias son aún mayores; como por ejemplo, en el de cerveza en España.

Vamos á los consumos medios.

*Cereales.*—Los consumos medios de cereales en varios de los principales países de Europa en 1906, son los siguientes, según Wirmingham:

PAÍS	TRIGO		CENTENO		CEBADA		AVENA		MAÍZ	
	Total.	Por cabeza.	Total.	Por cabeza.	Total.	Por cabeza.	Total.	Por cabeza.	Total.	Por cabeza.
Alemania.....	5.815	94,4	8.844	143,5	5.087	82,5	7.786	126,3	1.140	18,9
Austria Hungría....	6.276	123	3.467	68	2.529	49,8	3.133	61,4	4.989	111,2
Inglaterra é Irlanda .	7.145	162,4	102	2,4	2.502	57	3.355	76,2	2.482	56,4
Francia.....	8.174	209,5	1.292	33	938	25	3.999	102	828	21,2
Italia.....	4.806	145	82	2,6	169	5,4	241	7,8	2.358	71
Rusia.....	7.850	80	12.000	142	3.500	33	7.300	73	362	3,7

los totales en miles de toneladas; los unitarios en kilogramos por cabeza.

Para los años 1901 á 1905 el término medio del consumo de trigo y centeno de Europa, era dado por las siguientes cifras, tomadas de la publicación más autorizada de Europa en este particular, la publicada por el Ministerio de Agricultura de Austria:

Bélgica.....	311 kilogramos por cabeza,
Dinamarca.....	308 » »
Alemania.....	245 » »
Finlandia.....	231 » »
Francia.....	236 » »
Gran Bretaña.....	165 » »
Italia.....	150 » »
Holanda.....	225 » »
Noruega.....	163 » »
Austria Hungría.....	173 » »

Portugal.. . . . .	83 kilogramos por cabeza,		
Rusia.....	199	»	»
Suecia.....	185	»	»
Suiza.....	221	»	»
España.....	182	»	»
Balkanes ...	152	»	»

descontado lo reservado para la siembra.

Para que se vea la variación de un año á otro, tomo de la misma publicación los números siguientes referidos á Inglaterra, á Francia y á Rusia, como tipos de países esencialmente importadores, que completan sus necesidades con la importación los dos primeros, y exportador el último.

Consumo de trigo, por cabeza, en kilogramos.

AÑOS	Inglaterra.	Francia.	Rusia.
1901	155,27	191	43,67
1902	165,80	206	72,07
1903	168,89	236	57,71
1904	161,83	184	72,51
1905	168,80	207	47,99
1906	165,39	205	33,29
1907	164,15	218	44,97

En Rusia el consumo de centeno fué mayor que el del trigo: las variaciones, análogas.

*Patatas.*—Menos completos son los datos que tengo relativos al consumo de patatas, pero en cambio presentan tales y tan notables diferencias de unos á otros países, que hacen patente la influencia de las costumbres y de las condiciones de clima y suelo sobre la clase de alimentación. Así, Alemania, que por su clima duro y suelo arenoso y poco fértil en comarcas enteras, sustituye una buena parte del cultivo de los en tales circunstancias poco productivos cereales, por el de las patatas, más resistentes y adecuadas á sus condiciones, presenta el consumo más alto de patatas, si bien no debe

olvidarse que cantidades enormes son consumidas en la industria (destilación) sin pasar á la alimentación, y que parte de la cosecha se destina al ganado: en mayor ó menor grado ocurre lo mismo en otras naciones; datos realmente comparables exigirían el previo descarte de tales porciones. En España y en Italia, cuyo clima y suelo permiten producir leguminosas en abundancia, son éstas preferidas en muchos casos á las patatas. En otros países, las circunstancias productivas ó comerciales, y como digo, en mucho, las costumbres y el ejemplo, influyen en el consumo. Éste fué en 1906:

En Alemania.....	de 592,6 kilogramos por cabeza.		
» Austria Hungría (1905)	» 337,5	»	»
» Inglaterra.....	» 109,2	»	»
» Francia (1905).....	» 360,6	»	»
» Rusia (1904).....	» 139,6	»	»
» Estados Unidos.....	» 67,7	»	»

La deficiencia alimenticia de la patata comparada con el pan, por faltarle casi todas las substancias azoadas que éste tiene, hace que un gran consumo de patatas, si no se halla completado por grasas y carne, represente una infra-alimentación (Irlanda).

*Leche.*—Del grupo de alimentos azoados, daré algunos datos referentes á leche y sus productos, y á las carnes.

La importancia del consumo de leche se vé por los datos que siguen: En Alemania, en 1900 el producto de la lechería ascendió á 1.625 millones de marcos: superior al de los cereales.

Para 1905 las cifras son:

2.642 millones en productos de lechería,
2.953 » » » de carnes,

cuando los de cereales y patatas son 2.253,4 y 875 respectivamente.

A pesar de esta enorme producción, importa para el con-

sumo, calculándose para 1908 en unos 115 millones de marcos el valor de la mantequilla y quesos que debía importar.

Exportación dinamarquesa de mantequilla:

En 1869-1870.....	5 millones de kilogramos.
» 1879-1880.....	12 » »
» 1889-1890.....	28 » »
» 1899-1900.....	55 » »
» 1905-1906.....	72 » »

que suponen 2.000 millones de kilogramos de leche, ó un millón de vacas; que para la pequeña extensión del país (38.010 kilómetros cuadrados), y alto precio del producto exportado, representa una gran riqueza. Corresponden 26 vacas al kilómetro cuadrado si nos referimos á la extensión total del país.

Los principales países productores, exportadores de mantequilla, son Dinamarca y Rusia; en segundo término Francia y Holanda.

A Inglaterra exporta también la Argentina en grandes cantidades.

Para que se tenga una idea del consumo, citaré que el consumo de mantequilla, es en Alemania de 7,7 kilogramos por cabeza en 1906. El de leche, 8.800 millones de litros, ó sea de 140 litros por cabeza, aparte de la leche desnatada, de que se absorben además grandes cantidades. Para tener en cuenta el consumo total de grasas, hay que añadir las mantecas de ganso, buey y cerdo. Además se consumen 1,42 kilogramos de queso por individuo.

Mayor es aún el consumo en otros países de la faja central de Europa (Suiza, Holanda y Bélgica, Norte de Francia, Dinamarca, Finlandia, ciertas comarcas austriacas, Polonia, etc.).

En España el consumo de mantequilla es insignificante, sustituyéndola por la manteca de cerdo y por los aceites vegetales, que son el condimento más usual para las comidas. Indudablemente el paso á la mantequilla denotaría un avance en la alimentación (y en la riqueza agrícola y general).

*Carne.*—Alimento importante y relacionado, sobre todo en la actualidad, con el bienestar general, pues siendo, hoy día, de los más caros, nutritivos y agradables, es uno de los preferidos; tanto es así, que su uso se limita principalmente por el precio, costando la unidad alimenticia poco más ó menos doble en forma de carne que de leche, y casi doble en ésta que en la de pan.

El consumo medio de carne es en Alemania:

En 1904.....	de 52,05	kilogramos	por	cabeza.
» 1905... ..	» 51,39	»	»	»
» 1906... ..	» 50,29	»	»	»
» 1907... ..	» 52,84	»	»	»

Como se ve, poco variable. Á este consumo hay que agregar 1,8 kilogramos de productos de caza, 2,25 de aves de corral, y 4 kilogramos de pescado.

En Francia era:

En 1862.....	de 25,9	kilogramos,
» 1882.....	» 32,9	»
» 1892.....	» 35,1	»

umentando, según dicen las cifras, paulatinamente. Hay que añadir 0,3 kilogramos de carne de caballerías y 0,4 kilogramos de carne importada.

En Inglaterra el consumo medio es:

En 1891-1895.....	de 55	kilogramos	por	cabeza,
» 1897-1898 á 1902-1903..	» 55,2	»	»	»
» 1902-1903.....	» 52,2	»	»	»

con variaciones poco notables ya desde mediados del siglo pasado, pues era

En 1868.....	de 46	kilogramos.
» 1872.....	» 50	»
» 1876 1880.....	» 51	»
» 1881-1885.....	» 50	»
» 1886-1890.....	» 52	»

el consumo; poco distinto del consumo medio alemán, á pesar de la fama inglesa de comer mucha carne.

*Pescado.*—Los datos referentes á este artículo son inseguros.

El pescado de agua dulce es casi imposible de especificar, por ser consumido en la localidad y pescarse mucho de él á espaldas de la autoridad.

La importancia (1) de la pesca puede deducirse del valor que representa en algunos países.

En Inglaterra, en 1907, alcanzó á unos 11,7 millones de libras esterlinas; en 1908, á 10,9 millones, que podrán representar, respectivamente, unos 150 á 200, y 140 á 190 millones de kilogramos de pescado.

En Noruega, en 1908, la pesca, descontados los cetáceos, alcanzó un producto de unos 57 millones de francos.

En Francia, en 1906, se calculó en 112,6 millones.

En Alemania, en 1907, en unos 36,5 millones; en 1908, en unos 41,4 millones de francos.

*Bebidas alcohólicas.*—En el consumo de los países europeos tienen una importancia extraordinaria las bebidas alcohólicas presentadas en una porción de formas; siendo las tres más importantes las bebidas espirituosas ó licores ó aguardientes, las cervezas y el vino. En Inglaterra, Francia y Alemania, según Mulhall, casi la *sexta* parte de los ingresos totales del país se gastan en bebidas! Y menos mal si la mayor parte no lo es en las espirituosas, con todas las consecuencias del alcoholismo, una de las plagas sociales más extendidas, precisamente en las naciones por otro lado más adelantadas.

Por término medio, el consumo de aguardientes de todas clases puede fijarse en los años:

---

(1) Económica; la social, generalmente poco encomiada, es muy interesante; basta citar uno de sus aspectos: el reparto de los productos entre los pescadores.

Francia....	1895-1899	4,37	1900-1905	3,54	por año.
Bélgica....	»	4,42	»	3,69	»
Italia.....	»	0,54	»	0,66	»
Holanda...	»	4,17	»	3,94	»
Suiza .....	»	2,91	»	2,55	»
Inglaterra..	»	2,34	»	2,30	»
Suecia.....	»	3,82	»	3,89	»
Dinamarca..	»	7,40	»	6,95	»
Noruega...	»	1,36	»	1,58	»
Rusia.....	»	2,42	»	2,47	»
Austria....	»	5,26	»	5,15	»
Alemania..	»	4,32	»	4,10	»

Se considera de ordinario como excesivo, cuando pasa de unos 3 kilogramos por cabeza, teniendo en cuenta que esta cifra incluye como divisor: niños, mujeres, ancianos y no bebedores; y por tanto, no quiere decir que el consumo individual no exceda, á veces enormemente, de semejante número medio.

*Cerveza.*—Fuera de los países vinícolas—Francia, España, Italia—y aun en algunos que también lo son—Rhin—, es la cerveza la bebida más usada y más importante, y una de las producciones más grandiosas del país. La tabla siguiente, tomada de Struve, da idea de la misma en los países europeos hacia 1905:

	PRODUCCIÓN	
	Total.	Por cabeza.
	Hectolitros.	Litros.
Alemania.....	72.905 185	119
Inglaterra.....	57.338 240	133
Austria Hungría.....	21 747.023	44
Bélgica.....	16.295.471	228
Francia.....	14.600.000	37
Rusia.....	4.500.000	5
Suecia.....	3.207.566	61
Dinamarca.....	2.501.274	93
Suiza.....	2.030.000	61
Holanda.....	2.000.000	36
España.....	8.000.000	4
Noruega.....	7.000.000	30
Italia.....	219.572	0,7
Portugal.....	24.000	1,2

El consumo por cabeza en los diversos países se aprecia por término medio en los años 1900-1905 en los siguientes valores:

Francia.....	33,5	litros.
Bélgica.....	218	»
Suiza.....	64	»
Dinamarca.....	94,5	»
Inglaterra.....	138,7	»
Alemania.....	119,7	»
Suecia.....	56,6	»
Austria Hungría.....	43,2	»
Noruega.....	16,9	»
Rusia.....	4,4	»
Italia.....	0,78	»
España.....	4,5	»

algo diferentes de los de producción.

*Vino.*—El consumo varía enormemente de unas naciones á otras, siendo artículo casi de lujo en unas, al paso que es de uso corriente en las grandes productoras.

Entre 1900 y 1905 el consumo en varios países extranjeros fué:

En Francia.....	de 146,2	litros.
» Bélgica.....	» 4,63	»
» Holanda.....	» 2,2	»
» Italia.....	» 112	»
» Suiza.....	» 68,8	»
» Inglaterra.....	» 1,50	»
» Alemania.....	» 6,58	»
» Austria.....	» 17,8	»

por cabeza. Salvo España y Grecia, el consumo de las restantes naciones no tiene importancia.

Además de estos grupos fundamentales de alimentos, existen otros varios que van siguiendo la ley general que rige la aclimatación y generalización de su uso; esto es, que empiezan por ser objetos de lujo reservados á las clases altas de la sociedad, y poco á poco van extendiéndose hasta

formar en el número de los usuales y acabar en el de los indispensables. La historia de casi todos los alimentos principales enseña que muchos de ellos, en tiempos prehistóricos, han corrido estos mismos trámites, á juzgar por indicios muy probables; dejo á un lado el ejemplo reciente y bien conocido de las patatas y voy á citar algunos que están actualmente en el período de generalización y otros ya en el de uso necesario, como la sal y el azúcar, lo que en menor escala también ocurre para el café, chocolate (cacao), té y otros artículos coloniales.

El *azúcar*, que hasta 1600 se compraba en Francia en las boticas como remedio y antiguamente figuraba entre los regalos más apreciados, desde que se resolvió su obtención industrial de la remolacha y de otros productos agrícolas, además de la caña de azúcar que fué su primitivo origen, se ha extendido tantísimo en uso, que llega á formar uno de los artículos más importantes de consumo; es alimento compuesto por completo de hidrocarburos, y por tanto de los más concentrados que se consumen, á cuya excelente propiedad añade la de ser agradable al paladar en sumo grado.

Su consumo alcanza en algunos países valores extraordinarios; por ejemplo, en Australia, 50 kilogramos por habitante; en los Estados Unidos 25 á 29 kilogramos. En los países europeos viene á consumirse:

En Francia....	de 11 á 12 kilogramos por habitante.		
» Suiza.....	» 16	»	»
» Inglaterra.	» 35 á 38	»	»
» Austria....	» 6	»	»
» Rusia.....	» 3 á 4	»	»
» Alemania..	» 9 á 12	»	»

En España oscila alrededor de 5 kilogramos por habitante. Hasta la pérdida de las Antillas, Cuba, Puerto Rico y Filipinas surtían á la Península de azúcar de caña, de cuyo producto eran (con Java, el Brasil, y algo las Luisianas y Tejas) los principales productores del mundo. Desde fines del siglo pasado, libre de la competencia de nuestras colonias, y

ayudada por la enorme protección arancelaria, se desarrolló en España la industria azucarera, especialmente la de remolacha casi frenéticamente, hasta el punto de producirse una crisis; mas el precio elevado, sostenido por los derechos de aduanas, y por la unión de los fabricantes, han hecho que, á pesar de una sobreproducción, no logre aumentarse el consumo (1).

El consumo de *sal* varía poco de unos á otros países de Europa, y puede fijarse en 6 á 9 kilogramos por habitante; generalmente unos 7,5 kilogramos; así, por ejemplo, el consumo francés es de 8 kilogramos.

Aunque en Inglaterra aparecen en las estadísticas 22 kilogramos, es por incluirse consumo industrial y otros usos que tiene además del de condimento. Sabido es que en ciertas regiones de África sirve de dinero.

El *café* y el *té* son artículos de los que, en particular el primero, van tomando una importancia excepcional en el consumo europeo, aunque, como productos exclusivamente coloniales, estamos supeditados á la importación.

El *té*, de mucho uso en Inglaterra, se emplea menos en el continente. En 1900 se importaron en Inglaterra 249 millones de libras (peso) de *té*. El consumo en 1891 á 95 fué de unos 2,5 kilogramos por habitante. Fuera de Holanda, en que llega á 0,5 kilogramos, en los restantes países europeos apenas pasa el consumo de 30 á 50 gramos por cabeza. La gran cantidad de *té* lleva consigo el considerable gasto de azúcar en Inglaterra.

El *café* llega á 3 y 3,5 kilogramos de consumo por habitante en bastantes países, y su uso para una gran parte de la población europea es una verdadera necesidad.

Terminaré estos ligeros datos estadísticos con algunas observaciones generales.

---

(1) Es esto tanto más lamentable, cuanto que una baja de precios, además de mejorar la alimentación general, podría fomentar la importantísima industria de mermeladas y frutas en dulce, que Inglaterra explota en tan gran escala, á pesar de que importa el azúcar de Alemania, y nosotros le damos para ello enormes cantidades de frutas.

La mayor parte de la alimentación humana la constituyen vegetales más ó menos transformados, aunque á veces los productos animales—leche—pueden constituir una proporción muy alta de los alimentos. Se nota, en general, tendencia á preferir los concentrados—carne, azúcar, huevos, leche—, y á uniformar la alimentación, aproximándose al tipo de las clases superiores, así como á generalizar el uso de muchos artículos considerados antes como de lujo. Además del poderoso espíritu de imitación y de los motivos antes apuntados para esta tendencia, hay otros dos de índole económica general que conviene precisar. Es el primero, el aumento constante de las grandes poblaciones, la concentración en ellas de grandes masas humanas en contacto con las otras clases sociales, masas que (á diferencia de las productoras) son completamente independientes para elegir su alimentación, que escogen libremente sus alimentos en el mercado; mercado universal gracias á los medios fáciles de transporte; que no se hallan ligados á unos ó á otros productos propios particulares. La segunda causa, ligada con ésta, es el dominio absoluto del régimen monetario, la disminución de las economías naturales, la monetización aun de los operarios agrícolas, cada vez más marcada y que les conduce también á la libertad de adquisición desligándoles en su alimentación de los frutos obtenidos en su campo de trabajo. Á medida que los medios modernos de comunicación penetran hasta los últimos rincones, va marcándose más y más esta tendencia y el triunfo de la economía monetaria. ¿Es esto siempre un progreso? Es discutible, sobre todo si se atiende á las desastrosas consecuencias que los datos de consumo de familias obreras reducidas á este régimen monetario nos han hecho ver—ejemplos *h) i)* del § anterior—, presentando claramente las señales de alimentación defectuosa. Se ha abandonado el gran consumo de cereales—260 á 360 kilogramos anuales por habitante—, que en los dos primeros siglos de la Edad Moderna habían sustituido al gran consumo de carnes que probablemente regía al final de la Edad Media, y que según Schmoller, por ejemplo, en Francfort en 1308 y



en Nuremberg en 1320, se elevaba nada menos que de 125 á 150 kilogramos por persona. Las patatas, deficientes por carencia de albúmina respecto á los cereales á que sustituyen, y la pequeña cantidad de carnes y grasas que les es dado comer á las clases inferiores, no pueden considerarse como progresos. Complétese el cuadro con el gran consumo de bebidas espirituosas, y no de las mejores, y se verá el campo abierto á las reformas en la alimentación.

---

## CAPÍTULO VII

### Otras necesidades primordiales.

#### § 1.º—OBSERVACIONES COMUNES.

Voy á tratarlas con muchísimo menor extensión que los alimentos. Los motivos, teniendo limitado el espacio, son claros.

La alimentación merece la preferencia: primero, por la importancia que tiene en el gasto total de la familia, alcanzando la proporción de 50 y más por 100 en las clases bajas; segundo, por ser absolutamente indispensable, y sobre todo por estar ligada, no sólo á los gastos, sino á los ingresos: una alimentación insuficiente es lo mismo que trabajo deficiente y peor pagado, que menor jornal, que menos ingresos; la facultad para el trabajo está en íntima dependencia con la abundancia de alimentación: el obrero del Norte de Inglaterra trabaja más y gana más jornal que el del Sur; pero come, se alimenta mucho mejor; tercero, por ser cuestión cuyo conocimiento é importancia económica está en España poco vulgarizada y ser del mayor interés que se conozca en toda su extensión. Económicamente hablando, no se come para solamente sostener la vida, sino para sostener además *en toda su potencia* la capacidad de trabajo.

Salvada *debidamente* esa necesidad, las otras vienen por sí solas á ocupar su rango. El obrero bien alimentado pronto tendrá otras aspiraciones; pronto deseará vestir mejor,

tener una buena casa; se procurará ciertas satisfacciones culturales. Hay que empezar por el principio, por la base, no por el tejado.

Las otras necesidades: vestidos, habitación, luz, calefacción, son más elásticas que la indispensable alimentación. El mínimo necesario es en ellas muy bajo, pueden satisfacerse con menores medios; la escala en que se haga depende en mucho mayor grado que en la alimentación de las condiciones personales, aficiones, educación, cultura; tienen un carácter social mucho más marcado, que existe también en el refinamiento de las comidas, pero sin aparecer tan visible y notorio como en el caso del vestido y de la habitación, los que, sobre todo el primero, resaltan más por este concepto que por lo que afecta á la conservación física del individuo; en ciertas clases sociales, aun entre las inferiores de la sociedad, alcanzan el carácter de abrumadoras exigencias (empleados inferiores), y llegan á obligar á algunos á que les sacrifiquen hasta su alimentación con tal de no perder las apariencias de su categoría. En el día, un cierto nivel, y con él un gasto mínimo, vienen marcados por la costumbre, y no es tolerable salir á la calle envuelto en una manta ó á medio vestir, aunque la temperatura lo permita; ni puede habitarse, como se cuenta de Diógenes, en un tonel, aunque existan todavía trogloditas; pero, si no estos extremos, en cambio, el cuidado y la limpieza permiten á muchas familias conservar sus trajes con esmero y hacerlos durar largo tiempo, y con ello disminuir sus gastos; así como en la habitación cabe también, con gusto, limpieza y esmero, darle un cierto aspecto agradable y atractivo en medio de la estrechez y de la pobreza. En las poblaciones todas estas exigencias sociales se agravan en vez de aminorarse, resultando, bajo este concepto, ilusoria la ponderada independencia de vida de cada cual. En ellas, el límite inferior de estas exigencias materiales, pero de carácter social, es más alto, exige mayores dispendios que en el campo.

Diré cuatro palabras de algunas de las principales necesidades.

§ 2.º—VESTIDOS.

Para sustraerse á las inclemencias del tiempo, necesita el hombre vestidos que defiendan su cuerpo durante el trabajo y mientras descansa, y lo conserven en las condiciones apetecibles.

El vestido debe hacerse. Desprovisto el hombre de protección natural, que además en los animales suele adaptarse y cambiar con las épocas del año, tiene que procurarse cubierta apropiada para su cuerpo, adecuada y distinta para el verano y para el invierno, utilizando al efecto productos que le brinda la naturaleza, y que debe él modificar más ó menos, para hacerlos aptos á tal uso. En zonas cálidas apenas necesita vestidos, y puede decirse que, más la decencia y el pudor que la necesidad, ocasionan los rudimentos de vestimenta, usados en muchos pueblos de la zona tórrida. En el clima europeo el vestido puede considerarse como indispensable.

De varias maneras ha subvenido el hombre á esta necesidad. Nada se sabe respecto á las edades prehistóricas, pero la antropología nos dice lo que hacen en nuestros tiempos diversos pueblos de la tierra. Poquísimos suprimen todo vestido. Las cortezas filamentosas y con algo de aglutinante de ciertos árboles «tapa», las higueras de la zona tórrida y otros, permiten una especie de fieltro vegetal, bastante usado en varios pueblos salvajes de la Polinesia, África y América. Pinturas, la grasa y suciedad, costras de tierra, sirven de defensa corporal á otros pueblos. En países más fríos, las pieles son la base principal del vestido. En esferas más adelantadas de civilización, los trenzados de fibras vegetales (lino, cáñamo, etc.) y de lana, son un avance, que con el uso de la trama, llega al verdadero tejido, precedido quizás por el fieltro de lana, muy en uso entre los pueblos pastores. En la economía privada se encargaban las mujeres, principalmente en invierno, de fabricar las telas y sencillos vestidos de la

agrupación (Penélope). Poco á poco, los adornos, usados ya, á lo que parece, desde los tiempos más remotos, toman mayor importancia. El algodón y la seda hacen su aparición; y principalmente con la última, importada á grande coste desde la China, transformada en las factorías fenicias y parte teñida con la famosa púrpura, consagra como distintivo de clases sociales y desarrolla en los países occidentales el lujo en el vestido, que entre los romanos, por ejemplo, más se fundaba en la riqueza de telas y bordados, que en la variación de formas.

En la Edad Media, y sobre todo á su final, la moda, tal como ahora la comprendemos, hace su aparición, ligada con la disminución de la economía privada, el progreso de los artesanos, los gremios y su misma decadencia, y el nacimiento de la industria. Las numerosas leyes suntuarias á que antes me he referido, vienen á limitar sus excesos. Los «bombachos» absorben 50 ó 60 metros de tela; las largas colas de las damas, los birretes y caperuzas más caprichosos y extravagantes, de todos nombres y formas, toda clase de ridículos atavíos, afirman el imperio de la moda. Viene la gran industria; la vulgarización del algodón; la baja, la reducción de precios de todos los tejidos; y pasados los tiempos de los Luises XIV á XVI con su apogeo del lujo y galantería, reacciona, en el último siglo, con la simplificación de los trajes masculinos, que se hacen cómodos y sencillos, sacrificando al buen manejo de los miembros todo el aspecto exterior, abriendo la era de la dignificación universal del trabajo. En las mujeres, continúa la moda con sus ridiculeces y fantasías; el coste de los trajes puede alcanzar ahora, como antes, cifras fabulosas, y se paga tanto como la riqueza de los materiales, el buen gusto, la disposición, la confección, la forma, la «creación» del modisto. Quizás algo se haya ganado estéticamente en ese punto, pero sería muy discutible: es meternos á jueces en nuestra propia causa. Lo que sí es indudable, es que el vestido, que por clase de telas, color, ejecución ó disposición ha servido siempre como el gran distintivo exterior de las clases sociales, como muestra de la categoría del indi-

viduo, continúa con ese carácter en nuestros tiempos de democracia (en las palabras). Su carácter social es importantísimo, y no hay quien confunda al *gentleman* con el obrero inglés, que en ciertas ciudades se pone los domingos su traje negro y su sombrero de copa. Es el aspecto más importante para lo que aquí interesa.

También es de notar que, á pesar de que la producción de tejidos (y trajes) es incomparablemente mayor que en otras épocas, el consumo también lo es: más que nada la máquina de vapor ha contribuído á extender en este ramo la limpieza, á facilitar el cambio y sustitución de vestidos, antes bastante más raro. Mucha más gente, durante más tiempo, se ocupa en la actualidad en la producción de los vestidos; las máquinas hilan, tejen, cosen 30, 40, 60, 100 veces más que el trabajo á mano antiguo, pero todo se consume. En cambio, en el siglo xv, la esposa de Carlos VII era la única francesa que tenía más de dos camisas de lino; y en el xvi hay princesas que como gran regalo dan camisas sueltas á los príncipes; y, sin embargo, las cortinas de los palacios eran de sedas; las telas de los vestidos, de brocados, recamadas de oro.

Puede casi siempre economizarse en el vestido. No se hace por consideraciones sociales, por la costumbre, por no chocar. Es, como digo, el punto de mira que más nos atañe, junto con el progreso en la limpieza.

### § 3.º—HABITACIÓN, LUZ, CALEFACCIÓN.

Además de la protección contra los agentes exteriores, la necesidad del descanso, y más adelante, cuando con la cultura los goces del espíritu crecen en intensidad y predominio, las delicias de la intimidad de la familia, la necesidad de un hogar, han originado la casa, la habitación, el *home* del hombre. Cuevas, hoyos en la tierra como los buchmanes, tiendas como los beduinos y los mongoles, casas de hielo como los lapones, chozas, toda clase de construcciones portátiles ó se-

mi-estables que me es imposible analizar sin extenderme con exceso, se han empleado para esta necesidad, hasta que la agricultura y la estabilidad permitieron las casas y construcciones inmuebles. Madera, ramas, pajas, piedra, ladrillo, hierro y metales, distintas combinaciones de estos materiales según las épocas, los países, las costumbres; las más variadas formas, disposiciones y tamaño, según las mismas circunstancias, y según la cultura y la posición social del propietario, han servido para salvar esta imperiosa necesidad material, moral y social, que en su estado más elevado es origen de esa imponderable bella arte que llamamos Arquitectura, cuyos monumentos (aparte de su inmenso valor histórico) forman uno de los mayores encantos de la Humanidad. El aspecto y valor social de la habitación son análogos al del vestido. «L'home fá la casa; la casa fá l'home», se lee en una casa de Barcelona, y á fe que el mote señala perfectamente el carácter, la significación social de la habitación en la vida del hombre. La casa está en correspondencia con el que la habita, con su posición social, con su carácter, sus aficiones, sus gustos, sus ideales. Su carácter é importancia social es elevadísima; forma uno de los más marcados distintivos de la clase social. También su lado moral es capitalísimo, sintiendo no poder detenerme aquí en ello. ¡La santidad, el atractivo del hogar, de la casa paterna! Plumas excelentes han cantado sus alabanzas. ¡No las profanemos!

Parémonos un poco, en cambio, en su parte de utilidad. Debe proporcionar al hombre refugio, descanso, bienestar; allí debe recuperar las perdidas fuerzas, prepararse para el nuevo trabajo.

Si el hombre pudiera, siempre que quisiera, construir á su gusto la casa que va á habitar, es indudable que ésta reuniría, por lo menos, las condiciones necesarias para su objeto; pero bien sabido es que ni antiguamente, por necesitar del concurso de otros para levantarla; ni hoy día, por exigir esa misma ayuda y además terreno y materiales, todo lo cual debe adquirirse por dinero, es posible que cada familia disponga de su casa propia, y menos aún que ésta pueda

corresponder á su ideal. Sólo 6 á 7 por 100 de la población de las grandes ciudades habita en casa propia; en ciertas de ellas, aún menos. La gran mayoría ocupa hoy casas de otros á cambio de una renta, de un alquiler que abonan por su uso; retroceso evidente respecto á la Edad Media, en que casi la mitad, á veces más, de la población tenía su propia mansión; cual ocurrió todavía en mayor escala en la antigüedad, si se cuenta la servidumbre como incluída en la familia.

En Roma se conocían ya las casas de alquiler, que llegaron á tener hasta cinco pisos, existiendo también en algunas otras ciudades romanas. En el centro de Europa, á fines de la Edad Media, empezaron algunos á ceder en alquiler los pisos superiores de las casas que habitaban, desarrollándose rápidamente esta costumbre y construyéndose al poco tiempo casas exclusivamente con ese objeto; primicias del sistema moderno, que ha alcanzado todo su apogeo cuando, después de las guerras napoleónicas y con el desarrollo industrial y mercantil, se abrieron las ciudades derribando muros y defensas, se extendieron sin límites sus edificaciones y salió á luz la especulación. Hoy día, con el régimen monetario, casi toda la población de las ciudades, como digo, y buena parte de los pueblos y del campo, tienen que vivir en habitaciones ó casas alquiladas; pagan una cierta renta y usan la casa que por el precio propuesto encuentran más á su gusto. De aquí la mayor importancia que adquieren las condiciones materiales é higiénicas de las habitaciones que se les ofrecen en alquiler, y entre las que tienen que escoger una, sin otro recurso, quieran ó no quieran.

¿Cuáles son esas condiciones? Posición, aire, luz, agua y calor.

Posición en alto, es de ordinario preferible á situación baja; en las poblaciones con río, suele ser más puro el aire y más sana la situación á la entrada, que á la salida del río; en la ciudad, á la llegada de los vientos dominantes, que al lado opuesto; y por lo regular, los barrios N., NO. y NE. acostumbran á ser los menos sanos.

En la misma casa, las habitaciones al S. y SE. son de or-

dinario las más indicadas para habitar y para dormir; las al Norte y NO., para servicios (cocinas, dispensas, *water-closet*, limpieza, etc.). El motivo es aquí la mayor igualdad de temperatura y allí la acción bienhechora y desinfectante del sol.

*Aire.*—Es la cualidad más esencial. Cada individuo adulto viene á consumir unos 3 metros cúbicos de aire puro por hora, y expulsa otro tanto de aire viciado, cargado de ácido carbónico y humedad y con menos oxígeno. Debe renovarse suficientemente, ó, caso contrario, la salud se resiente, aunque tarde más ó menos en mostrarse el efecto; este efecto paulatino es el más peligroso, ya que cuando se nota, el mal está causado, quizás es irremediable. Afortunadamente, las paredes no son impermeables al paso lento del aire, salvo cuando están pintadas al óleo; las rendijas de balcones, ventanas y puertas dejan también pasar aire, de modo que en las habitaciones ordinarias se renueva en cierta cantidad automáticamente, sin necesidad de acudir á medios artificiales. Por regla general se calcula que en invierno, en los locales ordinarios (con las ventanas cerradas) viene á renovarse así en cada hora de la mitad al total del volumen de aire de la habitación. Este puede reducirse, según la preparación de las paredes, desapareciendo con la pintura al óleo, y bajando con lechada de cal (blanqueo) en 25 por 100; papeles ordinarios en 18 por 100, papeles vidriados en 40 por 100. La cantidad que pasa por las rendijas no puede calcularse: con cierres mal hechos llega á ser molesta y perjudicial. La renovación del aire no debe ocasionar «corriente», y como máximo, se calcula que debe ser por hora de cinco veces el volumen del cuarto. La ventilación necesaria debe calcularse por la proporción de ácido carbónico que contiene el aire, considerándose como bueno, hasta 0,7 por 100; aceptable, hasta 1 por 100 de ácido carbónico; siendo dañoso cuando pasa de 2 por 100. En el exterior el aire puro viene á tener 0,4 por 100.

Sabiendo que un niño produce por hora 0,010 m<sup>3</sup>, un joven 0,016, un adulto 0,020, un adulto trabajando corporalmente 0,036 de ácido carbónico; que además la combustión de un ki-

logramo de cera ó estearina dá 1,5 m<sup>3</sup>; de petróleo, 1,6; 1 m<sup>3</sup> de gas, 0,6 de ácido, puede calcularse en cada caso, el aire puro necesario, según la proporción máxima de ácido admitida. Hay que atender también á la temperatura del cuarto y á la humedad del aire, pero no entro en detalles para no cansar demasiado.

Según Rietschel, por hora y persona se necesita que se renueven:

CLASE DE LA HABITACIÓN	Volumen mínimo.	Volumen máximo.
Cuartos de enfermos, para adultos.....	75 m <sup>3</sup>	75 m <sup>3</sup>
Idem id., para niños.....	35 »	35 »
Escuelas de niñas, hasta 10 años.....	10 »	17 »
Idem id., de más de 10 id.....	15 »	25 »
Locales en que se reúnen adultos, en número conocido.....	20 »	35 »
Idem id., cuando se desconoce el número.	1 vez el vol.	2 veces el vol.
Escaleras, corredores, etc., con mucho tránsito.....	3 »	4 »
Idem id., con poco id. ....	1/2 »	1 »
Cocinas, retretes, etc.....	3 »	5 »

La ventilación puede ser natural, al través de las paredes, por rendijas, etc. (en verano, abriendo las ventanas), ó artificial; y ésta, por chimeneas de ventilación ó mecánica. En todos los casos hay que evitar la «corriente» de aire, esto es, que tome el aire una velocidad sensible (mayor de 0,5 m. por segundo) en la habitación. La ventilación mecánica, suele combinarse muy á menudo con la calefacción.

Los higienistas, de acuerdo con las cifras precedentes, exigen para los cuartos de descanso (dormitorios), un volumen mínimo; fijando por ejemplo en Viena 10 m<sup>3</sup>, en Inglaterra 11,3 m<sup>3</sup>, en otros países 15 m<sup>3</sup> por persona adulta. ¡Cuántas veces dejan de cumplirse tan rudimentarias condiciones! El envenenamiento lento por el ácido carbónico no se olvida de hacer ver la imprudencia, tarde ó temprano. Pero ¿pueden todos lograr condiciones mejores? Desgraciadamente se verá más adelanté, en el capítulo que trata de la habitación como causa de encarecimiento, que está muy lejos de suceder así.

*Luz.*—Durante el día, las ventanas; por la noche, luz artificial..... ó ninguna. Mentira parece, pero también en esto se peca en la iluminación diurna, y en grandísima escala. Pregúntese si nó á tantas infelices modistas, bordadoras, á muchos artesanos, las condiciones de luz en que trabajan. ¡Cuán diferentes y lejanas de las necesarias! ¡Hasta en establecimientos industriales suele escasear á veces! ¡Y el alumbrado artificial! En España, salvo una docena de poblaciones (entre cuyas excepciones no se cuenta Madrid, por lo menos para el público en general; hay que decirlo), se ha pasado de un salto de la candileja y el velón, á la electricidad. La última reúne todas las condiciones deseables, y á pesar de su carestía (en general en Europa—mas no en España, por cierto—es más cara que los otros sistemas: gas incandescente, petróleo, acetileno, etc.), es la preferible, y su uso se extiende.

Á la ligera algunos datos sobre el alumbrado. Para tener buena luz (lateral) por las ventanas, es necesario que no la estorben el paso otros edificios. Trazando desde la parte inferior de la ventana, una línea inclinada 45° respecto al suelo, no debe encontrar al edificio de enfrente. La profundidad del cuarto conviene no exceda de dos veces la altura de la ventana, y de cuatro veces si hay ventanas en paredes opuestas. El ancho de la ventana debe ser la mitad de la altura ó poco menos, y mayor si es posible. Naturalmente, que según la clase de trabajo, la orientación, etc., se necesitará más ó menos luz.

Con alumbrado artificial, puede emplearse iluminación directa ó indirecta; la usual es la primera: se suele exigir (midiendo la claridad en bujías-metros, ó sea tomando como unidad la claridad de una superficie blanca, situada á un metro de distancia de la bujía unidad,—Hefner):

En las calles.....	0,1 á 5 bujías-metros.	
» fábricas.....	15 á 30	»
» oficinas, escaparates, locales públicos.....	25 á 50	»
» escuelas, cátedras, salas de tejidos..	} 30 á 50	»
» trabajos mecánicos finos.....		
» imprentas y análogos.....	40 á 60	»
» salas de dibujo, trabajos delicados..	50 á 100	»

Para dimensiones normales de los cuartos y alumbrado eléctrico por incandescencia, pueden tomarse los siguientes datos, que expresan las «bujías» (Hefner) necesarias por metro cuadrado de superficie:

Teatros, salas de concierto y de fiestas .	9 á 14	bujías.
Salas de conferencias, escuelas y reunión.....	5 á 9	»
Salones, salas y tiendas.....	4 á 7	»
Cuartos de habitación, dormitorios de hoteles.....	2 á 3,5	»
Dormitorios, cuartos secundarios, corredores, escaleras, almacenes.....	1,5 á 2,3	»
Hospitales y cuarteles.....	1 á 2	»

Como se comprende, cabe prescindir de la luz artificial, sin perjuicio para la salud, si el régimen de vida y la ocupación lo permiten.

*Agua.*—El consumo varía sobremanera. Es un elemento higiénico de primer orden, y debe procurarse que su calidad sea buena, no sólo para la bebida, sino hasta para la limpieza. Daré tan sólo algunos datos de consumos medios caseiros, que cuando no deben pagarse por contador, pueden duplicarse y hasta elevarse más:

Para bebida, cocina, limpieza, etc., por cabeza y día.....	20 á 30	litros.
» lavado.....	10 á 15	»
» un baño.....	350	»
» » de asiento, de pies, etc.....	30 á 40	»
» una caballería ó cabeza de ganado mayor, por día.....	50	»
» limpieza de un carruaje.....	200	»

No apunto las cantidades para usos públicos, que aquí no interesan, ni tampoco las dotaciones usualmente admitidas por habitante en las distintas poblaciones. Sólo mencionaré que cada año son mayores.

*Calor.*—Constituye asimismo un elemento importantísimo, no sólo en los países de largo y crudo invierno, sino también

en nuestras latitudes. Es un error crasísimo, no atender á la calefacción de talleres, fábricas y locales en que se trabaja y habita; la pérdida de trabajo que se ocasiona es enorme, y excede muchísimo la carga que puede representar la instalación y servicio de la calefacción. Las temperaturas medias convenientes (que varían desde el suelo al techo), á la altura media de la cabeza, ó sea á 1,5 metros sobre el suelo, pueden fijarse:

Para cuartos de enfermos.....	en 22°
» oficinas y salas de estancia .....	» 20°
» salas, escuelas, aulas, etc.....	» 18°
» exposiciones, corredores, vestíbulos, escaleras, etc.....	» 10° á 18°
» iglesias.....	» 10° á 12°
» dormitorios.....	» 15°
» cuartos de baño.....	» 22°

Los cuartos se enfrían por las paredes, ventanas, suelo y techo, en grados distintos por cada uno; y en todos ellos según las temperaturas colindantes. Se repone la temperatura por la calefacción. Su importancia económica acabo de citarla: la higiénica es también grandísima; el frío no deja descansar convenientemente; expone á enfriamientos, causa de numerosas enfermedades, ocasiona molestias, etc. En los países fríos, en que durante meses seguidos no sube de 0° la temperatura, la calefacción es de primera necesidad. Las chimeneas, usadas ya (en disposición bastante perfeccionada, por cierto) por los romanos; empleadas por los normandos hacia 1060, y en Inglaterra y Alemania hacia 1130; en Venecia en 1347, continúan siendo el sistema predilecto en Inglaterra, por acompañarla una excelente ventilación, lo que reunido al agrado y vivacidad del fuego, le dá la preferencia, á pesar de la desigualdad de calor que produce en la habitación, que no puede considerarse como higiénica, y del gran consumo de combustible que implica. En Francia están también muy extendidas, así como bastante en España é Italia.

En Alemania, Suiza, Austria, etc., se prefieren excelentes estufas, no metálicas, recubiertas de azulejo ó mayólica con

cuerpo de ladrillo. Son de efecto excelente y muy sanas, con ventilación comparable á la de las chimeneas, aunque menos exagerada, pero estorban y ocupan bastante espacio, sin resultar tal vez tan arquitectónicas como la chimenea inglesa, uno de los asuntos favoritos de decoración del arquitecto inglés. Las estufas metálicas, no son tan sanas, aunque de efecto más rápido, y portátiles. El brasero español es antihigiénico y hasta peligroso en alto grado.

Hoy día, las calefacciones centrales, por agua, vapor á baja ó alta presión, ó por aire caliente, y sus combinaciones, son las más cómodas y preferidas, como más adelantadas. Las primeras desecan algo el aire, como las estufas metálicas, aunque no en tanto grado, y no ventilan; el aire caliente ofrece ciertas dificultades higiénicas para la ventilación, si no se plantea convenientemente. La excelente y cómoda calefacción eléctrica, resulta casi siempre, extraordinariamente cara.

La calefacción cuesta dinero: exige consumo de leña, carbón, gas ú otro combustible. De ahí su importancia en la carestía de la vida. Influye además en el coste de las habitaciones, por el mayor gasto de capital que exige el edificio, por el coste de la instalación y por la conservación.

Con esto, termino las observaciones preliminares sobre la habitación.

#### § 4.º—NECESIDADES CULTURALES.

No corresponden al grupo de las indispensables; pero, ¡qué más puede decirse de ellas, sino que son las que corresponden á la dignidad y á la misma naturaleza humana, y que el hombre hasta en las necesidades materiales se esfuerza en introducir elementos de cultura, en refinarlas, ordenarlas, idealizarlas, á fin de elevar su categoría! Si el hombre vive, trabaja, es con el objeto, con el ideal de poder satisfacer estas necesidades, de ponerse en condiciones de ilustrarse, de

ejercitar y mostrar su inteligencia y sus cualidades psíquicas, de disfrutar los elevados goces estéticos, morales, intelectuales y sociales. ¿A qué hablar de su importancia? Sería como echar agua á la mar.

Las he citado y especificado al clasificar las necesidades; volveré á hablar algo sobre ellas, entre las causas personales de la carestía de la vida.

Como el asunto es difícil de compendiar, y para evitar demasiadas repeticiones, dejaré para aquel capítulo, el tratar de las más interesantes para nuestro tema.

---

# TERCERA PARTE

---

## CAPITULO VIII

Variaciones de los precios.

### § 1.º—IMPORTANTES OBSERVACIONES PRELIMINARES.

Si la vida encarece es porque se necesita más dinero para vivir, para satisfacer las necesidades. De dos causas fundamentales puede provenir este resultado: de que aumenten las necesidades, bien sea en cantidad, con la creación de nuevas necesidades antes desconocidas; ó bien en calidad, refinándose, perfeccionándose las ya existentes; ó de que los bienes ó servicios con que se satisfacen aumenten de precio, cuesten más dinero, conservándose invariable el nivel de vida. Ambas causas pueden entremezclarse de las maneras más variadas. Los viajes de instrucción, de recreo, eran casi desconocidos para grandes masas de población, para casi toda ella, hace un siglo. Hoy día «veranean» la cuarta parte de los habitantes de las ciudades; el tranvía es necesario á los más pobres; el periódico, que se ha hecho indispensable, no se conocía apenas hace tres ó cuatro generaciones. He ahí ejemplos de necesidades nuevas. Las sillas de posta, las diligencias, fueron en su tiempo una comodidad increíble; hoy día nos quejamos de los coches-camas y de los coches-restaurant. Las clásicas posadas, las ventas, de nuestros caminos,

han ido evolucionando hasta convertirse en los modernos «hoteles», con camareros de calzón corto, cuarto de baño y aseo en cada dormitorio. Del brasero se ha pasado á la calefacción central por vapor ó agua caliente; del candil y el sebo, á la luz eléctrica. Necesidades que se perfeccionan, se refinan. He hablado antes y volveré luego sobre ello.

Voy ahora á la segunda causa. ¿Sube el precio de las cosas necesarias para la vida? Antes de contestar, he querido, sin embargo, recordar lo que acabo de decir, á fin de que no se sufra una decepción al ver hablar los números. ¡Pero si todo está muchísimo más caro! ¡No se puede vivir! ¡Todo cuesta incomparablemente más! ¡Mienten esos números si no lo dicen!

¡Calma! ¡calma!—digo yo—. Al juzgarlos no se olvide aquella primera causa, que para eso la he vuelto á citar, ni los dos aspectos que presenta.

Otra cosa. Los datos son deficientes. No puedo ofrecer al lector datos plenamente satisfactorios; pero excúselo con la dificultad del problema, con su extraordinaria complicación, como verá más adelante si quiere seguirme en las causas de la carestía. Y que es muy fácil equivocarse en este terreno lo prueba el hecho de que, al producirse en Europa, como diré luego, la primera y célebre gran carestía á raíz del descubrimiento de América, se calculó en los siglos XVI y XVII el aumento de los precios en seis á diez veces; más tarde, y con más frialdad, rebajaban los estadistas este aumento á tres, cuatro ó cinco veces. Hoy día, se acepta, que desde mediados del siglo XV al XVII aumentaron los precios del doble á dos veces y media; pero casi puede asegurarse que no pasó la subida del 200 por 100; cuestión, sin embargo, difícil de fijar por las grandes diferencias y oscilaciones locales y temporales.

*Procedimientos.*—De dos maneras principales pueden presentarse los datos: según se parta de los *precios generales*, del mercado, del comercio al por mayor; ó se quiera atender á lo que realmente cuestan los géneros al consumidor. Claro está

que el único método que puede hacer ver lo que el aumento de los precios afecta al particular, el que expone la verdadera carestía es el último; pero en las consideraciones y estudios teóricos, y además, como base que es fundamental de todas las variaciones de precio, también por el lado práctico, es de suma utilidad considerar los precios generales ó al por mayor, las cotizaciones oficiales de los mercados. Son, por otra parte, los datos más abundantes, más fijos, más seguros, más universales. Voy á empezar por ellos.

Los escasos datos, inciertos y sujetos á variaciones locales, sobre el precio de detalle, de venta en las tiendas, el que paga el consumidor, seguirán brevemente en otro párrafo.

## § 2.º—DATOS GENERALES.

Pueden formarse y estudiarse, también de dos maneras. Tomando valores relativos, los *index-numbers*, ó utilizando los precios reales. La primera, da directamente las variaciones de los precios: de ahí su importancia. Los precios de un año, ó los medios de un período determinado de años, se igualan en *todos* los artículos que se consideran, á una misma unidad ó número, ó punto de referencia, por ejemplo, 100. En otro año ó período, se toma el *tanto por ciento* que el nuevo precio representa del precio que en el año ó período base, tenían las mercancías. Ese tanto por ciento (que se obtiene fácilmente, dividiendo el nuevo precio por el precio real en el período base, y multiplicando el cociente por 100), es el *index-number*, el índice ó número relativo correspondiente al nuevo año ó período. Para fijar ideas, copiaré desde luego la más vulgarizada de estas tablas, la del *Economist* inglés, continuación de la formada por Newmarch.

Precios relativos (*Economist*).

Indice resultante (suma).	2 200	2 689	2 538	2 089	2 236	1 923	2 145	2 136	2 342	2 499	2 310	2 197
Tejido de algodón . . . . .	100	135	95	80	91	67	87	107	124	120	121	108
Hilo de algodón . . . . .	100	154	110	100	92	64	82	77	91	99	86	81
Algodón Pernambuco. . . . .	100	144	88	75	75	42	56	56	79	74	86	67
Estaño . . . . .	100	138	109	90	120	79	110	157	198	230	144	156
Plomo . . . . .	100	109	112	65	82	56	101	73	100	115	82	76
Hierro . . . . .	100	88	92	75	109	69	110	84	94	110	88	87
Cobre . . . . .	100	83	81	60	64	49	85	78	98	121	72	76
Cueros . . . . .	100	128	144	144	130	117	108	114	115	122	122	119
Sebo . . . . .	100	105	102	87	75	99	119	118	119	150	138	129
Madera de construcción . . . . .	100	99	105	102	115	105	127	135	132	131	149	139
Aceites . . . . .	100	126	103	193	82	75	76	91	82	89	92	100
Índigo . . . . .	100	151	205	157	120	136	116	91	93	96	93	98
Lana de oveja . . . . .	100	96	117	92	120	88	141	124	132	137	122	111
Lino y cáñamo . . . . .	100	116	78	78	64	72	81	89	97	102	77	73
Seda en bruto . . . . .	100	174	135	89	114	85	139	107	106	115	109	93
Trigo . . . . .	100	80	88	60	56	39	47	57	53	50	66	60
Algodón en bruto . . . . .	100	173	110	93	92	48	69	67	97	91	98	80
Carne . . . . .	100	123	119	122	123	140	136	140	142	148	140	140
Tabaco . . . . .	100	167	180	228	222	233	183	210	210	210	215	215
Té . . . . .	100	102	141	78	62	62	78	52	63	73	74	74
Azúcar . . . . .	100	83	70	37	42	33	31	43	31	30	33	31
Café . . . . .	100	134	151	93	186	175	63	79	86	86	84	84
	1845-50	1870	1880	1885	1890	1895	1900	1905	1906	1907	1908	1909

Abraza, como se vé, 22 artículos, y se refiere á los precios medios del período 1845-50 como base. El *índice resultante*, indica la tendencia general en los precios de los citados artículos al alza ó á la baja, y puede, si se quiere, expresarse en 100 como los números de la tabla, dividiéndolos por 22 — número de los artículos, cuya suma de «índices» es. El número ó índice resultante de los años 1845-50 sería, naturalmente, 100 en vez de 2.200.

Antes de pasar á otros datos, voy á decir algo sobre la aplicación de los *index-numbers*.

Esta clase de datos no sólo permite observar las variaciones de precios de cada uno de los artículos, con referencia á un precio tipo escogido, sino que sus números *resultantes*, dan la tendencia general de todos los artículos, compensando las causas particulares que hayan afectado en especial á alguno de ellos y hecho subir ó bajar sus precios (véanse las grandes fluctuaciones particulares del cobre, estaño, lana, café, etc.). En el caso de que en un período determinado, los índices resultantes ofrezcan aumentos ó bajas persistentes, es esto indicio de la existencia de causas generales que afectan á todos los artículos, y que se manifiestan, á pesar de las oscilaciones particulares y contradictorias que pueden presentar éstos. Lo que no indican son las causas, y como éstas, aun las generales, pueden ser varias y contrarias unas á otras, sólo se marca su efecto resultante. Una disminución de la potencia de adquisición ó valor del dinero, un aumento general de jornales y salarios, deben producir alza general de los precios; pero si al mismo tiempo obra una reducción en el costo de los transportes, ó en el de fabricación de ciertos artículos, debido, por ejemplo, á perfeccionamientos técnicos, estos últimos factores impulsan á la baja, y sólo el efecto resultante aparece en la tabla (y justo es decirlo, lo mismo ocurre en el coste de la vida). Pero, y esto es muy de notar, en la tabla así formada, cada artículo tiene sobrè el índice resultante, idéntica influencia, aunque su importancia comercial sea sumamente distinta. Por esta misma observación, que en este caso es de importancia ca-



pital, no es aplicable este sistema á la solución del problema de la carestía familiar, ya que en ésta influyen no sólo los distintos artículos que se consumen, sino además muy en especial las cantidades que de cada uno se adquieren, su importancia relativa. Suban, por ejemplo, los cueros, el cobre, la seda, el índigo, el plomo, el estaño, enormemente; el índice total puede denunciar un aumento general de precios; y, sin embargo, la inmensa mayoría de las familias, especialmente las obreras y medias, que apenas ó no consumen dichos artículos, pueden no sólo no notar carestía alguna, sino hasta hablar de baratura, si al mismo tiempo, el pan, las patatas y la carne han sufrido alguna baja, que en el índice resultante puede no compensar el aumento de los otros artículos. Se comprende, según esto, que conforme sea el número y clase de los objetos incluidos en la tabla, el resultado final pueda variar, quizás considerablemente, tanto más, cuanto que dada la gran variedad de clases y calidades dentro de cada uno de los artículos, no es nada fácil escoger con acierto el precio que merezca llamarse medio y que se acepta para la tabla, ni menos el aplicarlo con igualdad al través de los años. Hay tabacos á 10 céntimos y á varias pesetas; café cuyos precios son cinco veces más altos que otros; casi todos los artículos ofrecen ejemplos análogos. Pero hay medio de evitar esto, en parte.

Lógrase, partiendo de clases ó calidades usuales ó medias, pero á ser posible, perfectamente determinadas; si se quiere más exactitud se parte del precio que resulta dividiendo la suma total de dinero á que asciende el consumo de todas las distintas calidades de un producto, por el peso ó medida total consumida; y así, aunque con dificultad mayor ó menor, llega á fijarse un precio medio de cada artículo. Si, hecho esto, se dá á cada uno la importancia relativa que corresponde á su consumo en el mercado general, lo que de un modo parecido se logra, determinando la suma de dinero á que asciende el consumo de todos los artículos incluidos en la tabla (para la que desde luego deben escogerse los más importantes), y hallando la proporción que á cada uno de ellos toca en esta

suma total; y si se modifican los números ó índices de la tabla, multiplicando cada uno de ellos por este factor de importancia (ó por un número proporcional á él, por ejemplo, en todos ellos: 100 veces mayor), cada artículo figurará con un índice que ya no nos indicará la variación relativa de su precio particular más que en casos excepcionales, pero que en cambio en el índice resultante ó total, tendrá la influencia que realmente toca á cada artículo, como ha hecho Palgrave en Inglaterra. Una tabla modificada de este modo, permite, respecto á la tendencia general del mercado, y sobre todo á la carestía de la vida, deducciones mucho más fundadas que la primera, aunque si se incluyen (como suele hacerse) mercancías que apenas ó nada se consumen en la economía privada, por más de que en el mercado sean de grandísima importancia (por ejemplo, hierro, otros metales, primeras materias, semi-productos), las tendencias particulares é influencia de esta clase de materias, pueden modificar sensiblemente y convertir en ilusorios los resultados y consecuencias que pretendieran deducirse para las *economías de familia*. Deducciones sobre este particular, pueden obtenerse por el referido método, si los factores de importancia, conforme á lo hecho en América por Faltner, se determinan según la parte que en el gasto de las familias de cierta clase, nó en el mercado, representa cada artículo. Para ello debe empezarse por recoger los datos necesarios entre un número prudencial de familias de la clase social (generalmente obrera) de que se trate. No completó Faltner su método, tomando para sus tablas los precios á que compraban los consumidores, los de la venta al por menor, sino que partió de las cotizaciones al por mayor, que como haré ver luego, no siguen las mismas fases. Tampoco las estadísticas americanas posteriores han corregido esta falta, debido á los mismos motivos por los que prescindió Faltner de hacerlo, es á saber, la dificultad de procurárselos y su gran variabilidad merced á multitud de circunstancias locales y personales que quitan á esos precios toda fuerza deductiva que no sea para casos muy particulares. Por eso, tampoco traeré yo esos datos, que

además son americanos. D'Avenel propone un sistema parecido para Francia, aplicándolo á tres clases sociales clasificadas por su gasto anual: hasta 2.400; de 2.400 á 7.500; más de 7.500 francos; base arbitraria y además poco fija, precisamente por la variedad de nivel de vida que dentro de cada una se nota en todas las capas de la sociedad.

A la antes copiada del *Economist* añadiré algunas otras estadísticas generales de precios. Las más importantes son: las de Sauerbeck en el *Journal of the Royal Statistical Society*; las americanas, que no extraigo por no referirse á Europa; las oficiales inglesas, las alemanas y las de los estadistas alemanes.

Daré primero la de Sauerbeck, que abarca 45 artículos, con sus precios medios en Inglaterra. Aquí pongo los índices resultantes; luego daré los grupos.

Haciendo = 100 el precio medio en el período 1868-77, resultan los índices:

	Índice.
1818-27.....	111
1828-37.....	93
1838-47.....	93
1848-57.....	89
1858-67.....	99
1868-77.....	100
1878-87.....	79
1881-90.....	75
1882-91.....	74
1883-92.....	72
1884-93.....	71
1885-94.....	69
1886-95.....	68
1887-96.....	68
1888-97.....	67
1889-98.....	66
1890-99.....	66
1891-900.....	66
1900.....	75
1901.....	70
1902.....	69
1903.....	69
1904.....	70
1905.....	72
1906.....	79

Para que se vea el movimiento de los precios, así como los resultados en los números relativos, voy á poner la tabla de precios al por mayor en Hamburgo, de 47 artículos comerciales de primera importancia, y agrupaciones de los mismos con el índice resultante: respectivamente en las tablas I y II que siguen, tomadas de Conrad.

Tabla I.—Precios medios en marcos por quintal (50 kilogramos) en la Bolsa de Hamburgo.

MERCANCIAS	1847 á 1850	1851 á 1860	1861 á 1870	1847 á 1870	1871 á 1880	1881 á 1890	1891 á 1895	1896 á 1900	1901 á 1905	1906	1907	1908
Café (Brasil).....	35,10	45,10	54,88	47,51	73,70	57,15	74,98	44,39	36,06	39,43	35,04	38,88
Cacao.....	64,86	47,94	56,49	54,32	63,30	71,15	66,32	63,04	59,47	56,21	83,97	64,18
Té.....	144,48	152,31	156,19	152,62	132,15	102,56	86,58	76,27	81,47	92,89	91,42	77,89
Azúcar (en bruto).....	22,83	26,11	23,71	24,56	26,81	17,83	»	»	»	»	»	»
Pasas de Corinto.....	23,97	31,02	18,58	24,66	22,07	19,81	13,64	17,65	19,50	22,41	24,02	23,55
Pasas de uva.....	21,36	29,05	26,71	26,79	26,66	23,61	17,65	24,91	25,23	26,66	30,78	27,53
Almendras.....	56,28	64,50	67,14	64,23	71,24	74,44	64,30	65,93	65,23	57,38	80,74	73,33
Pimienta.....	27,54	41,28	35,91	36,75	51,58	67,23	31,92	45	59,76	53,10	49,71	42,41
Aceite de coco.....	45,93	44,10	48,12	46,08	41,07	31,58	28,51	27,95	32,66	33,14	35,62	32,94
» de palma.....	32,73	39,01	38,37	37,70	37,87	26,78	22,64	20,80	23,64	26,19	29,56	25,12
Índigo.....	431,25	587,08	750,87	629,35	701,13	587,59	499,84	475,22	341,27	296,73	326,55	240,68
Caoba.....	10,95	12,04	11,97	11,83	10,95	9,83	8,35	7,88	6,74	5,15	5,24	5,22
Algodón.....	55,68	53,08	119,68	81,26	65,87	50,86	39,74	34,94	39,20	39,47	39,71	41,05
Seda.....	1.931,83	1.773,46	2.069,53	1.923,22	1.975,25	1.424,38	»	»	»	»	»	»
Lino.....	47,40	50,58	75,01	60,23	61,78	54,82	»	»	»	»	»	»
Esparto.....	35,91	36,46	35,01	35,76	35,05	30,59	27,53	29,95	32,23	30,01	29,28	34,85
Arroz.....	16,83	13,03	11,50	13,03	10,61	8,88	7,83	7,64	7,53	8,11	8,92	9,10
Trigo.....	9,72	11,47	10,33	10,95	11,43	8,35	6,72	6,80	6,65	6,97	7,37	8,10
Centeno.....	6,12	8,49	8,23	7,99	8,49	6,59	6,21	5,19	5,31	5,66	6,60	7,24
Cebada.....	7,17	8,20	8,71	8,24	10,53	7,39	4,87	4,60	4,89	5,22	6,11	5,88
Avena.....	5,58	7,74	7,59	7,32	8,05	6,54	5,88	5,55	6,02	6,33	7,44	6,33
Lúpulo.....	44,88	90,99	108,31	90,52	136,24	122,36	»	»	»	»	»	»
Simiente de trébol.....	32,61	53,02	56,46	51,05	58,72	50,03	47,63	36,56	43,82	40,08	44,31	48,07

Cebada.....	7,17	8,20	8,71	8,24	10,53	7,39	4,87	4,60	4,89	5,22	6,11	5,88
Avena.....	5,58	7,74	7,59	7,32	8,05	6,54	5,88	5,55	6,02	6,33	7,44	6,33
Lúpulo.....	44,88	90,99	108,31	90,52	136,24	122,36	»	»	»	»	»	»
Simiente de trébol.....	32,61	53,02	56,46	51,05	58,72	50,03	47,63	36,56	43,82	40,08	44,31	48,07
Aceite.....	12,96	15,25	15,78	15,09	14,77	12,83	10,78	10,99	10,34	10,39	11,77	11,11
» de linaza.....	36,27	40,60	39,78	39,54	33,94	29,07	»	»	»	»	»	»
Pielos de ternera.....	78	110,92	125,28	111,42	114,76	84,03	59,63	72,85	78,42	105,52	92,10	96,36
Cerdas.....	177,03	243,93	241,14	231,62	359,53	337,61	269,21	191,94	195,53	190,10	181,87	180,45
Pelos de caballo.....	139,24	186,42	174,61	173,47	178,93	156,82	»	»	»	»	»	»
Cera.....	134,04	153,93	152,83	150,16	115,60	81,25	86,94	96,33	111,74	123,11	124,73	108,75
Sebo.....	41,07	49,68	44,10	45,92	41,21	34	28,36	24,56	30,37	31,60	33,94	35,72
Grasa.....	28,05	35,59	38,68	35,62	29,27	23,73	17,22	17,86	18,86	17,73	20,50	18,51
Mantequilla.....	60,96	79,08	93,94	82,25	110,35	89,33	»	»	»	»	»	»
Manteca.....	46,56	56,23	55,27	54,22	47,13	42,43	38,41	29,37	41,14	41,33	45,20	45,93
Arenques.....	8,49	10,89	11,41	10,72	13,06	11,69	10,42	11,83	11,88	12,23	13,55	11,98
Hierro (en lingotes).....	3,72	3,87	3,45	3,67	4,32	2,81	2,70	3,04	3,06	3,47	3,57	3,58
Zinc (en lingotes).....	15,54	21,39	19,99	19,83	22,36	15,36	»	»	»	»	»	»
Estaño.....	80,10	120,46	111,15	109,85	105,81	93,06	81,42	81,90	104,42	115,69	122,65	110,15
Cobre.....	85,98	105,88	87,39	94,86	83,50	60,32	51,21	57,70	63,89	67,16	77,74	62
Plomo.....	18,24	21,69	20,05	20,43	22,92	17,12	16,63	18,69	19,42	22,52	23,86	20,96
Azogue.....	418,14	236,74	225,35	262,20	339,65	218,67	210,09	246,96	268,58	230,05	220,46	242,34
Carbón de piedra y cok.....	0,79	0,84	0,78	0,81	0,89	0,63	0,70	0,69	0,71	0,68	0,76	0,75
Nitrato.....	12,81	15,99	13,17	14,18	13,81	10,52	8,57	7,51	9,37	10,73	10,81	9,85
Hierro en barras.....	9,66	9,97	9,22	9,61	10,91	6,95	7,84	7,54	8,33	7,37	8,02	8,49
Hilo de algodón.....	90,42	95,82	209,40	142,54	164,43	149,90	133,50	114,91	136,04	162,32	155,95	157,83
» de lana y mezcla.....	308,07	269,46	355,78	311,87	316,32	218,23	198,16	186,83	171,16	205,59	214,33	197,03
» de lino.....	155,85	157,33	162,30	159,15	128,19	156,24	181,76	168,09	185,51	185,09	193,77	187,69



Según hace notar Conrad, estas tablas, sobre todo la II, demuestran la distinta variación en los cereales comparada con la de los otros grupos. Con relación al término medio del período 1847-80, empiezan los cereales á bajar fuertemente desde 1886. En 1891-96 los cereales varían en la relación 100 : 67; los otros seis grupos escogidos reunidos dan 100 : 71. Mayor es su diferencia con relación al precio resultante de 163 mercancías, que tiene como índice 88; de 1896 á 1905 los cereales están aún más bajos: en 62, contra 66,8 de los otros seis grupos, y 78,3 de las 163 mercancías. En los últimos años de la tabla 1907 y 1908, suben bastante los precios de los cereales. En los restantes artículos, el año 1907 es excepcionalmente alto. El enorme desarrollo de comercio é industria, produce gran pedido de materiales, y suben los precios los últimos años, á pesar de las mejoras técnicas en las fabricaciones. Lo demuestra la tabla II, dando para 1905 á 908 un índice de 77,46 comparado con 1871-80 = 100, ó sea 4,6 por 100 más alto que en el período 1896-1905.

Para que puedan cotejarse con la marcha de estos precios en el mercado de Hamburgo, pondré también una tabla con los índices obtenidos por Sauerbeck, basados en precios de Londres, agrupadas las mercancías en diversas secciones.

Índices medios, por grupos de artículos: Inglaterra (Sauerbeck).

Base: Artículos en 1867-77 = 100.

AÑOS	Alimentos ve- getales . . . . .	Alimentos ani- males . . . . .	Alimentos ani- males, café y té . . . . .	Alimentos en general . . . . .	Alimentos en general . . . . .	Minerales . . . . .	Tejidos . . . . .	Distinguidos mate- riales . . . . .	Materiales en general . . . . .	Resultante . . . . Índice . . . . .	Plata . . . . .	Cotización me- dia de los consolidados . . . . .	Descuento me- dio de banco de Inglaterra . . . . .	Osecha de tri- go . . . . .
1878-87	79	95	76	84	73	71	81	76	79	82,1	99 1/2	3 2/10	3 2/10	97
1889-97	62	81	66	70	70	59	66	65	67	61	101 3/4	2 9/10	2 9/10	101
1891-900	61	80	66	68	74	56	66	65	66	52,6	104	2 9/10	2 9/10	103
1898	67	77	51	68	70	51	63	61	64	44,3	111	3 1/4	3 1/4	120
1899	60	79	53	65	92	68	65	70	68	45,1	107	3 3/4	3 3/4	113
1900	62	85	54	69	108	66	71	80	75	46,4	99 1/2	4	4	99
1901	62	85	46	67	89	60	71	72	70	44,7	94	3 3/4	3 3/4	106
1902	63	87	41	67	82	61	71	71	69	39,6	94 1/2	3 3/10	3 3/10	113

AÑOS	Alimentos ve- getales.....	Alimentos ani- males.....	Azúcar, café y té.....	Alimentos en general.....	Miñerales.....	Telidos.....	Distintos mate- riales.....	Materiales en general.....	Resultante..... <i>Índice.</i>	Plata.....	Cotización me- dia de los consolidados.	Descuento me- dio del Banco de Inglaterra.	Cosecha de tri- go.....
1903	62	84	44	66	82	66	69	72	69	40,7	90 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>	3 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>	104
1904	63	83	50	68	81	71	67	72	70	43,4	88 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>	3 <sup>3</sup> / <sub>10</sub>	93
1905	63	87	52	69	87	72	68	75	72	45,7	89 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>	3	113
1906	62	89	46	69	101	80	74	83	77	50,7	88 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	4 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>	116
1907	69	88	48	72	107	77	78	86	80	49,6	84	4 <sup>9</sup> / <sub>10</sub>	117
1908	70	89	48	72	89	62	73	74	73	40,1	86	3	111
1909	71	89	50	73	86	64	76	75	74	39,9	84	3 <sup>1</sup> / <sub>10</sub>	113

Con esto, creo hay suficientes datos generales, y voy á pasar, en el siguiente párrafo, á varios precios absolutos, algunos acompañados también de los números relativos correspondientes, que, como habrá podido verse, aportan gran claridad sobre las variaciones de los precios.

### § 3.º—PRECIOS PARTICULARES.

Empezaré por la segunda manera de presentar los precios al por mayor, esto es, dándolos con sus valores absolutos, y escogiéndolos entre los más interesantes y entre los artículos más usuales de consumo; acompañados algunos, como he hecho observar, de sus números relativos. Terminaré con un par de ejemplos de precios al detalle, aunque ya he dicho antes incidentalmente los inconvenientes que presentan para un estudio general.

Unos pocos datos históricos, de épocas algo atrasadas, nos ilustrarán sobre la carestía producida al través de grandes períodos de tiempo, y, de paso, servirán de preparación para el capítulo en que trataré de la influencia del valor del dinero. En esas épocas suele haber gran dificultad para reducir á las actuales las pesas y medidas, así como las monedas, por la inmensidad de sistemas locales en uso, que además,

conservando iguales nombres, variaban de unidades, peso y ley con la mayor frecuencia. Hay que tener en cuenta esta importantísima observación en las comparaciones que quieran establecerse, y por lo mismo se exige grandísimo cuidado en estudios de esta clase. Los métodos más usuales para salvar este escollo suelen ser la reducción á gramos de plata fina, á medidas determinadas de trigo, ó á jornales medios, según los casos y clase de documentos de que se dispone. Aquí daré ya reducciones hechas por los mejores autores, á pesar de lo cual el carácter local de los precios y de la producción, por la escasez de comunicaciones, es otra dificultad para las comparaciones.

De datos encontrados en archivos de monasterios alemanes, para una época entre los siglos VIII y IX, se han calculado los precios siguientes y su reducción á gramos de plata, según Sommerlad:

		Plata fina.
		<u>Gramos.</u>
1 modio = 52,2 litros de avena ó cebada.	1 dinero =	1,7055
1 caballo .....	16 chelines =	327,4560
1 buey.....	3 $\frac{1}{2}$ » =	71,6290
1 cerdo.....	11 dineros =	18,7605
1 carnero.. .	6 » =	10,2330
1 cordero.....	4 » =	6,8220

Guérard dá para Saint Germain des Près, cerca de París (hoy día en París), para el año 800:

		Plata.
		<u>Gramos.</u>
1 carro de guerra .....	= 46 chelines =	941,436
1 buey.....	= 8 $\frac{1}{2}$ » =	173,9610
1 carnero.....	= 1 » =	20,466
1 cerdo.....	= 1 » =	»
1 » (para criar).....	= 4 á 8 dineros =	6,8 á 13,64

Como se vé, difieren bastante de los anteriores por circunstancias locales, temporales, y particulares de los animales á que se refieren, como puede también observarse en datos de otras procedencias, que omito.

Para otras épocas, según el abate Hanauer, se tenían los precios siguientes, expresados en gramos de plata (1):

ÉPOCAS	Trigo.	Pan blanco.	Carne de cerdo.	100 huevos.	Carpintero.
	1 hectolitro.	1 kilogramo.	1 kilogramo.		Jornal.
1351-75	25,785 grs.	»	1,575	»	»
1376-400	20,745 »	0,765	1,215	»	7,560
1401-25	16,380 »	0,630	1,035	5,355	7,380
1426-50	20,880 »	0,765	1,250	4,320	6,525
1451-75	13,860 »	0,630	»	4,635	5,940
1476-500	16,335 »	0,675	0,900	5,220	5,940
1501-25	14,175 »	0,630	0,945	3,735	5,400
1526-50	18,61 »	»	1,21	4,14	5,40
1551-75	35,27 »	»	1,30	10,03	5,62
1576-600	49,90 »	»	1,62	8,28	5,53
1601-25	44,07 »	»	2,11	13,50	6,16

El Vizconde de Avenel dá para Francia los siguientes precios medios para el hectolitro de trigo:

	Plata. Gramos.		Plata. Gramos.
1201-25.....	17,100	1371-75.....	40,50
1226-50.....	18,54	1376-400.....	20,97
1251-75.....	26,10	1401-25.....	32,40
1276-300.....	28,845	1426-50.....	30,15
1301-25.....	38,97	1451-75.....	14,625
1326-50.....	30,15	1476-500.....	18

En París, según Levasseur, regían precios algo diferentes, en ciertos años.

En Italia, quizás por el mayor desarrollo de la economía monetaria y riqueza, los precios eran más altos; según Cibrario, el hectolitro de trigo de la mejor calidad costaba:

	Francos.		Francos.
En 1289-300.....	10,19	En 1326-50.....	11,96
» 1301-25.....	8,51	» 1351-79.....	11,57

(1) Recuérdese que el franco tiene 4,5 gramos de plata fina. Divídase por 4,5 para tener francos actuales.

En la parte del libro que destino á tratar de España, recogeré algunos de los precios que en la Península tuvieron en diversas épocas varios interesantes artículos y servicios.

Para Inglaterra suministran abundantes materiales los datos de Rogers. Daré tan sólo algunos del principio de la Edad Moderna, que vienen expresados en gramos de plata:

PERÍODO	Trigo.	1 buey.	1 carnero.	Lana.	Carpintero.
	1 hectolitro.			100 kilogramos.	Jornal.
1511-20	20,59	199,9	21,4	449	4,49
1521-30	21,96	254,6	27,5	348	4,13
1531-40	21	219,5	24,9	406	4,47
1541-50	17,02	190,7	22,4	734	2,63
1551-60	28,85	417	32,9	654	4,75
1561-70	26,22	435,9	37,6	726	5,04
1571-82	34	494,6	44,3	771	5,52
1583-92	48,32	501,1	»	»	5,76
1593-602	70,68	593,3	»	»	5,71
1603-12	69,88	722	»	»	5,57

En las tablas que traen precios de aquellos años, resalta enorme subida de precios, hacia principios y mediados del siglo XVI; efecto indudable, entre otras causas, de la abundancia de metales preciosos después del descubrimiento de América; como se vé, por ejemplo, en los datos de Falke para Sajonia, que pongo á continuación y que vienen en gramos de plata:

PERÍODO	HECTOLITRO			
	Centeno.	Trigo.	Cebada.	Avena.
1455-80	10,62	13,90	10,69	5,47
1521-30	22,50	»	»	»
1531-40	29,44	29,80	22,89	12,51
1541-50	17,66	25,80	14,23	13,33
1551-60	27,12	31,59	16,83	12,66
1561-70	35,03	41,32	20,80	17,68
1571-80	35,94	53,04	26,03	12,67
1581-90	52,53	60,43	25,02	15,75

Fuera de este hecho, de la llamada «revolución» de los precios en el siglo XVI, por lo general, en la Edad Media (prescindiendo de las oscilaciones, que nunca faltan en estos asuntos), como tendencia universal, puede decirse que hubo una subida lenta de precios hasta mediados del siglo XIV, baja de precios hasta principios del XVI, para dar lugar después á la subida rápida y enorme de mediados de ese siglo, subida mayor en unos que en otros artículos, y en unos que en otros puntos: por ejemplo, en el trigo, sube el precio en Sajonia hasta 300 por 100; en Orléans, 200 por 100; en Inglaterra, 150 por 100, donde continúa subiendo desde 1590 á que se refieren estos datos. Los precios generales, no suben tanto; así, por ejemplo, en Alsacia y Francia, podrá ser de 100 por 100 el aumento; en cambio en Inglaterra, y probablemente en España, cosa de 150 por 100; y apenas varían en Italia, donde ya de antiguo estaban más altos, salvo algunos artículos en ciertos lugares (la carne, por ejemplo, en Milán).

Después de la crisis en alza apuntada, podemos pasar á tiempos modernos, y para ellos escogeré los precios de algunos de los más importantes artículos.

*Trigo y cereales.*—En medidas algo diferentes de las de la tabla anterior, de Rogèrs, los precios del trigo en Inglaterra, han sido por «quarter» (= 225 kilogramos).

	s.	d.		s.	d.
1401-50.....	7	1	1851-90.....	44	1
1451-500.....	6	2	1891-900.....	30	2
1501-50.....	12	»	1901-905.....	28	1
1551-80.....	17	9	1906.....	28	4
1581-600.....	26	8	1907.....	28	6
1601-700.....	39	1	1908.....	31	7
1701-800.....	41	1	1909.....	32	»
1801-50.....	64	2			

Para Italia, la Dirección de Estadística dá para el hectolitro de trigo, expresado en liras (francos):

	Liras.		Liras.
1650-59.....	10	1760-69.....	14,90
1660-69.....	8,66	1770-79.....	15,86
1670-79.....	9,03	1780-89.....	18,56
1680-89.....	7,71	1790-99.....	24,71
1690-99.....	10,33	1800-809.....	24,71
1700-09.....	9,70	1810-19.....	24,32
1710-19.....	10,08	1820-29.....	13,53
1720-29.....	7,97	1830-39.....	15,05
1730-39.....	9,73	1840-49.....	16,52
1740-49.....	11,17	1850-59.....	20,84
1750-59.....	12,54	1860-69.....	18,61

En Berlín, los precios medios en mareos, eran, por tonelada.

PERIODO	Trigo.	Centeno.	Cebada.	Avena.
1651-700	74,50	53,40	54,64	52,94
1701-80	84,78	62,72	52,92	52,92
1751-800	125,32	101,42	108,40	96,50
1801-50	185,80	136	127,20	136,60
1851-900	194,50	154,40	152,10	151,70
1901-905	168	138,36	136,20	146,34
1906	179,61	160,60	143	160,28
1907	206,27	193,20	»	181,44
1908	211,22	186,48	»	163,69

Reuno en una sola tabla, tomando los datos de Conrad, los precios del trigo en varios países de Europa, reducidos todos á 1.000 kilogramos y precio en marcos:

AÑOS	Inglate-rra.	Francia.	Prusia.	AÑOS	Inglate-rra.	Francia.	Prusia.
1816-20	364	265,5	206,2	1831-85	180,4	205,6	189
1821-30	266	192,4	121,4	1836-90	142,8	193,2	173,9
1831-40	254	199,2	138,4	1891-95	128,2	178,5	165,5
1841-50	240	206,6	167,8	1896-900	134,3	178,6	160,9
1851-60	250	231,4	211,4	1901-905	140,3	178,1	163,9
1861-70	248	224,6	204,6	1906	142,5	»	173,4
1871-75	246,4	248,8	235,2	1907	143,5	»	200,3
1876-80	206,8	229,4	211,2				

que demuestran el efecto del mercado universal, así como el de las condiciones especiales y del régimen económico de cada país. Al principio del pasado siglo, Prusia, exportadora entonces, tiene casi la mitad de precio que Inglaterra, importadora. Más adelante, también Prusia importa, y los precios en ambos países se equilibran, para terminar siendo más altos en Prusia por los derechos de aduana protectores.

Para que se vean las oscilaciones de precios que se producen en las Bolsas de cereales, que son las principales reguladoras actuales del mercado, voy á poner los precios máximo y mínimo, en Inglaterra, según cotizaciones medias semanales del trigo:

AÑOS	CHELINES Y PENIQUES POR «QUARTER»			
	Máximo.	Mínimo.	Diferencia.	Oscilación. — Por ciento.
1900	29/3	25/3	4/0	15,8
1901	27/8	25 8	2/0	7,8
1902	31/8	24/10	6/10	27,5
1903	30/3	24/11	5/4	21,4
1904	£0/6	26/3	4/3	16,2
1905	32/3	26/8	5/7	20,9
1906	30/9	25/9	5/0	19,4
1907	36/3	26/0	10/3	39,4

Variaciones, como se vé, importantes algunos años, pero de todos modos inferiores en mucho, á las que se presentaban en siglos pasados. Así, por ejemplo, en el XIII oscilaron los precios medios en 56 veces su valor; en el XIV, en 40 veces; en el XV, en 20 veces; en el XVI, en 8 1/2 veces; en el XVII, en 3 1/2 veces; en el XVIII, en 4 1/2 veces; y en los primeros sesenta años del XIX, en 6 veces entre los distintos años.

*Pan.*—Como artículo el más importante de consumo directo, su precio es interesantísimo para el problema de la carestía. Hay que advertir que las condiciones locales influ-

yen sobre su precio, á veces considerablemente, por lo que me limitaré á los datos de algunas de las principales capitales, y á los últimos años, únicos de que hay precios detallados. No es posible establecer comparaciones entre unas y otras ciudades, porque las calidades varían mucho, según las costumbres.

ANOS	LONDRES — Peniques por 4 libras (de 457,29 gramos).	PARÍS — Céntimos por 1 kilogramo.	BERLÍN — Céntimos de marco por 1 kilogramo.	VIENA — Kreuzer (más de 2 céntimos de franco) por 1 kilogramo	BUDAPEST — Kreuzer (más de 2 céntimos de franco) por 1 kilogramo	MOSCÚ — Copeks (1,5 céntimos) por 1 «pud».	AMSTERDAM — Cents (= más de 2 céntimos de franco) por 1 kilogramo.
1890	»	»	27,2	»	»	»	»
1891	»	42,5	»	13,4	12	111	10,6
1895	»	35	20,6	12,4	9,5	82	9,6
1900	»	37,5	24	12,9	10,5	88	10
1901	»	35	24,2	12,7	10,4	93	10
1902	5,4	35	24,2	12	11,4	96	»
1903	4,9	37,5	23,8	11,5	10,3	95	8,5
1904	5,1	36,8	23,5	12,4	11,4	96	9,2
1905	5	36,4	24,3	12,6	11,3	110	9
1906	4,9	»	27,1	12,5	10,5	»	»

*Carne.*—Á los datos de este artículo atañe también suma importancia, como puede desprenderse de lo dicho en la alimentación. Hay que advertir que influyen las condiciones locales, existiendo gran variabilidad de precios, así como el que las calidades ofrecidas en el mercado son muchas, y sus precios difieren considerablemente: la ternera viene á costar 30 ó 40 y más por 100 que la carne de buey. En los precios al por menor, intervienen los carniceros hasta el punto de que pueden resultar diferencias de 50 por 100 y aún mayores, con las cotizaciones al por mayor. Es uno de los artículos más difíciles de promediar, para poder establecer comparaciones. Más que en otras mercancías queda en este producto al arbitrio de unos cuantos proveedores el modificar y fijar los precios, sin que intervenciones de los municipios, cooperativas, etc., consigan mejorar sensiblemente este estado de cosas. Los derechos aduaneros, la riqueza pe-



cuaria de la nación, producen también variaciones muy considerables.

Para que se comprueben estas diferencias, véanse los precios que da Rubineck en coronas (algo más de un franco) austriacas, para distintos mercados de Europa:

	Peso vivo.	Primera calidad.	Precio medio.
		Coronas.	Coronas.
Copenhague.....	1 Diciembre 1910...	64,32-67,00	65,66
Viena.....	28 Noviembre 1910...	49,00-59,00	54,00
Paris.....	28 » » ...	66,50-85,50	76,00
Londres.....	28 » » ...	74,50-82,70	83,60
Berlin.....	3 Diciembre » ..	54,00-57,60	55,80
Belgrado.....	9 » » ..	25,00-28,00	26,00
Budapest. ....	8 » » ...	38,00-43,00	40,50

La siguiente tabla de Gerlach dá los precios al por mayor expresados en pfennigs (céntimos de marco) por kilogramo:

PERÍODO	PRUSIA: 158 MERCADOS			HAMBURGO		LONDRES	
	Buey.	Buey.	Cerdo.	Buey.	Cerdo.	Buey.	Cerdo.
	— Por mayor.						
1847-50	»	»	»	72	86	88	114
1851-60	»	»	»	67	99	100	110
1861-70	»	88	105	89	102	112	120
1871-80	»	115	125	118	108	131	124
1881-90	»	117	124	110	111	112	108
1891-900	110	125	130	113	119	100	100
1901	111	127	138	117	122	107	115
1902	114	131	148	117	132	118	113
1903	117	133	138	123	133	106	103
1904	118	134	131	131	132	106	91
1905	124	143	154	128	128	102	108
1906	132	152	166	136	144	102	115
1907	133	153	148	147	139	107	106
1908	»	»	»	138	146	114	101

Para Budapest dá Rubineck los siguientes precios:

	Peso vivo en céntimos de coronas austríacas por kilogramo.
1901.....	64,5
1902.....	67
1903.....	68
1904.....	73
1905.....	81
1906.....	85
1907.....	87,5
1908.....	81
1909.....	82,5

*Patata.*—Daré tan sólo los precios alemanes, según la estadística del Imperio. Antes he incluido otros en algunas tablas.

	Marcos por 100 kilogramos.		Marcos por 100 kilogramos.
1896... ..	4,01	1901.....	5,14
1897... ..	4,95	1902.....	4,50
1898.....	4,70	1903.....	4,93
1899.....	4,51	1904.....	6,44
1900.....	4,94	1905.....	6,05

Los precios de detalle medios, eran en 1899-1900, de unos 51 marcos; en 1904-1905, cosa de 65  $\frac{1}{2}$  marcos por 100 kilogramos.

*Mantequilla.*—Los datos alemanes dan para comercio al por mayor:

	Marcos por 100 kilogramos.		Marcos por 100 kilogramos.
1896.....	230	1901.....	233
1897.....	228	1902.....	230
1898.....	224	1903.....	231
1899.....	230	1904.....	234
1900.....	233	1905.....	246

Otros precios figuran en la tabla I del § anterior en los precios generales de Hamburgo.

§ 4.º—PRECIOS DE DETALLE AL POR MENOR.

Sería la única manera práctica y racional de presentar los precios, puesto que son los que realmente paga el consumidor, y por tanto los únicos que influyen en el coste de la vida, si no fuera por las dificultades que consigo lleva y hacen á tales precios casi inservibles para la crítica, ó sea para deducciones generales. Su carácter exclusivamente local, su dependencia de las condiciones especiales hasta de las de cada tienda (posición, clientela, etc.), que son las más importantes, según he citado ya varias veces, les quitan todo valor que no sea puramente de curiosidad y relativo.

Pondré algunos datos.

En Francfort valían, según H. Fürth:

	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905		
Carne..	de buey... {	a..	128	234	135	130	150	150	150	153	160	160	160	164	
		b..					120	120	120	120	120	120	120	124	
	de ternera.. {	a..	111	131	131	116	117	121	143	150	150	153	160	160	160
		b..							100	105	100	110	120	120	120
	de carnero.. {	a..	108	114	113	111	112	111	130	130	130	133	140	140	140
		b..							91	100	100	100	100	100	100
Cecina..	205	204	208	195	195	212	213	208	203	216	218	184	186		
Harina de trigo.....	37	36	35	36	38	41	37	37	36	36	36	36	38		
Pan común.....	25	»	»	»	»	»	27	28	28	28	27	27	29		
Mantequilla.....	224	214	194	205	220	218	222	217	228	226	223	221	236		
Huevos .....	361	329	330	323	306	328	337	348	359	361	373	360	388		
Café tostado (Java)....	424	419	415	413	370	354	354	355	351	350	345	358	358		
Leche (litro).....	21	»	»	»	»	20	20	20	20	20	20	20	20		
Petróleo.....	21	20	»	»	»	»	22	22	22	22	22	22	22		

precios expresados en pfennigs (céntimos de marco) por kilogramo ó por medida. La mayoría de los artículos de mucho consumo: carne, huevos, harina (que valía 26 pfennigs en 1886), las carnes, las patatas, han sufrido aumentos de gran consideración en pocos años.

Pondré unos «índices» de precios al por menor, tomados de la cooperativa de consumo de los talleres Krupp, de Essen:

AÑOS	Carne de buey. — 2.ª calidad.	Ternera. — 2.ª calidad.	Patatas.	Pan negro.
1871	»	»	<b>100</b>	<b>100</b>
1875	<b>100</b>	<b>100</b>	70	93
1880	105	104	99	111
1885	109	104	76	89
1890	115	106	74	87
1895	118	110	74	72
1900	111	121	69	83
1905	116	134	87	80
1906	124	150	69	85
1907	127	148	84	94
1908	124	150	89	111
1909	126	156	96	111

Los números negritos son los tomados como base.

Prescindo de otros datos de esta clase, por las razones antedichas.

Los precios de los alquileres los tocaré ligeramente al tratar de la habitación. En ellos, las circunstancias locales son las determinantes del encarecimiento, lo que no obsta para que sea uno de los puntos en que el aumento de los precios aparece general, aunque las proporciones varíen de unas á otras poblaciones.



## CUARTA PARTE

Causas de la carestía (en general).

---

### CAPITULO IX

Método.

Al llegar á este punto capital de mi trabajo, voy á repartirlo, como lo hace también el tema de la Real Academia, en dos secciones, incluyendo en la primera las *causas generales*, que en todos los países europeos influyen sobre el costo de la vida; y reservando la segunda sección, verdadero móvil de este estudio, á aquellos motivos *especiales*, característicos, que en nuestra patria producen ese malestar, esa especie de inquietud, demostrativos de falta de base firme de nuestra vida económica, de hallarnos bastante lejos del bienestar apetecido.

SECCIÓN PRIMERA.—*Causas generales*.—Una clasificación, en sí borrosa y difumada si se quiere, ha de ayudarnos, sin embargo, grandemente á fijar ideas, en la tarea que voy á emprender de ir citando los principales elementos, que, directa ó indirectamente, pueden producir la carestía, ó según las circunstancias, el abaratamiento de la vida.

Las estadísticas han puesto de manifiesto tendencias opuestas. Algunos de los artículos que más se consumen, que más influyen, por lo tanto, en la carestía de la vida de las

clases inferiores, que por ser las que más padecen son las que tengo constantemente á la vista, suben de precio y manifiestan esa tendencia desde hace algunos años. Todos muestran fluctuaciones más ó menos importantes, que si no son duraderas, si su índole es pasajera, temporal, oscilando alrededor de precios normales, claro es que tampoco afectan en su esencia íntima al coste de la vida. Otros artículos, alguno, como los cereales, muy importante, y otros, por lo regular de menor consumo en esas clases sociales, presentan tendencia descendente en el mercado al por mayor si se toman períodos enteros, no años sueltos; varios de ellos se mantienen casi invariables en el comercio de detalle.

Lo que debo advertir, desde luego, para evitar un desengaño al lector, es la imposibilidad en que me encuentro—y no soy yo solo—de desentrañar la influencia propia de cada uno de los múltiples y variados factores que actúan, y mucho menos de precisar la parte que cada cual toma en ese mal de que nos quejamos; y como en estos complicadísimos fenómenos, resultantes á la vez de cuanto rodea al individuo y del individuo mismo; de influencias contradictorias y paralelas de toda índole, directas é indirectas; en que entra además un factor con libre albedrío, dotado de conocimiento y de voluntad, que es en último término quien decide, á conciencia y con razonados motivos unas veces, semi-instintivamente, y sin darse cuenta precisa de los móviles verdaderos que determinan su obrar, en otras; es no sólo imposible dar á cada uno su parte propia, sino á veces ni tan siquiera conocer cuáles hayan sido los predominantes. Decía Roscher hace años en su magistral obra: «Quisiéramos que el lector se acostumbrase, aun en las menores acciones aisladas en asuntos de Economía política, á tener siempre á la vista el conjunto, la totalidad, no sólo de la economía, sino de la vida toda del pueblo». Nada más exacto, ni que mejor explique los tanteos, que la joven ciencia económica se vé obligada á seguir en estas cuestiones.

Es indudable que el uso que pretendo hacer de tan cuerdo consejo, anunciando falta de precisión en mis conclusio-

nes, parece una excelente excusa que he encontrado para evitarme resolver el problema que trato de estudiar, dando su solución por imposible; pero debo hacer notar que si bien con el deseo, como un bello ideal, nada sería para mí más atrayente que poder ofrecer al lector un cuadro de causas, en que la *A* apareciese con el 50 por 100, la *B* con el 14 por 100, y continuara así repartiendo sucesivamente entre las restantes toda la carestía de la vida, en cambio nada menos científico podría presentar, ya que desgraciadamente las bases estadísticas, que son su punto de partida, son deficientísimas, y mucho más para tales deducciones; pero aunque fuesen completas y satisfactorias, no por eso las consecuencias ofrecerían mucho mayores garantías, por la razón fundamental que antes he citado, por la extraordinaria complicación del obrar económico del hombre. Un problema con datos vacilantes no puede pretender solución exacta: el fundamento, la base, deben formarlos esos datos, claros, precisos, terminantes. Problema, además, con numerosas incógnitas, que exige para su resolución completa tantas ecuaciones independientes como incógnitas haya. ¿Existen aquí esas definidas ecuaciones y esa independencia entre las variables? En modo alguno; así es que la solución del problema se limita, en nuestro caso, á ir entresacando de entre los diversos factores, cuáles son ó pueden ser conocidos y cuáles desconocidos; cuál *pueda* ser la influencia de cada uno en vista de las relaciones que los ligan entre sí y con el problema principal, y así *aclarar* algo el problema, nó resolverlo por completo. Se me dirá que hay en la ciencia económica, entre otros, un ejemplo notable de solución de un problema análogo, en el que la influencia de sus factores principales se fijó claramente. Me refiero á la obra de Thünen. Efectivamente, su método es clásico; su obra, por ello, de capital interés y de rango científico excepcional, que ha colocado á su autor entre los primates económicos; pero en primer término, haré observar que se refiere á un caso ideal; y en segundo, que sus datos, por eso mismo, son exactamente fijados por el autor. Con estos elementos se analizan las causas,

se llega á una ley económica. No creo posible, en el caso que yo estudio, caso real, al que se aplica en toda su fuerza el dicho de Roscher, llegar á las abstracciones de Thünen, y mucho menos en el corto y fijado espacio de tiempo disponible para este trabajo, aún reducido para mí por circunstancias particulares. ¡Thünen trabajó veinte años en su obra! ¡Y yo no soy Thünen!

Voy, pues, tras este preámbulo á entrar en materia.

Como dije, para ordenar algo el asunto, pienso establecer una clasificación de las causas.

Lo primero que se nos presenta á la vista en el problema, es el *precio* de los diversos artículos que deben adquirirse y utilizarse en la vida para la satisfacción de las necesidades. Las conocidas y clásicas causas que en Economía se admiten como influyentes, como determinantes de los precios, serán las que formen el primer grupo; las llamaré: *causas económicas*, aunque, como se comprende, esta denominación deberá tomarse tan sólo como circunstancial para los efectos de esta clasificación, en cuanto las «causas» á que se refiere son más marcada-estricta-predominantemente económicas, ya que económicas lo son todas, desde el momento que afectan á un asunto económico, como el coste de la vida. Ésta se desarrolla en medio de la sociedad, en medio de toda esa organización moderna y de esa fiebre creada por nuestra manera actual de vivir; entre una porción de elementos materiales, sociales, y de ideas, que al par que nos ayudan en nuestra actividad económica, nos hacen sentirnos ligados á esa comunidad que en términos generales llamamos sociedad, humanidad; más estrictamente: Estado, servicios públicos, clases sociales, vida social; llamaré, por tanto, al grupo que se halla más directamente afecto á este ambiente social y á estos medios económicos comunes ó de uso general, *causas sociales*; y por último, siendo el individuo quien necesita, quien obra, quien decide, quien elige, quien determina, dentro, es verdad, de las leyes económicas y del ambiente social, pero libremente, por su voluntad, con su personalidad, que da el sello y el rumbo á su obrar, aquellas causas que

más directamente dependan de él, de su carácter, de su individualidad, gustos y aficiones, formarán un tercer grupo de *causas personales*. Como dije al principio, las líneas divisorias no son marcadas. Todas ellas se compenetran, se difuman; pero, en medio de todo, pueden servir de orientación, no con la pureza de colores del arco iris, pero sí como matices de un mismo orden de ideas.

---



## CAPITULO X

### Valor del dinero.

Desde que el régimen monetario ha tomado estado definitivo, la influencia del valor del dinero es sentida más directamente por todos, ya que rentas, beneficios, productos y servicios, en dinero se cuentan, y con dinero se adquieren los bienes y servicios, y se gratifican los usos con que se satisfacen las necesidades de la vida.

Es éste el más importante de todos los motivos de carestía que van á repasarse; primero, porque con la rapidez con que aumenta hoy día, puede ser muy alta la intensidad de su efecto; y segundo, de una manera muy especial, porque una variación que él sufra la padecen y se hace extensiva absolutamente á todos los restantes artículos y servicios, á todo lo necesario para la vida; de un lado se halla él solo; del otro, todo lo demás. Justo es empezar por él.

El precio á que se adquieren las cosas viene influído por el dinero. La cantidad de un bien económico determinado por la cual se recibe ó cambia una cantidad fija de otro bien ó servicio de clase dada, es el precio de éste, expresado en el primero. En economía monetaria, el precio es, por consiguiente, la cantidad de dinero. En la vida ordinaria, los bienes ó servicios se adquieren generalmente en el mercado, esto es, con plena libertad de trato entre el comprador y vendedor. La compra es un *cambio* de una cosa ó servicio por dinero. Ahora bien, en tal canje de objetos ó servicios por

dinero, éste representa, actúa como una mercancía, como otro objeto; y la cantidad de él necesaria podrá modificarse, en consecuencia, si cambia la *calidad* de alguno de los dos, objeto ó dinero; ó, lo que conduce á lo mismo, si se alteran las proporciones económicas relativas de uno ú otro. Si varía la calidad, por el mayor ó menor grado de utilidad ó aprecio que con ello adquiere el objeto cuya calidad se ha modificado, ó, del otro lado, por la mejor ó peor moneda; las proporciones económicas se alteran, bien porque las necesidades del consumo, los pedidos momentáneos ó persistentes del artículo ó del dinero han cambiado, bien porque se ha modificado el coste de producción ó de adquisición de uno ú otro, ó finalmente, porque las cantidades disponibles de alguno de los dos han sufrido ó se presume que presentarán aumento ó disminución. Si se atiende á que, según esto, las circunstancias que influyen son de carácter complicado, incluyendo elementos subjetivos importantes (aprecio, necesidades, evaluación), y pueden actuar sobre la mercancía, ó sobre el dinero, ó sobre ambos, se comprende la dificultad, aun en casos concretos, de resolver la cuestión de si determinada variación es debida á una ú otra, ó á varias de estas causas, y en qué grado.

Aquí voy á limitarme á examinar la influencia por parte del dinero, para luego tratar la proveniente de las mercancías; supondré, según esto, ahora, que por el lado de éstas no hay variación, que hay estabilidad en sus circunstancias: recuérdense de paso las dos leyes principales que rigen la formación del precio: la de la oferta y la demanda (J. St. Mill), y la del coste de producción (Ricardo), en cuya exposición no me ocupo por falta de espacio y suponerlas conocidas. Partiré también del régimen monetario y del crédito, de los que algo he explicado en los preliminares. El verdadero dinero en cada nación, es el que legalmente rige: oro, oro y plata, plata, ó papel-moneda. Me ceñiré, en lo que sigue, á los metales, ó sea al oro y á la plata, sin distinguir entre ellos de una manera especial, ó sea á los metales preciosos. Al tratar de las causas que he llamado so-

ciales, hablaré de los patrones adoptados y diré algo de su influencia.

Desde luego se comprende que la «calidad», la «ley» del dinero legal, ó sea la proporción de metal fino que tenga la moneda empleada, influirá directamente en el valor efectivo del dinero oficial; á no ser que (y muchas veces á pesar de que) el Estado intervenga imponiendo la circulación forzosa ú obligada del mismo, lo que equivaldría á un cambio ó modificación del «patrón» adoptado. Esta causa de variación de precio por la peor ó mejor moneda es tan sencilla en su acción, que basta con citarla para apreciar su efecto: en la Edad Media tuvo su gran importancia; hoy día la ley monetaria es más estable y uniforme. En lo sucesivo me referiré principalmente al metal fino.

Es creencia popular—errónea—la inmutabilidad de valor del dinero. La costumbre de servirse de él como medida universal del valor de los restantes bienes y servicios, hace que el vulgo sólo se fije en las variaciones de precio de éstos, y suponga implícitamente que no se modifica el valor de la medida usada; la ciencia, en cambio, acepta variaciones por parte del dinero, análogas á las de las otras materias; variaciones que se agregan ó se restan de las propias á éstas, suavizando ó reforzando las diferencias que por sí solas hubiesen presentado; lo que ha llevado á atribuir á veces á éstas, una importancia é influencia que no les corresponde. Por otra parte, la carestía de la vida se ha presentado en varias ocasiones casi como única—y desde luego principalmente debida al aumento excesivo de dinero.

El dinero, en el cambio, es mercancía: en la compraventa, pago ó salario, debe ser el equivalente objetivo ó subjetivo del objeto por que se cambia. Puede influirse en su valor por la cantidad ó por su calidad. De su calidad ó ley, ya he hablado; del efecto de la substancia elegida para moneda, trataré en otro capítulo.

Veamos, por de pronto, la cantidad ó masa de metales preciosos. ¿Cómo influye? En primer lugar, se necesitan datos *de ambas partes*; pues ambas son variables: datos suce-

sivos de los precios que se suponen influidos, en que aparezcan sus variaciones; datos de las cantidades de metales preciosos existentes ó producidos en las mismas fechas. ¿Existen estos datos? Antes he dado algunos de las mercancías más importantes. Ya se ha visto lo incompletos que eran. Además, su carácter no es general, cual se necesita para deducciones de la índole de las que aquí se tratan. Antiguamente circunstancias locales; hoy día, éstas, que aunque disminuídas, no pierden su influjo, defectos estadísticos, conocimiento de pequeño número de artículos, circunstancias políticas, elementos y organizaciones comerciales, condiciones sociales, costumbres, los transportes y sus tarifas, pueden dar lugar á variaciones importantes de precio de unos puntos á otros; en ciertos artículos, hasta en el mismo lugar; y la especulación, en todos los casos, completar el caos. Todo ello, hace, en definitiva, que las estadísticas de precios, aun aquéllas que tienen en cuenta los factores de importancia de los distintos artículos; aun las basadas en la importancia del consumo entre cierta clase de familias, no puedan usarse más que con las mayores precauciones y salvedades. Además, se trata aquí de tendencias *generales*; y como dije en los preliminares, el mercado es mundial y el dinero es mundial; la tendencia que nos interesa al alza ó á la baja debe ser general en extensión geográfica y mercantil.

Los precios del comercio al por mayor, son los más importantes para este punto, por ser los afectados de un modo directo y con toda intensidad por el valor del dinero; por ser los precios del mercado universal. Los precios de detalle, sufren otras influencias que les afectan en mucho mayor grado: son, sin embargo, los que interesan al consumidor.

Las estadísticas referentes al dinero son también incompletas; las antiguas faltan casi en absoluto, y los datos que se tienen son á lo sumo apreciaciones, y varios de ellos, fantasías. Desde el descubrimiento de América, hay ya datos menos inseguros para poder fijar números, por lo menos de producción; pero se desconocen cuestiones tan importantes como las cantidades que han pasado á regiones extra-eu-

ropeas, el desgaste, pérdidas, el dinero retirado de la circulación, etc., que hacen sumamente aventurada la apreciación de las existencias. En los últimos tiempos, desde la mitad del siglo pasado, las estadísticas son más detalladas, en lo que cabe más exactas, mejor dicho, más aproximadas, por lo que toca á la producción; pero, en cambio, el dinero ya no es sólo el metálico, no es sólo el circulante; la circulación puede ser más ó menos activa; y las estadísticas no entran en estos detalles, por lo menos de modo general y aplicable.

Por consiguiente, el empleo de los datos estadísticos para juzgar del papel que hace el dinero en la variación de los precios, en la carestía de la vida, es sumamente dificultoso; impone sumas restricciones; tanto más, cuanto que no pueden dejarse de lado las influencias peculiares de los otros artículos. Para poder sacar consecuencias de estadísticas de precios que contengan los dos elementos puestos frente á frente, mercancías ó servicios y dinero; y de otra estadística en que figure sólo el dinero, por exactas que ambas fuesen, se ve que habrá de necesitarse una tercera que complete la documentación: la de las variaciones en cantidad, calidad, consumo y coste de producción de todas las restantes mercancías; sin la que no será fácil poder juzgar con acierto de la influencia que queda en los cambios de precios al del valor del dinero. ¿Qué remedio resta? Seguir el método deductivo; el estudio racional teórico; *deducir*, en lo que quepa deducirla lógicamente, la influencia que cada una de las circunstancias pueda ejercer. ¿Son, entonces, inútiles las estadísticas? En modo alguno: útiles y muy útiles; nos dan los hechos, lo sucedido; permiten ver con más ó menos aproximación, la marcha que han seguido las cosas, la tendencia; permiten comprobar. El procedimiento que seguiré es: poner los datos convenientes, las estadísticas del dinero; á continuación las observaciones procedentes para su uso racional, y terminar con las consecuencias teóricas generales que puedan deducirse sobre su influencia en los precios.

*Estadística del dinero.*—Tomo estas tablas y los datos siguientes, en su mayoría, de Wagner y Lexis.



Como las estadísticas dan los pesos, empezaré por la relación de pesos de las tres monedas más usadas en Europa: el franco, la libra esterlina y el marco.

El franco tiene 5 gramos de peso total, con ley de  $\frac{900}{1000}$  ó sea 4,5 gramos de plata fina; el «luis» ó moneda de 20 francos pesa 6,4516 gramos brutos y tiene 5,8065 gramos de oro fino, con la relación 15,5 entre el oro y la plata.

Según esto,

1 kilogramo de plata equivale á 222,22 francos.  
1 » de oro » á 3444,44 »

La libra esterlina, hoy día con la base de patrón oro, representada por el «soberano» (*sovereign*) de oro (20 chelines) que ha sustituido á la guinea de oro desde 1816 y es conocido por £ (*libra esterlina*), tiene:

7,988 gramos de peso bruto, y 7,3224 gramos de oro fino.  
1 kilogramo de oro equivale á 136,56 £.

Generalmente el peso de la moneda inglesa se refiere á la libra troy (1) standard, que tiene en bruto 46 £ y 14,5 chelines, ó sea 11 onzas, de oro fino. La libra troy de oro fino, equivale á 50 £ con 19,5 chelines.

La «ley» es, por tanto, de  $\frac{11}{12}$ .

El «marco», moneda base en Alemania, tiene  $\frac{1}{3}$  del antiguo escudo (Thaler). Hoy día, el patrón oro, es la pieza de 10 marcos, «corona», que tiene  $\frac{900}{1000}$  de ley, y pesa en bruto 7,96495 gramos, con 7,16856 gramos de oro fino.

Un kilogramo de oro fino corresponde á 2.790 marcos; con la relación 15,5 á 1, corresponden á un kilogramo de plata fina: 180 marcos (oro).

---

(1) La libra troy = 0,373242 kilogramos.

DATOS SOBRE LA CANTIDAD DE DINERO EXISTENTE  
Ó PRODUCIDO.

Acostumbran á distinguirse tres períodos: *antigüedad*, que comprende hasta el descubrimiento de América; el *medio*, que alcanza hasta la producción californiana 1847 ó 1848; y el *moderno*, desde ésta hasta nuestros días; aunque es tal la importancia de este último período, que casi valdría la pena de reducir los dos primeros á uno solo, y establecer dos: uno hasta 1847, y otro desde 1848 hasta hoy; siendo principalmente la producción de oro, la que sirve para fijar esta fecha.

Prescindiendo de los pueblos asiáticos con su civilización antigua, en la época romana, hubo probablemente hacia los años 150 á 250, una época de riqueza ó de abundancia en metales preciosos; que con la decadencia del Imperio, la disminución de la producción y la invasión de los bárbaros, fueron pasando á Asia, á los países del Norte y al imperio de Oriente, y más tarde á los árabes; de modo que el régimen monetario retrocedió en el Occidente, y por los fines de la Edad Antigua y principios de la Media, la cantidad de metales pasó por un mínimo. Hacia mediados de la Edad Media (siglos VIII al X) volvió á reanimarse la producción, principalmente de plata en Europa; en España, en el Harz y especialmente en Bohemia y Sajonia; aunque sólo de hacia fines de esa época puede decirse que la producción excediera á las pérdidas y á las cantidades que pasaban á otros países. Por otra parte, el desarrollo de las ciudades y del tráfico aumentó la necesidad y el pedido de dinero.

Las apreciaciones de la cantidad que puede contarse existía en los países europeos hacia 1500, varían considerablemente: entre 90.000 á 100.000 kilogramos de oro, que dá Chevalier; y 550.000 á 680.000 en que la calculan Wiebe y Lexis (según parece, la cifra alta es más probable que la baja); ó sea entre unos 300 y unos 2.200 á 2.370 millones de francos: para la plata, varían las apreciaciones entre 3,5 y 7,2 millones

de kilos, ó sea entre unos 780 y unos 1.600 millones de francos de valor (si se parte de una relación con el oro de 1 : 15,5).

En total, según las apreciaciones más probables, puede suponerse que existirían unos 3.500 á 3.800 millones de francos en metales preciosos acuñados y en objetos de arte y de uso; cosa de  $\frac{3}{5}$  en oro y  $\frac{2}{5}$  en plata:

Para los dos períodos medio y moderno, la tabla siguiente, con datos tomados de Wagner, recoge los datos más salientes, repartidos los años en grupos, escogidos de manera, que la producción anual (principalmente del oro) aumente progresivamente de uno á otro:

PERIODO	PRODUCCIÓN ANUAL MEDIA					PRODUCCIÓN TOTAL	
	EN PESO		EN VALOR			PESO	
	1.000 kilogramos.		Millones de marcos (oro).			1.000 kilogramos.	
	Oro.	Plata.	Oro.	Plata. Valor real.	Suma.	Oro.	Plata.
1493-1544	6,43	66,4	17,9	16,9	34	334	3.481
1545-1680	8,23	365,8	22,9	79,5	102,4	1.118	49.750
1681-1720	11,92	348,7	32,9	64,3	97,2	472	13.950
1721-1810	20,24	654	56,5	121,6	158,1	1.821	58.864
1811-40	15,32	530,9	42,7	94,8	137,5	460	15.928
1841-50	54,76	780,4	152,8	137,4	290,2	548	7.804
1851-70	195,30	1.057,8	544,6	191,1	735,7	3.906	21.157
1871-90	167,79	2.653,9	468,1	398,8	866,9	3.356	53.078
1891-905	372,14	5.084,9	1.038,7	461,5	1.500,2	5.584	76.273

Para los dos grandes períodos modernos, la siguiente tabla nos dá los totales aproximados (los pesos en 1.000 kilogramos, el valor en millones de marcos oro):

PERÍODOS	PESO PRODUCIDO			VALOR		
	Oro.	Plata.	Suma.	Oro.	Plata. Valor real.	Suma.
1.º 1493-1850.....	4.752	149.827	154.579	13.258	29.430	42.688
2.º 1851-1905.....	12.846	150.506	163.352	35.843	18.721	54.564
TOTAL.....	17.598	300.333	317.931	49.101	48.151	97.252

Y más en detalle nos dan la producción total en los últimos años, los siguientes datos tomados de Lexis y Soetbeer (redondeados sus valores):

AÑOS	PESO — Kilos.		VALOR — Millones de marcos.	
	Oro.	Plata.	Oro.	Plata.
	1900	387.400	5.399.000	1.081
1901	394.955	5.381.260	1.102	436
1902	445.215	5.193.978	1.242	372
1903	493.083	5.216.800	1.367	380
1904	522.250	5.112.479	1.458	400
1905	567.462	5.218.006	1.504	430
1906	605.632	5.133.887	1.691	469
1907	620.723	5.729.210	1.733	511
1908	664.958	6.319.947	1.856	456

La producción se aplica á usos monetarios é industriales; el reparto probable entre ambos aparece en la siguiente tabla de Wagner, basada en apreciaciones de Lexis y Soetbeer, y en las estadísticas austriacas y americanas:

PERÍODO	ORO				PLATA			
	NÚMEROS ABSOLUTOS — 1 000 kilogramos.		RELACIÓN		NÚMEROS ABSOLUTOS — 1 000 kilogramos.		RELACIÓN	
	Usos in- dustriales.	Usos monetarios y otros.	Usos in- dustriales. — Por ciento.	Usos monetarios y otros. — Por ciento.	Usos in- dustriales.	Usos monetarios y otros.	Usos in- dustriales. — Por ciento.	Usos monetarios y otros. — Por ciento.
1831-40	17	3	85	15	200	396	34	66
1841-50	20	35	36	64	220	570	28	72
1851-60	28	178	14	86	270	625	33	67
1861-70	57	133	30	70	310	910	25	75
1871-90	85	83	51	49	500	2.154	19	81
1891-95	90	155	37	63	700	4.201	14	86
1896-905	100	336	23	77	1.000	4.199	19	81

Como de esta producción mundial, una buena parte va á Asia, África, queda en Australia y países sud-americanos, etc., no puede considerarse como disponible en Europa y Norte

América más que la diferencia, y aún hay que descontar los desgastes y pérdidas. Con estas rebajas aprecia Lexis las existencias de metales preciosos en los países europeos y Norte América, en los valores de las siguientes tablas que dá Wagner:

HACIA EL AÑO	EXISTENCIA APROXIMADA		NUEVA PRODUCCIÓN — Miles de kilogramos.	TOTAL EXISTENTE (SIN PÉRDIDAS) — Miles de kilogramos.	DEL TOTAL EXISTENTE	
	Valor en millones de marcos.	Miles de kilogramos.			Queda en existencia. — Por ciento.	Se pierde. — Por ciento.
Existencias occidentales de oro:						
1500.....	1.000	358	»	358	»	»
1550.....	1.710	613	380	738	83,1	16,9
1600.....	2.720	975	380	993	98,2	1,8
1700.....	4.410	1.581	912	1.883	84	16
1800.....	7.940	2.846	1.900	3.481	81	19
1848.....	9.560	3.427	915	3.761	91	9
1890.....	28.560	10.237	7.532	10.959	93,4	6,6
1900.....	35.500	12.724	3.162	13.399	95	5
1905.....	41.850	15.000	2.422	15.146	99	1
1500-1905.....	»	»	17.598	17.956	83,5	16,5
Existencias de plata:						
1500.....	1.260	7.000	»	7.000	»	»
1800.....	7.500	41.667	117.303	124.303	33,5	66,5
1850.....	11.340	63.000	32.524	74.167	85	15
1890.....	17.820	99.000	74.235	137.235	73	27
1905.....	27.000	150.000	76.273	175.273	86	14

Y de ello en dinero, según los datos de Lexis y Soetbeer:

AÑOS	Oro.	Plata.	Oro.	Plata.
	Miles de kilogramos	Miles de kilogramos	Millones de marcos.	Millones de marcos.
1500	179	3.110	500	560
1800	700	23.330	1.953	4.200
1850	1.200	53.500	3.348	9.630
1860	2.833	49.000	7.904	8.820
1870	3.841	45.500	10.716	8.190
1880	4.690	46.700	13.085	8.406
1885	4.790	43.550	13.364	7.840

AÑOS	Oro.	Plata.	Oro.	Plata.
	Miles de kilogramos	Miles de kilogramos	Millones de marcos.	Millones de marcos.
1895	6.104	46.440	17.040	8.450
1900	7.228	50.340	20.167	9.061
1903	8.357	48.580	23.317	8.743
1905	8.522	48.860	23.811	8.794

Con estos datos, y tomando autorizadas tablas de *index-numbers* correspondientes á períodos análogos de tiempo, forma Wagner la siguiente importantísima tabla, resumen de lo que las estadísticas pueden enseñar sobre el paralelismo entre las *proporciones* respectivas en que ha aumentado la cantidad (el *stock*, la suma ó el total *valor*) de metales preciosos y los precios de artículos comerciales varios, de distintos países, en la época desde 1500 hasta 1700, ó sea en el período de predominio de la producción americana de metales preciosos.

**Paralelismo del movimiento de cantidades de metal y subida de precios.**

NÚMEROS RELATIVOS

I.—Movimiento de metales preciosos.

	Hacia 1500.	Hacia 1545.	Hacia 1600.	Hacia 1660.	Hacia 1700.
Existencia de oro hacia 1500 y nuevas producciones después.....	100	151	216	295	326
Idem de plata id. id. (oro á plata como 1 : 15,5).....	100	150	426	764	960
Idem de id. id. (oro á plata en verdadero valor).....	100	148	399	663	799
Idem metales preciosos id. id. (oro á plata como 1 : 15,5).....	100	151	302	487	603
Idem id. id. (oro á plata en verdadero valor).....	100	149	308	481	580
Idem id. (existencia efectiva), oro....	100	148	217	287	»
Idem id. id., plata (1 : 15,5).....	100	131	306	444	»
Idem id. id., id. (1 á verdadero valor).	100	148	399	663	»
Idem id. id., oro y plata (oro á plata como 1 : 15,5).....	100	151	302	487	»
Idem id. id., id. (oro á plata en verdadero valor).....	100	149	308	481	»

II.—Movimiento de precios.

	La mayoría entre 1450 y 1500.	La mayoría entre 1530 y 1560.	La mayoría en las últimas decenas del siglo XVI y primeras del XVII.	Mediados del siglo XVII (1630-1670).	Últimas decenas del siglo XVII y primeras del XVIII.
Valores medios (index-numbers) de precios de las mercancías siguientes:					
Coste de la vida de un obrero (Münster).....	100	128-159	»	»	»
Idem id. (Alsacia).....	100	119-187	234	332	288
Idem id. (Inglaterra)...	100	110-167	242	360	399
Medio resultante de 73 productos agrícolas y otras mercancías (Münster).....	100	122-130-140	»	»	»
Idem de 15 idem (también lana, arenques) (Sajonia)....	100	155-204	299	»	»
Idem de 9 especias y análogos (Sajonia)....	100	138	140	»	»
Idem de 62 productos agrícolas y manufactureros y otros (Alsacia).....	100	114-156	205-237	341-220	252
Idem de 79 idem id. (Inglaterra).....	100	105-79-102	243-251	331-308	339
Idem de 9 (la mayoría) productos agrícolas (Orléans).....	100	91-132	286-241	299-284	315
Idem de 24 productos agrícolas, algunos manufacturados y otros (Francia).....	100	136-174	248-189	243-227	229
Idem de 15 idem (la mayoría) y algunos otros artículos (Italia)....	100	113-133	198	»	»

Aunque con intensidad distinta, puede descubrirse cierta tendencia común ó paralelismo entre los aumentos de metales preciosos y la subida de precios de los artículos comprendidos en la tabla, si bien con diferencias notables en los últimos; de manera que en definitiva, y á pesar de las inexactitu-

des y falta de fuerza de esta clase de estadísticas, no cabe menos de aceptar, y se acepta generalmente como un hecho demostrado, que el aumento de metales preciosos, á partir del descubrimiento de América, fué indudablemente un importante factor de la elevación de precios en los diversos artículos y del encarecimiento de la vida. Pero esta deducción es particular, es sólo aplicable al período abarcado por la tabla; no es lógico extenderla, sin más, á otros períodos.

En efecto, en la última etapa, es tan enérgico el influjo de otros factores, que no es fácil sacar la misma consecuencia. Por parte de las mercancías, los transportes, los progresos técnicos incluso en la misma agricultura, muy especialmente la especulación, las asociaciones comerciales (*cartells, trusts, etc.*), también las diferencias de valor (cambio) de la moneda entre unas y otras naciones, debidas á sus patrones monetarios, actividad en la circulación, desarrollo bancario, etc., producen variaciones y fluctuaciones de precios universales ó nacionales, que concuerdan á veces con las de la producción de oro y plata, pero que otras dan una marcha completamente opuesta; de manera que la coincidencia directa entre alza de precios y aumento de efectivo se presenta sólo accidentalmente; por parte del dinero hay motivos de variación quizás más importantes que el aumento de metálico, y cuyo efecto es difícil de separar de éste; cual es el desarrollo del crédito y movimiento bancario á que acabo de referirme, y que, según las épocas y coyunturas favorables ó desfavorables, lanza ó retira cantidades inmensas de dinero con la formación sobrenormal de empresas nuevas ó retraimiento ó liquidación de otras existentes; en las nuevas, el dinero capitalizado y guardado en los Bancos pasa á la circulación; en las liquidaciones, se retira de la misma; la circulación acrecentada ó activada lanza al mercado más dinero, baja el valor de éste, aumentan los precios; si disminuye, falta dinero, sube su valor, bajan los precios. Ahora bien, las grandes crisis comerciales, las épocas de efervescencia industrial, comercial, bursátil, de negocios, son factores que, aunque basados en el dinero, actúan con «personalidad» propia; ellos

son los determinantes de esas coyunturas que acabo de citar. Por otra parte, el aumento de población, de necesidades públicas y privadas, del ahorro, de capitales empleados en medios de producción, y de organizaciones económicas y sociales influyen también en grande escala sobre la necesidad (demanda) de dinero. Más adelante hablaré de algunos; aquí me limito á citarlos para hacer resaltar la semi-independencia entre la subida ó baja de precios, y las variaciones cuantitativas de oro y plata. En medio de todo, las fluctuaciones de precios tienen carácter ascendente en los últimos años; esto es, sus puntos más bajos van subiendo en cada oscilación, como se vé, por ejemplo, en los índices de Sauerbeck para los últimos tiempos. Parece racional que la enorme producción de oro influya en el alza de precios. Que han coincidido á veces las oscilaciones en la producción con las de los precios, lo dicen las estadísticas; pero otras veces ocurre y otros datos dicen lo contrario.

Así, por ejemplo, según los de Sauerbeck, suben los precios desde 1828 hasta 1868-77, sobre todo desde el 48 al 68, con el oro californiano; bajan más adelante, en el período de desarrollo de los transportes, comercio é industria; y después, á pesar de la producción creciente de oro, siguen casi estables hasta 1898. Viene el oro africano, las minas del Transvaal, y suben los precios, aunque nó con la intensidad que correspondería al crecimiento de la producción, y oscilando fuertemente según la flojedad ó firmeza del mercado y nó á compás de la extracción de oro. En 1900 un punto alto ó máximo de precios coincide con una baja en la producción de oro, por tanto, en sentido opuesto á ésta; en cambio, en los últimos años, la subida coincide con aumento de producción. Ante estas contradicciones, fácil es deducir que las estadísticas solas no pueden dar la llave de la influencia de los metales, del dinero, en los precios. Ofrecen la resultante de todos los factores, y no sólo la del dinero; según las circunstancias, unos ú otros de ellos pueden adquirir mucha influencia; resultado evidente de la complicadísima organización mercantil moderna.

¿En qué forma influye, por tanto, actualmente el dinero?

*Deduzcámoslo.*

Una única mercancía, el dinero, se encuentra frente á todos los restantes bienes económicos y servicios. Todos se cambian por él solo, en el régimen monetario, hoy dominante. La cantidad de esa materia, de dinero, por que deben cambiarse, con la producción enorme de estos tiempos aumenta, sin que se consuma, desaparezca, en semejante proporción. Las existencias crecen, por lo tanto, constantemente. Los precios, en conjunto, se dice que suben; aunque reconociendo que causas propias pueden hacer que unos suban, que bajen otros. El paralelismo entre dinero y precios parece ocasionado por el efecto del aumento de dinero, de su abundancia. Tal es la idea más vulgarizada. Ya he dicho antes lo que los datos ofrecen de verdad sobre el particular. Pero, aparte de esto, aun dando por admitido el paralelismo, hay que analizar más á fondo la sencilla deducción de ser el aumento de metal la causa del de los precios. Aquí estudiaré solamente el lado del dinero, como ya he hecho notar más arriba.

El aumento de precio, originado por el dinero debe estar sujeto, con las variaciones ó modificaciones consiguientes, á las dos leyes generales económicas de la oferta y demanda, y del coste de producción; pero como el carácter del dinero es especial y único, también la aplicación de esas leyes podrá presentar y presenta aspectos especiales.

Según la ley general, el costo de producción determina á la larga el valor del producto; en los metales preciosos empleados para dinero, hay que atender á que por sus condiciones naturales son resistentes, invariables; por las económicas, son de gran valor específico; su elaboración, salvo, por ejemplo, en obras de arte, no influye grandemente en el valor del objeto, y por consiguiente casi todas las existencias, aun las empleadas en otros usos, pueden, cuando se quiera, reducirse á dinero sin gran quebranto; como por otra parte no se consume, su desgaste no es grande, y cuidado con esmero por su gran valor, apenas se pierde; resultado: que la producción antigua, las existencias, sirven en su mayoría, como el producto nuevo; éste se *suma* á las existencias de produc-

ciones anteriores de cualquier época, á diferencia de la mayoría de los otros artículos de consumo, que desaparecen del mercado en plazos más ó menos largos, y deben ser sustituidos por la nueva producción. La ley del coste de producción supone, además, que el consumo se satisface principalmente ó del todo, con los nuevos productos, y que éstos, por consiguiente, son los que determinan el precio. Pero en los metales preciosos vemos que la producción anual es una fracción, un tanto por ciento no muy alto de la cantidad que actúa en el mercado, y el valor del producto viene basado principalmente, determinado, por el de las existencias y sólo influido por la cuantía de la nueva producción. Además, aquí es el valor del producto el que marca la cantidad nueva que se necesita, pues cuanto más alto sea, menos dinero se precisa para las transacciones, por ser bajos los precios; cuanto menor sea el valor del dinero, más caras son las otras cosas, más dinero se necesita para comprarlas: luego el consumo de metales para dinero (que como dice el cuadro correspondiente antes expuesto, es el predominante) dependerá del valor que éste tenga y variará con él; y este valor determinará además el máximo que pueda alcanzar el coste de producción del metal. Esto último nó en absoluto, pues precisamente en estos metales, la especulación, la esperanza de grandes beneficios, intereses de Estado, pueden sostener explotaciones sin beneficios ó con pérdidas; pero en general y á la larga, el valor regulará la producción, limitándola á las explotaciones que rindan beneficio ó cubran gastos. Si la producción es muy grande, como en los últimos años, y el tanto por ciento que representa sobre las existencias es algo alto, puede influir no sólo sobre la tendencia al alza ó baja del valor, sino hasta sobre el mismo valor, según las necesidades del doble consumo, industrial y monetario; pero en general el valor es incomparablemente más estable y fijo que el de otros productos, por las existencias anteriores, y por la uniformidad de su valor en todo el globo, debida á su transportabilidad y resistencia, que le dan carácter mundial como á ninguna otra materia.

Por otra parte, el nuevo metal no suele influir inmediata ni directamente sobre el valor del dinero, ni en las aplicaciones industriales ni en las monetarias. Las primeras, como de objetos de lujo, encierran un momento psicológico, común á los artículos de esa clase (vestidos de baile, palacios, objetos de arte, joyas), que regula el consumo de un modo particular, y tiende á aumentarlo en este renglón de aplicaciones, precisamente al subir su valor, en contraposición á la ley ordinaria que admite rebaja en el consumo al encarecer el artículo. La plata, por ejemplo, al bajar de valor se ha dejado de emplear para joyas en la escala de antes; se prefiere el platino, puesto de moda (aparte de sus otras cualidades), por ser más caro. Y no hay que olvidar que, sobre todo en el oro, las aplicaciones de lujo son más importantes que las prácticas. La utilización industrial, por lo tanto, viene aquí en parte regulada por el valor del metal; no es ella la que influye en el valor de éste.

Sobre las aplicaciones monetarias hay más que hablar. En primer lugar, y sobre todo en la organización bancaria y económica moderna, una parte muy importante de lo extraído se guarda (principalmente en los Bancos), y queda en forma de capital disponible, de dinero disponible destinado á la producción; si persiste en las reservas ó fondos de garantía de los Bancos, sólo puede decirse que circula cuando lo hacen documentos de crédito (billetes, cheques, letras, etc.) emitidos con su garantía; si queda en custodia, sólo pasa á la circulación cuando, para empresas de producción ó para necesidades particulares, en metálico ó en documentos girados sobre él, se utiliza en transacciones. El dinero circulante (en especie ó por sus sustitutos legales ó bancarios), el anterior y el nuevo, es el único que actúa ó influye directamente sobre los precios, sobre el valor del dinero, según que, frente á lo que representan todas las materias y servicios por que deba cambiarse, aumente ó disminuya en proporción mayor ó menor que varíen éstas. Pero aun ese dinero circulante puede tener influencia variable según su empleo. Parte de él, es industrial ó comercial; sus aplicaciones son de índole tan par-

particular que, en muchos casos, aunque afecten al valor del dinero, no llegan á influir sino de un modo muy remoto, en el «coste de la vida», ya que los objetos que con él se adquieren son destinados á la producción, son elementos que van á constituir capital industrial en efectos de uso, y esos elementos son en general distintos de los que se destinan al consumo particular; el comercial puede influir algo más, pero nó tampoco como cantidad de dinero ofrecido á cambio de otros artículos para consumo, sino indirectamente, en cuanto su empleo en grandes ó en pequeñas porciones por el capitalista, exige recargar en más ó en menos al verdadero consumidor los precios de las mercancías, cuyo manejo facilita. Este dinero industrial ó comercial, procede del dinero «capital», y en cierto modo sigue siéndolo, aunque yá como capital activo que circula, se nota, en el mercado. La otra parte del dinero circulante es el particular, el que emplea cada individuo y del que dispone para la satisfacción directa de sus necesidades, para sus gastos, para la adquisición de los artículos que necesita, de los servicios que los demás le prestan. Este dinero es el que influye directamente sobre los precios, sobre el valor del dinero. Es la «oferta» de dinero. Si grandes afluencias de metal lo aumentan en proporción mayor que la necesaria para cubrir pérdidas y la exigida por crecimiento de población y de necesidades, extensión de la economía monetaria y aumento de precios de salarios y artículos de consumo, el precio de estos artículos y servicios se eleva: el aprecio que se hace del dinero baja.

Tanto en éste, como en el dinero industrial y comercial circulante, para juzgar de su efecto sobre los precios, hay que atender á que no es el único dinero, el único medio de adquirir esos productos. El crédito, esa utilización indirecta de los capitales almacenados en los Bancos, y á veces, de la fuerza legal que dá el Estado á sus papeles-moneda ú otros efectos, hace que miles de millones de pesetas circulen en documentos de crédito, sin que tenga que moverse una sola pieza metálica. Sin esta organización sería imposible el tráfico moderno; pero aun en la vida particular (billetes de

Banco, cartas de crédito, cheques, etc.) su uso se hace indispensable. El aumento, mejor dicho, la multiplicación, que de esta forma recibe la cantidad de dinero circulante es imposible de evaluar; pero como hace el papel del dinero, y actúa como él en el cambio, claro está que ha de influir como él en su valor, y á su vez sufrirá la influencia y variará su escala con ese mismo valor, llegando hasta á ser un medio de estabilización. Crédito y dinero, reaccionan uno sobre otro.

No es esto todo. Según el número de veces que en un espacio determinado de tiempo se empleen dinero ó crédito, en el cambio por otros productos, esto es, según la intensidad ó actividad de la circulación, influirán sus cantidades más ó menos en el valor del dinero, ya que corresponde esto y equivale á un aumento de dinero circulante en el mercado. Esta rapidez de la circulación, puede ó multiplicar, ó hacer ilusorio el efecto de los aumentos ó bajas de moneda metálica (ó crédito) en la circulación, sobre los precios. Así, por ejemplo, en el campo, en que es más lenta, la cantidad ó peso de moneda que corresponde á un consumo dado de objetos, á una cifra de transacciones, es mayor, á veces mucho mayor, que en la población, donde pasa con rapidez el dinero de mano en mano, y, en un tiempo dado, con mucha menos cantidad se hacen ventas por la misma suma.

Puede influir además en escala importante sobre el consumo de ambos metales preciosos y sobre su valor, la relación de valor entre ambos, y el carácter legal del dinero. Así, pongo por caso, contribuye en la actualidad muchísimo á la depreciación de la plata, su degradación á las funciones de moneda fraccionaria, con la adopción del patrón oro en los países más importantes.

Por último, la nueva producción, el nuevo dinero que llega al mercado, puede seguir dos caminos diferentes para ponerse en circulación y poder influir sobre su propio valor. En los antiguos tiempos (América española), en que mediante contribuciones y, en ocasiones, exigencias á los naturales, y principalmente por explotación directa de las minas por el Estado, ó por gabelas sobre la misma, gran parte de la pro-

ducción venía á parar á manos del Estado, y éste la empleaba casi inmediatamente en sus gastos, el nuevo metal pasaba de un modo directo á la circulación; tanto más, cuanto también el resto de lo obtenido, propiedad de particulares explotadores de las minas, era cedido directamente á la industria ó enviado á la acuñación. Hoy día, por el contrario, una parte importante de la producción, de propiedad particular, pasa á los depósitos de los Bancos de grandes centros (Londres, Nueva York, París, Amsterdam, Hamburgo); otra, propiedad del Estado, sigue un camino análogo, sirviendo para reservas y tesoro, y para los fondos de garantía de los Bancos nacionales (Rusia); ambas producen en esos Bancos un aumento de metales (casi exclusivamente, oro), de capital disponible, de garantías fiduciarias; el dinero, el capital, se ofrece en mejores condiciones, más barato á las empresas (baja el descuento); se inician y plantean éstas en escala dependiente de épocas y coyunturas, y entonces es, cuando en forma de capital industrial ó comercial, pasa á la circulación, en metálico ó principalmente en efectos de crédito, influyendo principalmente en el aumento de circulación y en el valor la parte que se emplea en el pago de servicios (sueldos, jornales), mucho más que la verdaderamente constitutiva de capital industrial ó comercial, de que antes he hablado. Por este camino, seguido hoy día por la mayor parte de la producción, la influencia se retrasa y hace indirecta; la cantidad que pasa á la circulación é influye (directamente) sobre el valor del dinero, se limita á una proporción pequeña de la cantidad producida. Parte de la producción privada, pasa también directamente al consumo, por ejemplo, en forma de dividendos de las sociedades auríferas, cobrados por gente de capital reducido que emplea en su consumo (en sus gastos) los beneficios que obtiene, sin volverlos á capitalizar; otra parte, finalmente, al pagar los gastos de producción, que se cubren, naturalmente, con parte del metal obtenido.

La diferencia, que acabo de explicar, entre la forma de empleo de la nueva producción en otros tiempos y en los actuales, explica la distinta influencia que las estadísticas

acusar entre los efectos de rápidos (importantes) aumentos de la producción de metales preciosos, en las varias épocas. Así, en la del descubrimiento de América, el derrame rápido de los nuevos tesoros; el enorme aumento relativo de dinero circulante disponible, en época en que la industria, comercio y la organización mercantil poco desarrolladas, no absorbían grandes capitales, produjo una subida de precios, ó sea baja de valor del dinero, considerable y duradera (véase la tabla de Wagner arriba citada); hasta que el desarrollo de esas nuevas organizaciones, empezó á absorber en gradación rápidamente creciente los inmensos capitales necesarios para inaugurar y luego ampliar con impulso irresistible, la nueva vida económica. Por eso, la época californiana, y más aún, la presente, con sus inmensas producciones absolutas y hasta en relación con las cantidades existentes de metales, muestran una influencia incomparablemente menos marcada que la época americana; á veces llega á desaparecer, y en ocasiones se nota independencia entre ambos extremos: dinero y precios, y hasta oposición en sus tendencias, como antes he hecho notar. Desde luego se vé que, además de las influencias que he estudiado por parte del dinero, diversas circunstancias por parte de las mercancías, tienen en la marcha de los precios preponderancia mucho más marcada que el aumento de metales, aun del circulante, y del que en forma de garantía metálica permite reforzar la circulación de efectos mercantiles.

De aquí que al aplicar al valor del dinero la ley de la oferta y la demanda, haya que atender á todos los extremos anteriores para poder fijar cuál es la verdadera oferta, cuál la verdadera demanda en problema tan complicado como el del valor del dinero. Así, será la oferta, la cantidad de dinero que se gasta realmente, que circula, nó el capitalizado ó guardado; y ese dinero tendrá más ó menos valor en la oferta, cuanto más veces ó más á menudo aparezca, cuanto más rápidamente circule; y se sumará á él, ó se verá multiplicado, por el conjunto de medios legales y bancarios de cambio, que le sustituyen, con el factor de eficacia correspondiente á la intensidad de su circulación. Como antes se



ha visto, el aumento de esta oferta sólo indirectamente y en parte depende de la nueva producción. Y será la demanda, la suma de mercancías y servicios que contra pago en dinero, con pago inmediato, no á plazos ni á crédito, se absorba en el mercado, y tanto mayor, cuanto el aumento de población, de riqueza, de actividad económica, etc., y muy especialmente de los precios y jornales y salarios, haga que crezca la cantidad de dinero que se pide, que se necesita.

En resumen, y atendiendo á las observaciones que preceden, no puede menos de decirse que, aun limitado el estudio á las influencias que parten del lado del dinero afectando los precios, el problema, por lo menos para los tiempos presentes, es muy complicado; y las consecuencias que de todo ello se deducen para la actualidad son: que la enorme producción de metales preciosos (oro), ó si se quiere, de dinero, se reparte entre las naciones, bién por ser dueñas de los puntos de producción y serlo súbditos suyos de las explotaciones bién á cambio de sus productos industriales ó agrícolas que ceden por metales preciosos; y se emplea: 1.º, en aplicaciones industriales; 2.º, en reponer pérdidas, desgastes y especialmente paso á otros países (sobre todo de plata á Oriente), así como en sustituir á las cantidades retiradas de la circulación por Estados, Bancos ó particulares (tesoros, garantías, capitalización, ahorro); 3.º, pasa á dinero ó queda destinada á él (oro y plata en barras). Este último sobrante es el que puede ocasionar variaciones de valor del dinero; de un modo directo, si pasa á circulante y excede al crecimiento que haya podido sufrir la demanda, la necesidad de dinero; é indirectamente, si, como sucede con su mayor parte, pasa primero á ser capital disponible; aumenta entonces la cantidad de dinero capitalizado; éste, que busca colocación productiva, se ofrece más barato, disminuye el tipo de descuento (de interés); con esto se anima y facilita la formación de empresas; éstas necesitan adquirir sus medios de producción, pagar su personal; entonces, buena parte de ese dinero capitalizado pasa á la circulación y viene á sumarse para estos efectos, aunque con distintos grados de influencia, al que había pa-

sado directamente á circulante; se produce mayor demanda de artículos y servicios, el valor de éstos crece, con ello las ganancias de los productores y del personal; éste, disponiendo de más dinero, compra más é influye en la subida de otros artículos; y así, á la manera que se extienden las ondas en la superficie de un lago, va ampliándose la influencia á todo el mercado, aunque modificada en escala é intensidad, y hasta en sentido por las influencias análogas ó contrarias: de la intensidad del empleo de medios bancarios sustitutos, de la rapidez de circulación, de la especulación, de los efectos provenientes de modificaciones que se produzcan por parte de las mercancías, que pueden llegar á ser las preponderantes. Disminuyen los capitales disponibles si su salida es mayor que lo que entrega la nueva producción, y se produce la reacción, suave á veces, intensa otras, con la forma, ciertas veces, de terribles crisis, tan á la moda en estos complicados tiempos. Líguese con esto la fiebre industrial con sus incesantes revolucionarias mejoras técnicas, los transportes, el aumento de población, de necesidades, todo lo ya tantas veces citado y de que luego hablaré con más detalle, y que influye sobre la demanda, sobre la cantidad de dinero necesaria, y se verá lo difícil que es en esta baraunda dar á cada factor lo suyo. En cambio, en épocas de menor complicación en la organización mercantil, en el siglo XVI, la influencia monetaria es más simple, más directa y las estadísticas la acusan con claridad, confirmando las deducciones que teóricamente pueden hacerse.

Así es, que achacar la crecida de precios y el encarecimiento de la vida al aumento de dinero, metálico y de crédito, verdaderamente espantable de nuestros días, tiene un buen fondo de verdad, pero es difícil de apreciar é imposible de evaluar. El saber que se producen al año 2.500 millones de francos de oro nuevo, 650 á 700 millones de plata, asusta y arrastra á imputarle toda la carestía de que nos quejamos; pero también las cantidades absorbidas son inmensas: la formación de capitales en efectos productivos (edificios, canales, vías de comunicación, maquinaria, elementos), y los absorbidos en el

tráfico, en planteamiento de industrias, en empresas de todas clases; y la creciente población, con otros tantos individuos que necesitan su dinero, y en tanta más cantidad toda la población, cuanto menor sea el valor del dinero, cuanto más se extienda la economía monetaria, cuanto con la cultura más y mayores sean sus necesidades; todo esto nos lleva á exigencias de dinero en masas que son incalculables; los importantes envíos á Oriente y á otros países, que tragan dinero á cambio de sus productos agrícolas y demás, vienen á establecer un estado de cosas, que con la organización bancaria y el desarrollo del crédito, hacen explicables la pequeña influencia y las contradicciones que muestran las estadísticas. De todos modos, parece innegable una tendencia general, que en períodos largos se manifiesta al través de las fluctuaciones parciales, en aumento de precios y jornales y disminución de valor del dinero; en otras palabras, la producción actual de metales preciosos, parece exceder á la necesidad: ¿seguirá en esta forma? ¿disminuirá, y vendrá á producirse dentro de un período más ó menos largo una crisis del oro, una escasez de dinero, un aumento de su valor y disminución de precios? Es posible y hasta probable; ¿pero cuándo? Eso es difícil de contestar: los yacimientos no son todavía bastante conocidos; es posible una nueva comarca aurífera; progresos técnicos en las explotaciones. Sería aventurado prefiarlo.

En definitiva, puede decirse, que cuando la circulación total de dinero, ó sea la suma eficaz que representan la moneda y sus sustitutos bancarios y otros con una intensidad de circulación determinada, crece más de lo que aumenta en cantidad ó en valor resultante la totalidad de los demás artículos y servicios que deben pagarse en dinero, el valor del dinero baja, los precios suben: en el caso contrario, falta dinero para comprar todo lo que se necesita, su valor aumenta. Como la suma global de dinero circulante está basada en último término en el metálico, pues es metálico ó lo tiene en garantía total ó parcial, los precios tenderán á oscilar según sea excesivo ó insuficiente el aumento de metal; aunque no proporcionalmente, por la potencia reguladora (ó exagera-

dora según los móviles que le guíen; por ejemplo, especulación) de la circulación y de la cantidad é intensidad circulatoria de los sustitutos (billetes, efectos bancarios) que pueden modificar la abundancia ó escasez de dinero total. Esta consecuencia, por la universalidad del dinero, deberá ser la resultante del mercado universal; el balance definitivo de los balances parciales entre dinero y bienes económicos en las economías nacionales y privadas que toman parte en el tráfico mundial. Esto no excluye, sin embargo, la existencia de influencias particulares de carestía ó baratura nacionales, ó locales, ni las propias de ciertos artículos (por ejemplo, debidas á los transportes), ó de todos, como resultados, por ejemplo, del patrón monetario adoptado, del régimen arancelario, etc.

La influencia del crédito y organización bancaria, la trataré con algo mayor detenimiento, entre las causas sociales. Es organización social para usos mercantiles. Un lazo de unión entre ambos grupos.

---



## CAPÍTULO XI

### Los factores de producción.

Vista la influencia posible del dinero, y la manera como alcanza á obrar sobre la variación de precios, voy á repasar las principales causas económicas que por parte de las mercancías pueden actuar sobre ellos y modificarlos.

Las dos leyes fundamentales de la formación del precio rigen para ellas sin las complicaciones que se han presentado en el dinero, desde el momento en que se suponga, como haré aquí (salvo cuando advierta lo contrario), que el valor del dinero permanece invariable; supuesto, que aun en la realidad puede aceptarse sin inconveniente para períodos cortos. El coste de producción, y la oferta y la demanda me ocuparán sucesivamente. Empezaré por el primero; advirtamos que si bien se trata del mercado europeo, puede decirse que lo es del universal; lo subdividiré en dos temas: producción propiamente dicha y transportes.

#### § 1.º—COSTE DE PRODUCCIÓN.

A la larga, es sabido que el precio se regula por esta ley; y en los artículos de obtención libre, viene dado por el coste de reproducción del objeto, en las condiciones más desfavorables en que las exigencias del consumo obligan á que se obtenga ó produzca. En todo caso, este coste del producto más recargado entre los necesarios para llegar á cubrir el

consumo, determina la tendencia que sigue el precio, que es: alcanzar más ó menos tarde, según la competencia entre los productores, este precio; que naturalmente seguirá las oscilaciones de la oferta y la demanda cuando el consumo varíe. Si se modifica el coste de producción, cambiará con él el precio final. Por consiguiente, es interesante el estudio de los factores que intervienen en este coste de producción, para poder apreciar, por lo menos, si la tendencia de los precios es á la subida ó á la baja. El supuesto establecido de la libre competencia no es general. Hay productos que, por causas diversas, de que citaré algunas, la excluyen en todo ó en parte, y su precio se regula de modo distinto. Son los que ofrecen el carácter de monopolios ó semi-monopolios.

Prescindiendo de éstos, y por lo que toca á la variación de precios, conviene clasificar la producción en dos grandes grupos de tendencias opuestas, por sus condiciones naturales: el grupo agrícola y minero, directamente dependiente y ligado al suelo, por cuya circunstancia se halla sujeto á la ley que rige la producción de éste *á partir de cierto nivel* ó intensidad productiva: «cuanto más se fuerza la producción, más encarece ésta» llamada «ley del coste creciente»; y el grupo industrial, cuyo *funcionamiento* (aunque sí sus materias) no depende de la actividad ni riqueza del suelo, rigiendo en él la «ley del coste decreciente», esto es, «á mayor producción, menor coste»; para las restantes condiciones técnicas y generales, invariables, en ambos grupos.

Empezaré mi estudio, analizando la influencia en los precios de los factores de producción propiamente dicha para ambas clases de productos; y repasaré después en cada uno de ellos la influencia de los elementos generales de instalación y funcionamiento.

Entre los factores esenciales de la producción propiamente dicha, considero: *las primeras materias*; objetos que se consumen, esto es, sufren variación en su posición, en su estado, en su forma ó en sus condiciones, cambian de nombre y de uso, desaparecen del mercado, para, transformadas, aparecer como nuevos productos: *la parte técnica*, el empleo

de medios de producción, es el segundo factor que voy á considerar; estos medios no desaparecen por lo regular con cada nuevo producto; se usan, van desgastándose en escala mayor ó menor, pero duran, se conservan durante un tiempo dado; por último, la intervención, el *trabajo del hombre*, que dirige, ayuda, interviene en la producción y á cambio de esa ayuda debe ser remunerado, es el tercer factor.

*Las primeras materias* ó productos que han de ser transformados durante la marcha de la producción, pueden proceder de la misma entidad que va á utilizarlas, ó ser compradas en el mercado. Para las consideraciones siguientes, es indiferente que sean materias brutas, semi-productos ó artículos ya terminados (para otras aplicaciones). En todos casos, las primeras materias tienen un cierto valor que pasa al producto obtenido, íntegro ó descontado el de los subproductos, si los hay. Si sube el valor de la primera materia, deberá elevarse también el del producto. Influye, por tanto, y se transmite al precio definitivo, la variación que sufran. Si son propias, como, por ejemplo, abonos animales, muchas semillas, en agricultura; los hilos en las fábricas de tejidos con hilatura propia; los tochos y paquetes en muchas industrias de laminación; los minerales en varias fábricas metalúrgicas; tienen en cada momento un valor dado en el mercado, al que podrían venderse, y se cotizarán en él, según las circunstancias, á precios determinados, altos ó bajos; y el efecto resultante, sobre subida ó baja de precios, por lo menos á la larga, será el mismo que se hubiese ocasionado en el caso de comprarlas á otro productor.

Sólo cuando se obtengan subproductos, y el precio de éstos varíe en igual sentido y en la misma ó mayor cantidad, que el de las primeras materias, puede aminorarse, desaparecer, invertirse, ó en caso contrario, acrecentarse la influencia de la variación en precio de las primeras materias. Este factor, á veces, es de importancia fundamental en el precio del producto, ya que muchísimas é importantes industrias y explotaciones, consumen productos semi-terminados ó ter-

minados, para su propia producción. Así, por ejemplo, las industrias de construcciones marítimas, necesitan para su sección de arquitectura naval, materiales semi-fabricados (hierros laminados, piezas fundidas, maderos escuadrados ó preparados, remaches, etc.), y productos terminados: para la misma (tornillos, tirafondos, puertas, ventanas, escaleras, accesorios de toda clase); y para su equipo (maquinaria, botes, muebles, armamento, velamen, etc.). Una variación en los precios de estos efectos, produce modificación importante en el del barco; puede llegar á casi duplicar su valor, sin cambio de beneficio para el constructor. El efecto es tan claro y evidente, que no vale la pena de insistir.

*Parte técnica.*—Algo más complicada es la influencia de los medios de producción, sobre el precio del producto. ¡Progreso!, es la palabra mágica; se avanza constantemente, se perfeccionan todos y cada uno de los ramos y hasta de los detalles de la producción; y unas veces con gigantescas revoluciones, como las originadas por Watt al hacer práctica la máquina de vapor, por Liebig con la química agrícola; otras veces con saltos prodigiosos hacia adelante, que han dado los primates del progreso; y hasta la masa de infatigables detallistas, con la lenta, pausada y pacienzuda marcha del caracol, multiplicada en miles y miles de puntos un día y otro día; el adelanto técnico en todos los terrenos, más ó menos, según los casos, es grandioso y es indudable. Tan sabido y manoseado asunto dispensa de explanarlo, pero nó de hacer observar el distinto efecto que ocasiona sobre el coste de producción en los dos grupos que he distinguido: productos del suelo (aquí interesan principalmente los agrícolas), é industriales. Una mejora en la producción industrial, atañe á la calidad y perfección del producto ó á la cantidad obtenida. En el primer caso, se logra con el mismo coste un producto de mayor precio; y á *la larga*, según la ley del costo de producción, vendrá á rebajar el precio del artículo de mejor calidad hasta llegar al del de peor clase. Si es un aumento de la cantidad de producto fabricada con el mismo coste, el beneficio del progre-

so, el efecto sobre el precio es análogo; cada unidad obtenida, resulta por este concepto á menor precio, y la mercancía debe bajar. En último término, á uno de estos dos resultados viene á reducirse la mejora, y así es característica de estos productos, la antes citada tendencia (por esta y otras causas), á bajar de precio al intensificar la producción. El metro de paño fino, que costaba en Reims 16 francos en 1816, no valía en 1883 más que 1,45 francos. Según Marx, la gruesa de plumas de acero costaba en Inglaterra 144 chelines en 1820, en que era producto de taller; 8 chelines en 1830 cuando se producía en manufactura, y 2  $\frac{1}{2}$  peniques en 1867 en que se obtenía en fábrica. El consumo de hierro y acero actual por millones de toneladas, se ha hecho posible, por la disminución extraordinaria de coste debida á los progresos en la fabricación.

Más difícil de apreciar es el efecto de las mejoras técnicas en la agricultura, ya que en ella pueden considerarse como avances un aumento absoluto de la producción ó una mejora en la calidad aunque el producto encarezca. La diferencia entre este caso y el anterior estriba en que de ordinario el producto industrial, siempre que haya suficiente consumo, puede multiplicarse indefinidamente en el mismo sitio; cosa imposible en el agrícola, cuya producción local es limitada; por lo que, si aumenta la demanda más allá de lo que se puede lograr que por el procedimiento primitivo produzca económicamente la tierra utilizable, sólo se logra satisfacer á la nueva demanda, forzando la producción en cantidad ó en calidad, con el encarecimiento consiguiente, y subiendo correlativamente el precio. Así ha sucedido, en general, en Europa con los sistemas de cultivo, desde el barbecho hasta la rotación inglesa de cosechas ó al cultivo hortícola, con la selección de semillas, abonos racionales completos, etc., que han aumentado y mejorado considerablemente la producción, pero encarecido el producto. Sin embargo, no siempre el principio del «coste creciente» rige en la agricultura; no sólo porque en los métodos primitivos y rudimentarios y en buena parte de los cultivos extensivos no es aplicable, sino porque también en esta categoría, y aun con sistemas menos

arcaicos, hay mejoras que pueden y dan lugar á disminución de coste: por ejemplo, el empleo de arados perfeccionados, el de la gran maquinaria agrícola en las grandes explotaciones y en los sindicatos agrícolas de producción, que, indudablemente, dados la escasez de brazos y consiguiente aumento de jornales, ofrecen manifiestas ventajas económicas en la mayoría de los casos *adecuados*, aun descontando el interés del capital, cuota de amortización y gasto de funcionamiento de la maquinaria; evitando, además, nuevas subidas de jornales. Esto no obstante, se observa en Europa un encarecimiento considerable de la producción agrícola, al que junto con la ley citada cooperan otras influencias (renta del terreno, jornales). Labrar superficialmente, limitar el cultivo á echar la semilla y recoger la cosecha, dejar descansar la tierra uno ó varios años, cual se practica en muchas de nuestras comarcas, dará un pequeño producto por unidad de terreno empleado; pero, de ordinario, es mucho más económico que el abono repetido, abundante y racional de las tierras, su laboreo adecuado y completo, la selección de semillas, el empleo de ganados, de personal, de maquinaria. La renta de la propiedad es también mucho más baja en el primer caso. El producto, varias veces superior en el segundo. El progreso ha encarecido el artículo, pero ha tratado de surtir al aumento en la demanda. Y, lo que es bien de notar, la riqueza pública (y privada) se habrá acrecentado.

Prescindo de tratar de la producción minera, que sólo indirectamente afecta al costo de la vida.

En ambas categorías de productos, el progreso técnico supone casi siempre un aumento del capital fijo ó flotante, necesario en la explotación para adquisición de nuevos útiles ó maquinaria, para modificar la empleada hasta entonces, para el empleo de abonos distintos ó en más cantidad, más trabajo ú operarios más instruídos y más caros, etc., que en parte pueden contrarrestar las ventajas del avance. Su interés y amortización recargan el producto añadiéndose al encarecimiento propio de la intensificación agrícola ó rebajando la disminución de coste en la mejora industrial.

En la cuestión técnica afecta de un modo importante al coste de producción, la escala, la cuantía, la magnitud de la empresa. Bajo el aspecto económico, las ventajas de las grandes empresas, en muchos casos son decisivas; casi es necesario el planteamiento en grande escala. Prescindiendo de los transportes, daré como actuales ejemplos: hornos altos, industrias navales, muchas fabricaciones químicas. En otros artículos, quizás la mayoría, pueden existir industrias en todas escalas; otros hay que casi son peculiares de pequeñas explotaciones: por ejemplo, horticultura, las confecciones; aunque después la venta, la parte comercial, se haga en grandes almacenes. Pero en casi todos los casos la escala admisible es muy variable: fundiciones, molinería, explotaciones agrícolas. En esta clase, sobre todo en la industria, la tendencia (1) es á la ampliación, á la creación de grandes empresas, cuyas ventajas son las siguientes: facilitan la división del trabajo, no sólo en la parte técnica y ejecutiva, sino en la organización general con personal director, vigilante y ejecutor especializado en sus atribuciones, con posibilidad de poder sostener personal escogido, preeminente, bien pagado (*trusts* americanos, con sueldos ó gratificaciones hasta de un millón de dólares). La utilización del personal es, por lo tanto, más perfecta, su carga sobre el precio del producto, menor, por unidad, desde cierto límite. Principalmente la gran industria, y algo la gran explotación agrícola, pueden emplear maquinaria y motores de gran potencia y perfección, instalaciones más completas y adecuadas, cuyo coste de adquisición y funcionamiento es más económico por unidad. Lo mismo ocurre con los edificios y otros elementos de la empresa. La adquisición de primeras materias se hace en mejores condiciones, con mayores garantías, á menor precio en grande que en pequeña escala; los transportes se reducen en coste; la venta de los productos puede organizarse en mejores condiciones, extenderse á re-

---

(1) La equivocada generalización de esta tendencia y la exclusiva consideración de sus ventajas económicas, condujeron á Carlos Marx á su conocida y célebre teoría de la concentración.

giones más lejanas; los gastos generales unitarios suelen reducirse: el alumbrado, calefacción, seguros, viajes, propaganda, de tanta importancia la última en estos tiempos (casas hay que gastan millones de francos al año en anuncios, catálogos, etc.), resultan más económicos en grande escala; la dirección es mejor, los estudios más completos; necesita mayor capital, pero dispone de mucho, incomparablemente mayor crédito; motivos, todos ellos, que producen una reducción considerable y decisiva en el coste de producción y en el precio de la mercancía, y que explican la tendencia actual al desarrollo de las grandes empresas, sobre todo en ciertos ramos industriales, pero sin que por eso desaparezcan las pequeñas empresas, como exigían las hipótesis socialistas.

En Prusia dan las estadísticas los datos siguientes para la industria:

	EXPLOTACIONES			PERSONAL		
	1907	1895	Aumento por 100.	1907	1895	Aumento por 100.
Personas solas.....	518.574	674 042	— 23,1	518 574	674 042	— 23,1
Pequeñas explotaciones, 1 á 5 personas.....	484.069	409.332	+ 18,3	1.234.725	1 078 396	+ 14,5
Medianas, 6 á 50.	106.767	78 627	+ 35,8	1.555.820	1.070.427	+ 45,4
Grandes, 50 á 1.000	16.105	9 955	+ 61,8	2 317.199	1.414.999	+ 64
Muy grandes, más de 1.000.....	358	189	+ 89,4	682.121	334.261	+ 104,1

Más pronunciada aún es la tendencia en la minería y en el tráfico.

Contra las ventajas apuntadas, ofrece la gran empresa inconvenientes graves en otro orden de ideas: recrudescimiento de la competencia, anulación y muerte de las empresas medias y pequeñas que, sin embargo, socialmente consideradas, parecen preferibles; agravamiento y excitación de los contrastes sociales.

Como las facilidades que se han expuesto son de menor importancia en la agricultura, dependiente de las condiciones

particulares físicas y climatológicas de la localidad, ya que en ella, además, el trabajo es más temporal y eventual, y, por tanto, la división y especialización tiene menos importancia y hasta graves dificultades; la vigilancia es más difícil cuanto más extensa la explotación, y también los transportes se dificultan; la explotación intensiva es más complicada; y el elemento personal del interés propio del pequeño labrador, sobre todo en el cultivo intensivo, tiene más influencia; se explica fácilmente el que no sólo en muchos países no haya tendencia á la formación de grandes propiedades, sino que llegue á disminuir el número de éstas; favoreciendo los Gobiernos la parcelación y desaparición de las vinculaciones y latifundios, como en España bajo Carlos III y en la actualidad. *Latifundia perdidere Romam!* Francia, Bélgica, Hungría, dan un ejemplo de esta tendencia opuesta á la industrial, y baja el número de sus grandes explotaciones agrícolas. En la misma Inglaterra, que siguió antes el camino opuesto y perdió sus labradores, se nota hoy día esta tendencia, y se proclaman enérgicas leyes en su seguimiento.

En Bélgica, por ejemplo, había:

EXTENSIÓN EN HECTÁREAS	NÚMERO DE EXPLOTACIONES			POR 100 DEL TOTAL		
	1846	1866	1880	1846	1866	1880
De 0 á 1.....	317.964	420.384	594.376	55,5	56,5	65,3
» 1 á 5.....	165.933	219.174	226.058	28,9	29,5	24,8
» 5 á 30.....	78.378	92.613	82.122	13,7	12,5	9,02
» 30 á 40.....	3.881	3.982	3.023	0,68	0,54	0,33
» 40 á 50.....	2.061	2.117	1.414	0,36	0,29	0,16
» más de 50.....	4.333	5.527	3.403	0,76	0,74	0,37
<i>Sumas.....</i>	572.550	744.007	910.395	100	100	100

La tendencia inglesa viene á ser análoga á la alemana, que pongo á continuación; ambas con menores variaciones que la belga; si bien en el reparto de la propiedad agrícola alemana, resulta mucho más importante la pequeña y mediana explotación—hasta unas veinte hectáreas.

Así había en Alemania:

EXTENSIÓN EN HECTÁREAS	NÚMERO DE HECTÁREAS EN EXPLOTACIÓN		POR 100 DE LA SUPERFICIE LABRADA Ó EXPLOTADA	
	1882	1895	1882	1895
De menos de 2.....	1.825.938	1.807.870	5,73	5,56
» 2 á 5.....	3.190.203	3.285.720	10,01	10,11
» 5 á 20.....	9.158.398	9.720.935	28,74	29,90
» 20 á 100.....	9.908.170	9.868.367	31,09	30,35
» 100 ó más.....	7.786.263	7.829.007	24,43	24,08

En definitiva: la gran empresa industrial abarata generalmente el producto, salvo cuando procede de la formación de *trusts*, *cartells*, sindicatos, etc., de que hablaré en otro capítulo; la agrícola, ó no lo abarata, ó hasta casi lo encarece; y la estadística nos hace ver tendencias marcadamente opuestas en los dos ramos.

Puede tener importancia en la parte técnica el tiempo empleado en la obtención del producto, que á veces llega á afectar esencialmente á los precios; ejemplo característico: las explotaciones forestales, en que las maderas resultan á precios muy distintos, según los años que tarden los árboles en desarrollarse; las plantaciones: viñas, cacao, café, etc., lo son en menor escala; y tampoco faltan ejemplos en la industria en que los intereses del capital empleado constituyen una parte importante del coste, como sucede, por ejemplo, en las construcciones navales.

§ 2.º—EL TRABAJO.

Voy á pasar al tercero é importante factor de la producción: al trabajo; los sueldos, salarios, jornales, forman una porción considerable de los gastos de producción, aunque según las empresas, su escala, su perfección técnica, los países, etc., su influencia es más ó menos marcada. Industrias hay, como la relojería de precisión (nó la mecánica), en que

casi todo el valor del producto depende de su transformación industrial. En horticultura, la proporción del trabajo en el coste del producto, es muy elevada, y representa  $\frac{1}{2}$  á  $\frac{2}{3}$  del valor total. En cambio, las modernas grandes centrales de electricidad, sobre todo las hidráulicas, funcionan con personal reducidísimo; una operaria atiende á cuatro, seis ú ocho telares mecánicos; fábricas de molinería, de cerveza, marchan con escaso personal. El cultivo extensivo necesita asimismo poquísimos jornales. De aquí que la proporción de los salarios en el precio del producto, sea variable; lo que ocasiona dificultades para sacar deducciones generales; aumentadas, en algunos casos, con la conservación parcial de la economía natural, del pago en especie de parte del salario, cual sucede en el servicio doméstico, algunos comercios y explotaciones agrícolas con obreros permanentes y hasta con los temporales; y también con la variedad de formas del salario: jornal, horas suplementarias, sueldo, gratificaciones, participación en los beneficios, tanto por ciento del producto ó de la venta, comisión, etc.; resultando un conjunto complicado que hace difícil establecer comparaciones; ya que pueden ejercer actuaciones muy varias sobre el resultado final.

Los jornales, y con ellos los sueldos y toda clase de pagos de servicios personales, suben; hecho, claro es, de la mayor importancia para el asunto que me ocupa. La casi exclusividad de la economía monetaria, el crecimiento de las clases bajas de la sociedad y principalmente de proletarios, sujetos á vivir de su solo jornal, con lo que por su trabajo reciben; la intervención que las asociaciones obreras, producto de este estado de cosas, tienen en la lucha social, é incluso en la política de las naciones; el justo y constante empeño por elevar el nivel de vida del obrero, y para ello sus ingresos, su jornal, dan á este punto un interés especial, no sólo por lo tocante á la subida de precios y encarecimiento de la producción á que indudablemente contribuye, sino por ser él el que fija el nivel de vida de las clases más afectadas por la carestía. Más por este último motivo que por su influencia directa en la elevación del coste de producción, voy á extenderme



algo y á exponer algunos datos sobre los jornales y su variación, completando así los que figuran en otros puntos de este ensayo. Sigo, en parte, á Schmoller.

De los tiempos antiguos faltan datos seguros; el jornal en metálico aparece mezclado á pago en especie; otras bases de vida daban al jornal un carácter de complementario, pasajero, eventual; el jornalero no lo era por oficio exclusivo; por otra parte, la variedad, peso y ley de monedas, y sobre todo la diferencia de precio de los artículos con los actuales, reclaman mucho tacto al utilizar los datos existentes; por lo que los autores que de ellos se ocupan, fijan al mismo tiempo la fuerza de adquisición del dinero en la época á que se refieren, expresándola generalmente en la cantidad de trigo (del principal artículo alimenticio) que con aquel dinero podía adquirirse, fundados en que para el jornalero, la alimentación absorbe 40 á 70 por 100 de sus ingresos, y los cereales representan  $\frac{1}{3}$  á  $\frac{1}{5}$  de su gasto total. Así, si se evalúa para un adulto el consumo anual efectivo de cereales en unos 250 kilogramos, puede aceptarse que el total de sus necesidades equivale, en números redondos, á unos 750 á 1.250 kilogramos de trigo, ó sea unos 3.000 á 5.000 por familia; con lo que establece Schmoller una escala de jornales evaluados en trigo:

15 kilogramos semanales corresponden á (sostenimiento) alimentación escasa, nivel de vida deficiente, de un solo individuo; 60 kilogramos apenas bastan para sostener á una familia; 120 kilogramos se consideran como cantidad suficiente para sostenerla; 200 equivalen ya á un relativo bienestar.

Admite Schmoller que en el siglo XIII, los pocos jornaleros propiamente dichos que había, ganaban unos 35 kilogramos de trigo por semana; hacia mediados del XIV sube esta cantidad á 60 ú 80 kilogramos, á cuya altura se conservan hasta principios del XVI.

La tabla siguiente, según datos de Wiebe, Kulischer y Schmoller, dá la relación de jornales nominales (en metálico) y reales (en trigo), en números proporcionales, para Inglaterra, Alsacia y Münster, tomando por punto de partida los jornales hacia 1500:

AÑOS	SALARIO INGLÉS		SALARIO EN ALSACIA		AÑOS	SALARIO EN MUNSTER	
	Nominal.	Real.	Nominal.	Real.		Nominal.	Real.
1451-1500	100	100	100	100	1447-1500	100	100
1551-1570	98	60	88	55	1501-1520	89	80
1571-1602	120	51	103	53	1521-1550	91	87
1603-1652	146	40	121	40	1551-1560	96	78
1653-1702	206	54	108	45			

En toda Europa bajan de 1500 á 1700, aunque en general la situación del obrero no empeora al compás de lo que los datos dicen, por ser raro que el jornalero no tuviese otros ingresos en especie (comida, habitación) ó provenientes de explotación (labranza, oficio) propia.

En numerario aumentan en Inglaterra cosa de 120 por 100 de 1560 á 1700, y, según Cunningham, era en los años 1610, 1685, 1725 y 1795 de 3, 4, 4 á 5 y 9 chelines el salario semanal medio; pero obsérvese que por los años de 1725 á 1750 con 4 chelines se compraban 40 kilogramos de trigo, y en 1795 con 9 chelines tan sólo 30 kilogramos.

En la época de 1795 á 1846, los jornales agrícolas eran de 9 á 10; los industriales, de 13 á 16, y hasta en ciertos puntos é industrias de 20 á 30 chelines semanales; pero 10 chelines no equivalían más que á 40 kilogramos de trigo, y menos aún en años de escasez; y, lo que es más importante, en esos tiempos, en Inglaterra, se hallaba ya el obrero supeditado sólo al jornal.

Caird dice que en la agricultura, el jornal inglés era en los años 1770, 1850 y 1880, de 7, 10 y 14 chelines semanales, desapareciendo en la última época los gajes accesorios, como pasto libre, habitación, etc.

Según el *Labour department*, el término medio es en los años 1850, 1855 y 1899, de 9, 11 y 14 (12 á 20) chelines, con 22 por 100 de aumento desde 1855 á 1899; pero el salario real ha crecido mucho más, ya que en 1855 el «quarter» de trigo costaba de 74 á 75 chelines, y en 1899 sólo de 25 á 26 chelines; con 11 chelines se compraban en 1855 de 35 á 36 kilogramos;

en 1899, con 14 chelines, 117 kilogramos de trigo. El bienestar, por tanto, ha crecido en un 300 por 100.

En la industria se admite, de 1840 á 1890, un aumento medio de jornal en metálico de 60 á 80 por 100, que varía, según los casos, desde 20 hasta 150 por 100; la mayor elevación tiene lugar de 1840 á 1875, volviendo á subir de 1887 á 1891 y de 1896 á 1900.

En 1837, los obreros de las hilaturas del Lancashire ganaban el equivalente á 133 kilogramos; en 1891, á 200 kilogramos de harina de trigo por semana; habiendo familias, de las que trabajaban varios miembros, que reunían ingresos de 101 á 244 libras esterlinas (2.500 á 6.300 francos) anuales. También en España se dan casos análogos, habiendo yo oído citar, hace bastantes años, á mi profesor de Economía política, el de una familia de Mataró (donde aquél residía) que ganaba de 4 á 5 duros diarios de jornales.

En Francia da Mantellier los siguientes datos, de Orléans:

	Jornalero.	Fanega de 33 litros de trigo.
	Francos actuales.	Francos.
1400-1475.....	0,81	2,09
1476-1500.....	0,69	1,97
1501-1575.....	0,50	2,66
1576-1600.....	1,09	5,92
1601-1675.....	1,16	3,18
1851-1860.....	2,25	6,63

La tabla siguiente, de Moreau de Jonnés y Foville, para obreros del campo, que necesitarían 15 hectolitros de trigo para alimentarse abundantemente, confirma, según Schmoller, la miseria, que la historia refiere, de gran parte de la población agrícola entre 1650 y 1789:

	1706	1789	1813
	Francos.	Francos.	Francos.
Salario anual.....	180	200	400
Precio de 15 hectolitros de trigo.....	283	240	315
Relación entre el salario y este precio.....	0,63	0,83	1,27

Datos del P. Beissel (de la construcción de una iglesia), recopilados por Schmoller y obtenidos por aquél en un detallado, concienzudo y documentado estudio crítico, dan los siguientes jornales:

	Maestro.	Cantero.	Trigo.
	<u>Dineros.</u>	<u>Dineros.</u>	<u>Kilogs.</u>
1356-1399.....	33	25	150
1450-1499.....	36	25	100
1550-1599.....	72	75	48
1600-1649.....	166	155	66
1650-1679.....	200	189	78
1882.....	820	680	78

la última columna expresa el trigo que por semana podía comprar el maestro con su jornal.

Con el siglo XVI viene la baja del jornal real ó efectivo; y hacia 1600 lo calcula Schmoller, para Sajonia, en 40 á 50 kilogramos semanales de centeno. En el XVIII los jornales agrícolas vienen á corresponder á unos 25 á 30 kilogramos, y en las poblaciones á más del doble, llegando en algunos puntos é industrias á 4 escudos, ó á su equivalente, 100 kilogramos de centeno, por semana.

En la primera mitad del siglo XIX cambian poco en resultado final, aunque no faltan grandes diferencias, equivaliendo en ocasiones á 160 kilogramos. De 1840 á 1860 encarecen los víveres con más rapidez que aumentan los jornales, llegando la miseria á producir en algunas regiones alemanas el tifus del hambre. La primera alza importante en Alemania se produjo de 1865 á 1875, y después de un ligero retroceso, los jornales siguen subiendo lentamente hasta 1900, y continúan después de esta fecha en el mismo sentido. Los resultados para los obreros agrícolas los dá Schmoller en el siguiente cuadro:

	Marcos.	Equivalencia en kilogramos de centeno sema- nales.
1800.....	2,4	»
1849.....	3 á 4,2	30
1873.....	4,8 á 7,2	45,6
1892.....	7 á 9	60

En Francia se ha calculado para la familia agrícola en 1813, 1860 y 1870-75 un jornal de 400, 500 y 800 francos anuales, costando 15 hectolitros de trigo 315, 305 y 345 francos, respectivamente.

Según E. Chevalier, han subido los jornales entre 1840 y 1880 de 40 á 200 por 100, según los oficios y las poblaciones, y algunos hasta 300 por 100; lo que es un avance en el jornal real, ya que los precios del pan no han variado esencialmente, la carne ha subido 50 por 100, la leche 25 por 100 y los alquileres 100 por 100, conjunto menor que la subida del jornal.

Schmoller dá para Alemania la siguiente variación é importe de los salarios medios para el jornalero ordinario (nó para oficiales) en distintas industrias:

	1895	1899
	<u>Marcos anuales.</u>	<u>Marcos anuales.</u>
Minas.....	927,24	1.071,78
Metalurgia.....	816,09	903,88
Maquinaria.....	399,83	982,34
Industrias químicas.....	809,79	969,15
» textiles.....	600,29	655,49
Papel. ....	633,07	726,84
Confecciones.....	623,23	701,46

á cuyas cifras hay que añadir el dato de que por los años de 1892 á 1899 con 600 marcos podían comprarse 4.600 kilogramos de centeno ó 3.800 de trigo; lo que para jornales de 600 á 1.000 marcos dá 73 á 143 kilogramos semanales; para 1.500 marcos, 200 kilogramos semanales, lo que es ya suficiente para sostener con decencia una familia.

Tomo de Rubineck la siguiente marcha del jornal diario medio en los talleres Krupp de Essen:

	<u>Marcos.</u>	<u>Por 100.</u>		<u>Marcos.</u>	<u>Por 100.</u>
1871.....	3,05	100	1900..	4,78	157
1875.....	3,89	128	1905. ....	5,12	169
1880.....	3,19	105	1906.....	5,35	176
1885.....	3,64	120	1907. ....	5,35	176
1890.....	3,95	130	1908.....	5,35	176
1895.....	4,10	135	1909.....	5,44	179

con 79 por 100 de aumento en unos cuarenta años.

El jornal de los albañiles en Berlín, según datos del Barón Rheinbaben, era:

	10 horas de trabajo.		9 horas de trabajo.		
	1884	1889	1898	1903	1909
Marcos diarios.....	4	5,50	5,40	6,08	6,75
Céntimos de marco por hora... .	50	55	60	67,5	75
Variación referida á 100. ....	100	138	150	169	188

Los jornaleros agrícolas, en Hungría, ganaban, según Rubineck, por término medio del año, en 1900, 126 céntimos de corona, y en 1909, 200 céntimos de corona diarios, con aumento de 58,7 por 100.

En las imprentas, y en los mismos años, varió el aumento entre 35 y 53 por 100; en la molinería, entre 21 á 92 por 100, según las regiones, equilibrándose los jornales entre los diferentes puntos; en las importantísimas molinerías de Budapest subieron cosa de 30 por 100. En la industria de maquinaria, de 17 á 35,5 por 100, teniendo en cuenta que ya en 1900 los jornales eran altos; en Inglaterra, Alemania y Francia la subida en estos años fué menor.

En Holanda, Italia, España y Austria los jornales son bastante más bajos que los del centro de Europa y los ingleses, y éstos más que los americanos y australianos.

Como se vé por los datos que anteceden, los jornales y sus oscilaciones varían en gran manera, no sólo temporalmente, sino de una á otra industria y de una á otra región, y más aún si se incluyen los de América del Norte y Australia, más subidos que los ingleses. Dentro de una misma nación, y en la misma profesión, las diferencias son también notables. Según Goltz, en Pomerania, Mecklemburgo, parte de Baviera, Palatinado y Prusia rhenana, en 1873, el jornalero agrícola venía á ganar 54 á 60 kilogramos de centeno; en cambio, en la Silesia, 30 kilogramos; en España, en algunas provincias del Norte y en Cataluña, el jornal corriente es mucho más alto que en Galicia, Castilla y Extremadura.

La tabla de Schmoller antes dada, muestra las diferencias de unos á otros oficios.

Si chocante es esta gran variación de unos puntos á otros, de unas naciones á otras, á pesar del tráfico y movilidad modernos, y de la libertad internacional de profesiones, más lo es, el que precisamente los jornales más altos (términos medios) se paguen en las naciones *exportadoras* (los Estados Unidos, Inglaterra), en las que producen á menor precio que las restantes, y son así más ricas, más industriales. Esta observación, que se aplica principalmente á la industria (lo que no excluye que suceda lo mismo en la agricultura; en el Canadá, un pastor cobra, como sueldo de entrada, de 45 á 50 dólares oro al mes), se explica, en gran parte, y desaparece la paradoja, con la productividad del trabajo. Al obrero se le paga más, pero se le exige más; su trabajo es más intenso, más productivo. Motivos principales, personales: su mejor estado físico, de conservación; y en especial su buena alimentación, que le permite mayor actividad personal, tiene más fuerzas; la influencia del ejemplo de los que le rodean, como no puede menos de suceder en la City de Londres, cuya fiebre se comunica á todo el personal y hasta al forastero; sobre todo, la especialización, resultado de la competencia general, de la educación, de la división del trabajo, y del esfuerzo particular por sobresalir; y como motivo más amplio, citaré sólo la organización general de la industria y de las fuerzas económicas del país, y la perfección de la particular de cada empresa. Cada individuo se dedica á un trabajo determinado, á un ramo dado, á un detalle, y en él llega á dominar su oficio, en un grado que no puede alcanzar, el que, en países menos desarrollados, tiene que estar dispuesto á ocuparse en otra cosa, si su colocación actual le falla. Esto subdivide las producciones; permite la subdivisión y especialización de éstas dentro de cada establecimiento, y de las empresas y de los ramos técnicos dentro de todo el país; y abraza, quizás más y con mayor intensidad, á las clases directoras. Volveré á insistir sobre ello.

Hora es ya, de analizar el efecto de la importante y general subida de los jornales, sobre los precios de los productos; ya que en los pequeños menesteres de la vida (mandaderos,

carpinteros, hojalateros, etc.), se vé desde luego su influencia directa: cuanto más alto el jornal, más cuesta cualquier arreglo ó trabajo que se les encomienda; lo mismo sucede en los servicios particulares y públicos: tanto como suben los sueldos ó salarios, otro tanto se encarece la vida del que tiene que pagarlos (servicio doméstico, profesiones liberales, gastos de tramitación, gestiones, etc.). Veamos su efecto en la producción para el mercado.

Si la subida es general en todos los oficios, afectará á las primeras materias empleadas en la producción, de manera que al efecto de la subida de los propios emolumentos, habrá que añadir el indirecto por el aumento que, por idéntica causa, hayan sufrido las primeras materias.

Efecto análogo al de una subida de jornales, ejerce ó puede ejercer, una disminución en las horas de trabajo, siempre que la cantidad ó clase de producto dependa del tiempo empleado, y no se compense (cual suele ocurrir, con frecuencia, y aun se aventaja considerablemente) el menor tiempo con la intensidad y atención y esmero en el trabajo.

Fundamental es, en esto, conocer el tanto por ciento que, en el valor del producto, representan los jornales ó sueldos que se modifican, ya que entonces, el aumento medio ó la baja de éstos, multiplicado por aquella proporción, dará la variación máxima que por este concepto podría corresponder al precio, á la larga y en libre competencia, ya que en casos particulares y por cierto tiempo, algunos productores podrían aprovechar este aumento como pretexto para recargar sus precios en mayor escala, ó verse obligados á soportar ellos el perjuicio. Dependerá del mercado. En la realidad, el efecto de la subida puede pasar al precio, en todo, en parte ó en nada, según las circunstancias.

En primer lugar, actúa según la clase de jornal ó sueldo. Aquí citaré sólo las variantes más conocidas: el jornal diario, el sueldo fijo, el destajo, la participación en los beneficios y la comisión. La regla que acabo de dar sobre el máximo de influencia es común á todas. La intensidad del trabajo, puede modificar el efecto de variaciones en el jornal y sueldo fijo,

y en la participación de beneficios; en el destajo y comisión, la subida se transmite íntegra al coste del producto, si bien mayor intensidad productiva puede reducir otros gastos (generales, alquileres, luz, etc., á veces transportes, primeras materias, etc.), y compensar en parte ó hasta rebajar el gasto total.

Intensificación del trabajo, esmero y atención, la productividad, los adelantos técnicos y de organización (maquinaria automática—obra de Taylor) compensan á veces, como digo, con creces el mayor jornal. Es el caso al que me he referido al tratar de los altos jornales en los países industriales exportadores: en casi todas las ocasiones análogas, el efecto ha sido parecido. El jornalero andaluz, cobra un jornal ridículo, pero con su alimentación insuficiente, no es capaz de levantar la azada; su efecto útil es casi nulo; no se le paga, pero tampoco trabaja. Désele al obrero asturiano ó vascongado un jornal doble que al andaluz, que le permita alimentarse debidamente, y su trabajo útil no es doble, sino triple, cuádruple ó más veces lucrativo. En la Alemania oriental, en Posen, cita Schmoller, que en una misma propiedad, en un mismo trabajo á destajo, el jornalero alemán saca un diario de 6 á 8 marcos; el polaco, de 2,5 á 3,5; el ruso, de 1,5 á 2 marcos. Un Secretario de Estado, americano, dice que los obreros agrícolas ganan 150 francos en la India; 250 francos en Italia; 300 en Rusia; 450 en Alemania; 675 francos en Francia; 775 en Inglaterra y 1.250 francos en los Estados Unidos (país exportador!). Indudablemente que el trabajo que efectúan, estará en calidad y cantidad, por lo menos, en igual relación.

El trabajo del jornalero inglés es, efectivamente, incomparablemente mejor y mayor que el del italiano (del Sur), á quien parece le cuesta trabajo moverse. Aun en el destajo suele á veces coincidir mayor cuidado, mejora en la calidad, con el aumento de precio (1).

El empleado que pasa hora tras hora en la oficina, dor-

---

(1) A este propósito son en alto grado instructivas las conocidas experiencias realizadas por Abbe en los célebres talleres Zeiss de óptica de precisión en Jena, así como las llevadas á cabo en la Sociedad minera Vieja

mitando ó leyendo el periódico, á la espera de la hora de salida, no puede compararse con quien en cinco ó seis horas de trabajo febril, continuado, seguro, produce en su puesto incomparablemente más, y aunque mejor pagado, resulta, al cabo, infinitamente más económico. Una oficina de la City de Londres y la de un Ministerio español son antítesis tan grandes como el raquitismo y el boxeador.

Aumento de comisión, de participación, es el mayor estímulo para la actividad, para la intensificación del trabajo, para lograr mayor venta, mejor ó mayor producción, que compensa con exceso, en ocasiones, el sacrificio que hace el productor al concederlas.

Las mejoras técnicas, las de organización, pueden también contrabalancear los aumentos de gastos en el personal.

Clásico es el empleo de maquinaria en los Estados Unidos para todas las operaciones y usos; la extensión, la perfección, la productividad, la especialización de esa maquinaria, que caracterizan á su industria, pueden atribuirse á la necesidad de reducir la intervención del hombre en la producción, para evitar el recargo que los altos jornales de aquel país imponían al producto, pero hay que reconocer que la perfección del trabajo obtenido, la intensidad de producción, debida á las mejoras técnicas y á la organización, al esmero y conocimientos, á la educación y especialización del obrero, les permite exportar á pesar de sus elevadísimos sueldos y jornales.

Y con esto llego ya al punto más importante referente al aumento de salarios.

Al emprender el productor una explotación dada, lo hace para, después de cubrir sus gastos, de obtener el interés al capital empleado y de ir amortizándolo, retirar la remuneración debida á su iniciativa y trabajo propio, obtener un cierto excedente, que es el *beneficio* de la *empresa*. Este beneficio, cuya legitimidad reconocen todos los economistas, salvo los

---

Montaña; las del ingeniero Fromont en la fábrica de ácido sulfúrico de Engis, etc., y los interesantísimos escritos y experiencias de Taylor y su escuela en los últimos tiempos. Es uno de los grandes problemas actuales.

socialistas, es necesario para sostener el espíritu de empresa y la iniciativa de los negocios, es el justo premio de ésta y del peligro de fracasar en el empeño. Como la empresa, para sostenerse bien, debe, en general, dar un beneficio de esta clase, que puede ser considerable, cabe la posibilidad, y en ocasiones, la necesidad, de que cuando se presenta en los gastos un aumento como el causado por la subida de jornales, se reduzca el citado beneficio, sin trascender á los precios del producto, por lo menos, en su totalidad. En el caso de que el productor, bien por las condiciones del mercado, sea para sostener su producción á la misma altura, por la competencia exterior, por temer la disminución en sus ventas si sube los precios, ó si los eleva en todo el recargo equivalente á la subida de jornales, no pueda efectuar la subida de precios, podrá verse obligado á sacrificar parte ó todo de su beneficio de empresario: en ocasiones hasta aceptar, temporalmente, pérdidas. Por el contrario, puede el mercado admitir todo ó parte del aumento de precios correspondiente, y de aquí el que deban distinguirse el caso anterior y éste para juzgar del efecto del aumento de jornales.

Si el beneficio de la empresa permite reducción y el mercado no soporta el aumento de precios, se acercan las cosas al ideal socialista, pues parte ó todo el beneficio patronal ha desaparecido, pasando á aumentar el jornal, ó sea, el beneficio de los obreros; los obreros trabajan para sí, nó para el patrono; esto entraña peligros graves para la producción, y en particular, para la región ó país, dificultando la vida de las empresas, y reduciendo ó imposibilitando el espíritu de iniciativa; aunque, por otra parte, no encareciéndose el producto, no repercute sobre los consumidores ni, á la postre, sobre los mismos operarios el aumento de precios, obligándoles á comprar las cosas más caras; y dicho aumento de jornales es entonces efectivo, es real, afecta y eleva en toda su integridad el nivel de vida del obrero; hay que atender, fuera de esto, á si la intensificación del trabajo, la nueva organización más perfeccionada, adecuada, nueva y potente, la maquinaria más productiva, que con frecuencia, suelen ser

resultados de ese encarecimiento de producción, en ciertos casos, no llegan á compensar con creces este encarecimiento y quizás á permitir rebajas, en vez de causar alzas de precios. Pero casi siempre empezará por presentarse el aumento, ya que, sobre todo las compensaciones técnicas, exigen cierto tiempo para idearse, implantarse y aclimatarse. Los Estados Unidos, y en menor escala Inglaterra y Alemania, son muestras de estos resultados.

A aumentos en el coste del personal, equivalen para la empresa: los seguros de accidentes; retiros para la vejez; cajas de pensiones, de socorros y otras instituciones análogas; las defensas y protecciones que en sus instalaciones debe colocar para evitar, en lo que cabe, accidentes al personal empleado; disposiciones que encarecen la adquisición, montaje y manejo de los medios de producción, y con ello de los productos (industrias insalubres, peligrosas, engranes, etc.); y, por último, ayudas de otra índole: carbón, luz, suministro de alimentos á precio de coste, instalaciones higiénicas, etc., que con razón cada día se extienden más y toman más importancia; y sobre todo, instituciones de carácter social (bibliotecas, salas y jardines para niños, salones para lactancia, protección para las embarazadas, escuelas y talleres de aprendizaje, etc., etc.), y hasta grandes fundaciones é instalaciones para proporcionar al obrero habitaciones baratas, á veces gratuitas, siempre saludables, y facilitarle alcanzar su propiedad (Krupp; fábricas químicas en Alemania, Saltaire, de Sir Titus Salt; Port Sunlight, de Lever Bros., Bournville, de Cadbury; etc., en Inglaterra; el Agneta Park en Holanda, y otros muchos ejemplos). Owen en Inglaterra puede considerarse como el iniciador. Ofrecen también serios peligros, de mayor dependencia, á veces de explotación del obrero, bajo la máscara de la protección y de la ayuda (1).

Si importante es para el precio del producto la subida de jornales, es vital para los trabajadores, sobre todo para

---

(1) Recuérdense las huelgas en la zona minera de Bilbao, motivadas por los barracones de los contratistas, resueltas por el General Loma.

esas masas inmensas, propiamente proletarias, que dependen sólo de su jornal para vivir ellos y sus familias; y más aún en presencia del encarecimiento de la vida, que como se ha visto en los datos arriba apuntados, muchas veces hace ficticia, ilusoria y engañadora la subida aparente de los jornales. Es punto, que por afectar á la mayor parte de la población europea, y estar directa, íntimamente ligado con el nivel de vida, con mi tema, no quiero dejar de recalcar, aunque lo limitado del espacio me ha obligado aquí á concretarme á los rasgos más salientes, sin poder tratar cumplidamente punto tan interesante, pero que, por esto mismo, requeriría un libro sólo para él.

### § 3.º—INSTALACIÓN Y ORGANIZACIÓN.

*Elementos generales de instalación y funcionamiento.*—Entre estos elementos, los que más influyen en el coste de producción, son: el capital, las condiciones de establecimiento; organización de la producción, parte comercial y transportes.

El capital, puede ser fijo ó flotante (circulante). El fijo, que representa los medios estables de producción, como son: en las industrias: terrenos, edificios, maquinaria, herramental y accesorios, instalaciones; en la agricultura: las tierras, los edificios, los aperos, el ganado, ciertos abonos químicos de efecto lento; las mejoras y saneamientos, los desfondes, riegos, etc.; en minería: los terrenos, nivelaciones, desescombros, preparación, pozos y galerías, maquinaria, conducciones de aguas, agotamientos, vías de transporte, instalaciones de separación y preparación, herramental, edificios, etc.; en transportes, los ya sabidos elementos; acostumbra á tener una influencia reductora en los precios, sobre todo en la industria y minería, en el sentido de que cuanto mayor sea el capital fijo, para una clase de producción, el nivel técnico de la empresa es más alto; las máquinas, de mayor pro-

ducción y potencia, más perfeccionadas; la instalación, más completa y organizada; los servicios, más eficientes; el emplazamiento puede ser más adecuado, la producción más regular, igual y ordenada; todo lo que en conjunto, dá una disminución del coste de producción por unidad; que aunque depende en cada caso particular del acierto y condiciones del que dirige y plantea la empresa, y de las particularidades de la industria, no por eso deja de producir casi siempre el efecto reductor á que me refiero. Es lo que en el lenguaje vulgar se dice una fábrica bien montada, bien situada, una fábrica ó una mina bien dirigida, bien organizada. La manufactura, no puede, en general, en este concepto, competir en precios con la fabricación á máquina bien dispuesta; la pequeña empresa con la grande. En agricultura, también el aumento de capital fijo puede reducir el coste de producción: por ejemplo, empleando terrenos más cercanos al punto de consumo, con mejores transportes, de mejor calidad, pero más caros, de más valor, que exigen para su adquisición ó representan mayor capital; pero que producen más, disminuyen por alguna de esas causas el coste de producción de la unidad; ó bien el empleo de riegos, de saneamientos, de ciertos abonos químicos que por el largo plazo en que actúan pueden incluirse en este capital; de ciertas mejoras, como desecación de los terrenos pantanosos, ó preparación de los de secano (*dry farming*), adquisición de maquinaria agrícola perfeccionada y potente, establos, bodegas, silos, lagares bien dispuestos y equipados, etc., que ó permiten un aumento considerable de producción con pequeña variante en el trabajo, ó bien facilitan la obtención de productos de mucho más valor (vinos finos, vinos generosos, destilados), como frutas, hortalizas, ó permiten ó mejoran el almacenamiento, la preparación, etc., y en todo caso, mejora de la producción. Pero si en los gastos de obtención se economiza y se reducen, con este aumento de capital fijo, en cambio el mayor capital empleado en la empresa, exige otorgarle su interés y una amortización más ó menos rápida, según los medios en que se haya empleado: por ejemplo, máquinas sujetas á gran desgaste (locomotoras en los

ferrocarriles americanos), abonos químicos renovables cada cinco, diez ó veinte años (por ejemplo, escorias Thomas, la cal); y en todo caso ese interés y esa amortización están sujetos: 1.º, á la baratura ó carestía de los capitales, esto es, al tipo de interés corriente en banca; 2.º, á la modificación que en ese tipo de interés y en el de amortización exija la menor seguridad de recuperar el capital, ó de poderlo retirar de la empresa á voluntad, ó el peligro de perderlo en parte ó en totalidad; 3.º, á la garantía que á los capitalistas ofrezcan las cualidades personales de quien ó quienes plantean y dirigen la empresa. Según estas condiciones generales ú otras, el capital se obtendrá á un tipo de interés y en condiciones dadas, que representarán un gasto anual A ó B. Cuanto más alto este interés y elevada la cuota de amortización, más recargado se encontrará el producto por este concepto.

El capital circulante ó flotante, que en ciertos casos (por ejemplo, comercio, ciertas industrias—lana, orfebrería, cobre, caucho, etc.—, manufacturas, elaboración de vinos finos, de aceites refinados) puede representar un tanto por ciento muy alto y, en ocasiones, casi la totalidad del capital empleado en la empresa, actúa en iguales condiciones; aunque con el sistema bancario actual de crédito, puede estar produciendo algún interés, ó dejar de pagárselo al capitalista, cuando no esté utilizándose, ya que la cuantía de dicho capital flotante suele variar según las épocas, los tiempos y las circunstancias del mercado, y mientras espera su uso, puede depositarse en los Bancos, ó invertirse convenientemente produciendo cierto interés, ó devolverse temporalmente al capitalista.

La importancia del capital, y la variación que con su interés y amortización puede producir en el precio de coste, depende, además de lo que acabo de decir: 1.º, de la cantidad total á que asciende, ó de su importe medio, si es variable y sólo devenga interés la parte utilizada; 2.º, del tipo de interés, amortización y condiciones; 3.º, de la relación entre el capital fijo y el flotante, que, sobre todo en la industria, á medida que va creciendo la preponderancia del fijo sobre el circulante, y supuesta inteligencia y conocimiento en el que

instala y dirige la empresa, representa, en los casos generales, una disminución en los gastos, por la mayor ó mejor producción, sobre todo cuando los jornales son altos (Norte-América). En agricultura, se demuestra esta diferencia, por ejemplo, en los precios de terrenos de regadío ó de secano, siendo en la misma comarca, para igual calidad y posición, diez ó más veces mayor el precio de los regables que los de secano; como ocurre en muchas comarcas de España. Y en el comercio, por los aumentos de negocio, por los descuentos, rebajas, ventajas y facilidades en adquisiciones, ventas, transportes, etc., v. gr., estableciendo sucursales, agencias, empleando vagones ó buques propios y especialmente contruídos, almacenes á propósito, etc.

El tipo de interés de los capitales, regido en la actualidad por los tipos de descuento de los principales Bancos nacionales, es variable, y distinto además de unas naciones á otras. Su influencia es inmensa, bajo varios puntos de vista; pero aquí su examen me llevaría demasiado lejos y prescindiendo de él. En el desarrollo de la riqueza nacional, puede tener una importancia de primer orden, ya que, al reducirse, permite é incita al empleo de mayores capitales, con iguales cargas sobre la empresa, y, por tanto, un mejor planteamiento y productividad, y en muchas ocasiones, su posibilidad. Antes he dicho ya algo sobre el efecto de la baratura del dinero en el espíritu de empresa y de iniciativa, uno de los más poderosos estímulos del desarrollo industrial y comercial, del progreso.

*Condiciones de establecimiento.*—Son tan importantes, que creo oportuno ampliar algo las indicaciones precedentes. Sobre todo, porque en España, es muy frecuente el descuidarlas ó no concederlas la merecida atención.

Pueden influir sobre el coste de producción, y depender de ellas, en ocasiones, hasta la posibilidad de plantearse y la subsistencia de la empresa; existiendo en este particular ciertas diferencias entre la industria y la agricultura; en lo relativo al comercio, fácil será aplicar lo que de éstas diga.

Muchas industrias, como, por ejemplo, ladrillería, cementos, hornos altos, ciertos abonos químicos (Stassfurt), para que su existencia sea posible, deben situarse en puntos cercanos á los de obtención de alguna ó algunas de las principales materias primas que emplean, ó de los mercados principales que consumen sus géneros, puesto que los transportes de esas materias á ciertas distancias encarecerían considerablemente los productos, y, con la competencia, no podrían sostenerse frente á otras fábricas mejor situadas. Á veces, como sucede con las ladrillerías, puede ser determinante y esencial la proximidad, tanto de las primeras materias como del punto principal de consumo, aunque se note cierto predominio de alguno de ellos: por ejemplo, en este caso, de las primeras materias. Estas observaciones tienen todo su valor, aun en los tiempos actuales con sus reducidos gastos de transporte, en industrias, como las citadas, cuyos productos son baratos y las masas movidas muy grandes. También en otros casos, en que no es tan indispensable, puede tener trascendencia en el coste de producción, el acierto en la posición de la fábrica: por ejemplo, en centrales eléctricas por vapor, es importantísimo facilitar y abaratar el transporte del carbón, lo es asimismo el situarla lo más céntrica posible respecto á la red, etcétera; en las fábricas de papel, molinería, azucareras, etcétera, etc., el colocarlas procurando el fácil acceso y salida de sus primeras materias y productos.

El valor del terreno puede ser de importancia en las que se instalan en las poblaciones, sobre todo en grandes ciudades, por aumentar con él, el capital fijo, con el consiguiente recargo del producto. Pero este aumento de capital puede ser conveniente y reproductivo, como, por ejemplo, en estaciones de ferrocarril, cuya instalación en puntos céntricos facilita y aumenta el tráfico; centrales de electricidad por vapor, y en otros casos. Y aun en general, circunstancias favorables: cercanía á poblaciones, canales navegables, vías férreas, grandes ríos, etc., que con el abaratamiento de transportes, facilidad de venta de productos, etc., compensen el recargo del aumento de capital, pueden aumentar considera-

blemente este valor del terreno, hacerlo terreno «industrial». Algo puede influir la calidad de la tierra, por facilitar y abaratar ó entorpecer las fundaciones (industrias navales en marismas, diques, grandes martillos-pilones, etc.).

Fuentes de energía: minas de carbón, saltos de agua, pueden producir una disminución de los gastos, que, en industrias determinadas, son de importancia capital; por ejemplo, electro-químicas, elevaciones de aguas. La baratura de ciertos productos (carburo de calcio, aluminio, sosa) es debida principalmente á esta circunstancia. Quizás en el porvenir la fabricación de nitratos artificiales y la de aceros y otras industrias, se basen también en esto y produzcan una reducción en los precios de los materiales en cuestión.

Los impuestos y gravámenes nacionales, provinciales ó municipales, que varían según los países y poblaciones; las aduanas (de que luego trataré), influyen también marcadamente, aumentando los gastos de establecimiento, ó sea el capital fijo, y los gastos anuales, que recargan consiguientemente el producto.

Cercanía y disponibilidad de agua potable puede también ser importante; por ejemplo, en la instalación de motores de vapor; su existencia en cantidad suficiente, por ejemplo, en el mismo caso, por la adopción ó supresión de la condensación, que lleva consigo mucho menor gasto de carbón en el primer caso y reducción en coste de la unidad de potencia producida; los hornos altos, los motores de gas, infinidad de otras industrias (papeleras, por ejemplo), necesitan cantidades y á veces calidad definida de agua para su funcionamiento (por ejemplo, tintes).

Por último, la concentración de industrias análogas en el mismo punto ó región, como sucede aún hoy día en muchas poblaciones: Sheffield para los aceros, Coventry para las bicicletas, Glasgow y Manchester para los tejidos, Lyon y Milán para las sederías, Chicago para géneros alimenticios, Erfurt para semillas, Ginebra y su comarca para relojes, París para las confecciones, para los automóviles, aviación; Budapest para molinería, Dinamarca para mantequilla, Eibar

para los revólvers, Tarrasa, Sabadell, Alcoy, para las lanas, el Ampurdán para el corcho, etc., etc., hace más fácil su desarrollo por la mayor facilidad que dá el comercio para adquirir las primeras materias y toda clase de accesorios, que acuden naturalmente á esos centros de consumo; y sobre todo por los numerosos operarios adiestrados que se encuentran, cuestión necesaria para ciertas industrias (por ejemplo, Chaux-de-Fonds para relojería).

De aquí que las condiciones generales de establecimiento de las industrias puedan influir considerablemente en el costo de producción, disminuyéndolo ó aumentándolo según los casos. Aun circunstancias muy especiales pueden influir sobremanera, como la calidad del agua para ciertos tintes (Vergara), ó para otras operaciones industriales (armas blancas de Toledo); como la humedad de la atmósfera y el clima de determinadas comarcas inglesas (Lancashire) facilita ciertas hilaturas que en otros países, como el nuestro, por ejemplo, exigen instalaciones especiales (humectación, ventiladores) para producir productos análogos.

De las ciudades y sus condiciones é influencia sobre jornales, industria, etc., me ocuparé en su lugar.

En agricultura, las condiciones de establecimiento son aún más decisivas y afectan, no ya á explotaciones determinadas, sino á todas; y cada una viene afectada de un modo definido y particular por ellas. Cada tierra tiene sus cualidades propias, su fisonomía económica. Estas condiciones, al darla su valor, representan la mayor parte del capital fijo de la explotación agrícola. En primer lugar actúa el clima con sus condiciones de calor, lluvias y su reparto, humedad, tormentas, que fijan la clase de cultivos posibles. La configuración del terreno en sentido horizontal y vertical fijan la posibilidad y coste de su trabajo y laboreo y la técnica admisible. La clase de tierra, su composición química, sus propiedades físicas, su orientación, su situación más ó menos abierta ó defendida, fijan su riqueza, la abundancia de la producción á igualdad de medios, su fertilidad y con ella los cultivos convenientes, la mayor ó menor cantidad de abonos, su clase. La posibili-

dad de riego es capitalísima, particularmente en nuestra Península. Las celebradas huertas de Valencia, Murcia, Granada, patentizan la riqueza que representan. El riego es la bandera de la llamada «política hidráulica».

Como cada una de estas circunstancias cambia de unos á otros países, de un punto á otro, de una á otra parcela; como casi todas son fijas é inmutables, ó si son modificables suponen el empleo de un capital (deseccación, saneamiento, riegos, mezclas de tierras, nivelación) que puede considerarse como ligado al terreno; de ahí la inmensidad de variaciones en el valor del suelo, y por consiguiente en el capital que representa, y con él, del interés y amortización correspondiente y conservación de ciertos componentes, como edificios, riegos, saneamientos, defensas fluviales, caminos, etc.

Su posición geográfica es, por otra parte, de sumo interés. La cercanía á puntos importantes de consumo, la existencia de vías fluviales ó férreas de transporte en las cercanías, de buenas carreteras (véase lo que dice Thünen), es otra de las circunstancias que determinan el valor del terreno, permiten el cultivo de hortalizas, frutas delicadas (horticultura francesa, cercanías de París; cultivo forzado de patatas en los alrededores de Viena; la floricultura en las Rivas francesas é italianas, con sus trenes especiales), leche y otros productos, en condiciones ó que no admiten ó que les permiten la competencia.

Para comprender bien el alcance y el obrar de todos estos factores hay que recordar que la cantidad de terreno es limitada, mucho más porque no todo él es asequible ni laborable, sea por el clima, por la clase de tierra, por las aguas, por su configuración, inclinación, sea por su situación retirada, que no permite transportes económicos; que las tierras de buena clase y en buenas condiciones, en buen clima, son mucho más reducidas, y se explicará cómo el valor, cómo la renta (véase Ricardo) de las tierras, que determina su evaluación, puede venir fijada precisamente por esas condiciones particulares y esa limitación de los terrenos (vinícolas en la Champaña, arrozales en Levante, caña de azúcar en Andalucía,

bosques de corcho en Gerona, etc.). En la industria, en cambio, la limitación de producción no existe; puede multiplicarse casi indefinidamente. Los terrenos no pueden ampliarse, la producción y su clase es restringida en cada uno, y según el principio que en su lugar he citado, es más cara cuanto más intensa. El «Jerez» no se produce en Burdeos, ni el vino del Rhin en Epernay ó Reims; ni el vino «Riscal» ó «Cañedo» en Valdepeñas, ni, al aire libre, se cultiva el almendro en Inglaterra; basta de ejemplos.

Aparte de estas condiciones peculiares de las tierras, la seguridad y tranquilidad en la posesión ó del arrendamiento (en España, á la muerte del dueño, caducaba el arriendo), el régimen hereditario, pueden influir en su valor, y con gran eficacia en el sistema é intensidad de explotación (los arriendos por corto plazo—cuatro años—usuales en muchos latifundios españoles, son fatalmente esquilmadores), teniendo asimismo importancia el tamaño de la propiedad y la organización, tradición y educación agrícola del país. El tamaño, por la forma de la explotación, por la clase, potencia y cantidad de maquinaria empleada; por la combinación de ganadería y labrantío, justamente preferida hoy día para el cultivo racional y rotación de cosechas; y también por el crédito, más fácil cuanto mayor la explotación, necesario en muchos casos para obtener el abundante capital flotante y semi-fijo que exige la explotación agrícola intensiva. La organización sindical agrícola puede suplir y aventajar, sin embargo, en este concepto, al gran propietario; gozar de mayor crédito que éste. Y con razón (sobre todo en España).

Basta ir citando todos estos puntos para que bien á las claras aparezca su influencia en los productos, pues atañen al valor del terreno y con él á su renta, á los intereses, ya que afectan á su productividad y rendimiento. De aquí que la instalación, el establecimiento, tenga incomparablemente más importancia que en la industria, á pesar de la que ya se ha visto tenía en ésta, y que sea más general, pues *todos* y cada uno de los terrenos tienen sus condiciones propias difíciles de modificar.

Sin embargo, diversas circunstancias pueden cambiarlas; voy á repasar las principales. A la cabeza los transportes, que merecerán capítulo especial: los progresos técnicos, que, ó bien tienden con mayor capital y mayor trabajo á obtener productos en cantidad ó calidad superiores, en escala más acentuada que el aumento de capital y trabajo, esto es, efectúan una intensificación del cultivo; ó bien para igual cantidad y calidad de productos, disminuyen el coste de producción: tales pueden ser: el cambio de los sistemas de explotación, la combinación con la ganadería, el empleo de maquinaria perfeccionada, el implantar una adecuada combinación de abonos con la rotación de cosechas y otros; y me referiré por último, á la variación en la forma de empleo de los productos, cual se logra, por ejemplo, con fabricaciones agrícolas, como vino, espíritu, pasas, refino de aceites, quesos y mantequillas, aguarrás, esencias, conservas y dulces, extractos; ó enlazados con perfeccionamientos de los transportes, carnes frescas, pescados, leche esterilizada ó nó, frutas frescas, frutos y hortalizas tempranas, etc., que pueden aumentar extraordinariamente el beneficio ó el importe de la producción, y, con él, el valor de los terrenos y la riqueza general del país.

Sigue entre las condiciones generales de instalación y funcionamiento, la *organización*, que sólo brevemente voy á tratar por ser cuestión de índole personal, dependiente y ligada al iniciador, al director, al tacto de éstos, á su acierto; su influencia es evidente. En la industria, la marcha de la fabricación, la disposición de la carga y descarga y transporte de materiales y productos, la evitación de cruces y retrocesos en el movimiento de las materias, en su paso al través de todas las operaciones sucesivas, la disposición de los edificios, de la maquinaria, de los elementos interiores de transporte y comunicación, del alumbrado, de la fuerza motriz; la comodidad é higiene de los operarios (calefacción, aspiración de polvo ó detritus, ventilación), espacio libre, seguridad de funcionamiento, buena conservación del material, maquinaria é instalaciones, disposición de los almacenes, previsión de los accipios, ordenación de los suministros, buen régimen de vigilan-

cia, de reparto del trabajo, de servicio de accesorios, de comprobación; la posibilidad de aumentos fáciles y sin trastornos en la marcha normal; buena organización de la contabilidad industrial ó productiva, tan importante hoy día para intensificar la producción y para la lucha con los competidores, son los elementos principales á que debe atenderse. Fabricaciones hay que casi son ideales bajo este concepto: molinería, cervecerías, azucareras, cementos, hiladuras, tejidos, jaboneras, muchas industrias químicas, hasta hornos altos con sus laminaciones.

En agricultura, la posición de los edificios, á ser posible en el centro de las fincas, como hacen los americanos, junto con un perímetro regular del terreno cuando es posible; el reparto adecuado de las tierras en parcelas de extensión y posición adecuadas, sujetas á veces á distintos sistemas de cultivo más ó menos intensivo, según sus condiciones y distancias á la granja; la importantísima reunión de ganadería y productos, con ó sin la explotación forestal; el también importantísimo escogido de las rotaciones; la selección de simientes; los indispensables ensayos, los abonos y su determinación; la elección y manejo de la maquinaria; el planteamiento de industrias agrícolas principales, ó complementarias, ó accesorias (destilaciones, féculas, curado de carnes, lavado de lanas, mantequillerías, queserías, hilatura de sedas, apicultura); la ocupación ordenada y adecuada del ganado de labor y del personal; los riegos, la organización de los transportes, de los depósitos; la contabilidad, el acierto y oportunidad de las ventas y compras, de tan decisiva acción sobre los resultados económicos, abren ancho campo al acierto de cada uno; y hacen evidente y palpable la influencia de la buena ó mala organización de la explotación sobre los productos y su coste. ¡¡Qué campo más hermoso y noble abierto á los propietarios españoles, si no fuera por el fatal absentismo!!

En el *comercio*, la organización y la dirección, tienen tal y tan trascendental importancia, que bien sabido es que son el alma y la vida, la prosperidad y la ruina de una empresa. No creo necesario entretenerme aquí en sus detalles.

La *organización de la parte comercial* es otro elemento productivo, de que trataré en las causas sociales. En el coste de producción, influye por las mejores ó peores condiciones de precio, clase y época de compra de primeras materias, accesorios y elementos de producción; y por las ventajas logradas en las ventas; produce en cambio aumento en el capítulo de gastos generales, y hasta de capital fijo, según la extensión y forma que se le dé; por ejemplo, organizando la venta directa al consumidor, al por mayor en almacenes ó depósitos, en sucursales, ó al por menor en tiendas propias, casas de comisión, así como por representantes, viajantes, etcétera.

Fuera de los *transportes*, de que trato aparte, quedan por citar los *monopolios* y *semi-monopolios*, ó sea aquellos productos que por razones especiales no se hallan sujetos á la libre competencia, y por tanto, tampoco se fijan sus precios por las leyes de la oferta y demanda y del coste de producción.

Pueden ser absolutos, por ejemplo, de ciertos objetos que no pueden reproducirse, ó son peculiares de alguna comarca ó producción particular, como, por ejemplo, ciertos vinos, sobre todo los muy añejos; obras de arte de artistas fallecidos, antigüedades, aguas medicinales, puntos pintorescos, monumentos, y análogos. Sus precios ó sus rendimientos, se fijan por el capricho de los consumidores y su riqueza; en algún modo puede decirse que por la oferta y la demanda: así se ve en las subastas (París, Londres) de objetos de arte y antigüedades, variar exorbitantemente los precios y alcanzar valores estupendos. El coste de producción apenas interviene.

En los monopolios de producción continua (Champagné, Jerez, aguas medicinales), que son paso á los semi-monopolios, fija el precio definitivo el productor ó dueño, de manera que obtenga el mayor beneficio absoluto posible; como en general el consumo varía con el precio, y aumenta al bajar éste, lo disminuye el explotador hasta que el consumo, multiplicado por el beneficio obtenido en cada unidad despachada, dé el beneficio máximo.

Los monopolios legales son los que se reserva el Estado

ó los concede á particulares ó empresas, á cambio de otros servicios ó pagos; en general, con objeto de, con ellos, establecer fuentes de ingresos para sus atenciones nacionales; y en algunos casos, como en las patentes de invención, marcas de fábrica, etc., con el fin de proteger á quienes se esfuerzan por lograr el avance de la industria, de la ciencia, de la agricultura, de la riqueza y bienestar del país. Entre los primeros, algunas naciones, colocan el tabaco. En España, además, las cerillas, los explosivos. En Alemania, Rusia, Suiza, Austria, Italia, etc., pueden considerarse como tales los ferrocarriles, cuyas líneas principales son propiedad de los Estados. Salvo en los de medios de transporte y comunicaciones, los precios en estos monopolios se fijan según los casos y los tiempos, casi siempre muy altos, y siempre basándose en la potencia de adquisición, ó sea riqueza pública; y son arbitrarios, equivalentes á un impuesto, y así se les considera. El estanco de la sal y otros artículos necesarios, además de antipático, es también inhumano.

Monopolio universal de los Estados (ó de Municipios y Corporaciones públicas), son hoy día los correos, y en una buena parte (hay cables, teléfonos, telegrafía sin hilos, particulares, etc.), los telégrafos y restantes comunicaciones eléctricas, ópticas, pneumáticas, etc.

Los monopolios á que equivalen las patentes y concesiones, por ejemplo, de teléfonos, de ferrocarriles y tranvías, á particulares, suelen ser temporales; y las últimas, sujetas á condiciones dadas que regulan precios, tarifas, etc. Las patentes, en su efecto sobre los precios, equivalen á los semi-monopolios.

Estos pueden ser naturales ó comerciales. Los naturales son debidos á escasez absoluta de los bienes á que se refieren, y los más importantes, casi con el carácter de monopolios, son los terrenos en las poblaciones crecientes, sobre todo los céntricos y preferidos en las grandes ciudades; también los agrícolas, sea por cercanía á las ciudades, sea por riegos, clima, posición, etc., tienen un cierto carácter semi-monopolista en razón á la escasez ó limitación con que se encuentran,

lo que dá origen á la renta del terreno y á su valoración. Pero como semi-monopolios se consideran de ordinario productos escasos, difíciles ó raros, temporalmente ó constantes; por ejemplo, víveres en tiempo de escasez, guerras, etc.; en ciertos países, maderas; piedras preciosas, frutas escogidas, sobre todo en años de mala cosecha; productos tempranos ó fuera de época; porcelanas, tapices y análogos; nuevos objetos de arte y de lujo; nuevas variedades de flores, hortalizas, frutales; productos de obtención lenta, como el caucho, en épocas pasadas el cacao, etc.

Sus precios se regulan, como antes he dicho, según la demanda y su presión, ó el deseo ó necesidad de adquirirlos; según el capricho, la moda, etc., por la ley del beneficio absoluto máximo.

Hoy día los transportes internacionales y nacionales, el comercio mundial, han hecho desaparecer muchos de estos semi-monopolios temporales, y aminorado la tiranía de otros; la escasez ó pérdida de las cosechas, uno de los principales y el más importante entre los temporales, se subsana inmediatamente por el mercado universal, con el mismo ó similares artículos. Sin embargo, circunstancias locales, régimen arancelario, etc., pueden influir en conservar ó dar este carácter de semi-monopolio á ciertos artículos ó en ciertos tiempos.

Como en este particular las aduanas tienen una influencia importantísima, las trataré aparte, entre las causas sociales.

En definitiva: sobre todo en los monopolios y, en parte, en los semi-monopolios, los precios tienen un factor accidental, variable, imposible de fijar de antemano; y, por tanto, que más corresponde á los tratados de Economía política que al asunto especial que yo trato.

Resumiendo lo dicho sobre el coste de producción, se vé que en las industrias, la libre competencia fruto del individualismo, los progresos técnicos, la organización comercial, ofrecen ventajas á las grandes empresas; en ellas es más reducido el coste de producción, mayor su poder financiero; entran en la lucha del mercado en mejores condiciones, con

medios más poderosos, y tienden á anular, y, en realidad, hacen desaparecer, á muchas de las pequeñas empresas, á los débiles; consecuencias, en gran parte lamentables, del capitalismo, y que, junto con otras causas, de que no hay por qué tratar ahora, han conducido á la proletarización de grandes masas, privando á muchos de sus pequeñas industrias accesorias; en cambio, por este concepto, existe una tendencia á la disminución de precios, á pesar del aumento de jornales producido en los últimos decenios.

En cambio, en agricultura no cabe la reducción de precios con el aumento de producción; éste se consigue sólo con la intensificación del cultivo, unida, de ordinario, en un terreno dado, á un encarecimiento del producto; pero, progresos técnicos, sobre todo los transportes particulares, los nacionales, cuya mejora y abaratamiento son esenciales para su mercado, y los internacionales; así como la influencia del comercio (como se verá), la sindicación, los almacenajes, etc., pueden ocasionar y producen, en condiciones oportunas, una rebaja en los precios, á veces muy importante (trigo americano en Inglaterra), que cuando proceden de competencia forastera, obligan á acudir á la defensa de las fronteras, elevando los derechos de aduanas para evitar la ruina de la producción propia. En general, puede decirse que en una comarca cerrada, la tendencia actual agrícola, sería á elevar los precios; como sucede en la práctica con los artículos de difícil transporte á largas distancias (leña, carnes, leche (1), etcétera); tendencia ligada al aumento de coste de producción con el cultivo intensivo, jornales, valor (renta) del terreno; pero que el comercio internacional reduce en general á un límite, ajustándolos al coste propio de producción y moderado beneficio, salvo casos privilegiados, que aquí abundan, pero que sería prolijo estudiar.

---

(1) Esta dificultad ó carestía de transportes no excluye el que se ejecute; por ejemplo: la mantequilla argentina se exporta á Londres; lo mismo la carne viva ó la fresca (en buques especiales con cámaras frigoríficas) de América y hasta de Australia; las flores; la leche atraviesa naciones enteras; etc., etc.

## CAPITULO XII

### Transportes.

El dinero, el crédito, las pesas y medidas, los seguros y los transportes son las pilastras de asiento de la vida mercantil moderna; instituciones económicas y sociales de primera fuerza; elementos que una vez conocidos y utilizados se hacen indispensables, y sin los que no puede concebirse el portentoso desarrollo de las tres fuentes de riqueza: agricultura, industria y comercio, característico de nuestra época.

La importancia de las comunicaciones no se limita al campo de la economía ni á las necesidades materiales del hombre, sino que se extiende á todos los órdenes y está ligado con el desarrollo intelectual, en tan alto grado como con el material. En su desarrollo se basaba la distinción hecha en los preliminares entre las distintas etapas de la economía, siendo la economía mundial el resultado de esa plétora de movimiento internacional de mercancías, de viajeros, de noticias, que ligan unas con otras á las naciones más apartadas, anulando distancias, volando al través de los espacios; siendo sus características: el tráfico, su escala, su amplitud.

Asunto como éste, que en su aspecto técnico se mueve en un campo inmenso de actividad, que afecta y comprende la intercomunicación de personas, mercancías, noticias, todas ellas en escala gigantesca, no puede tratarse aquí más que bajo el punto de vista especial de la carestía de la vida, en lo que se relacione con ésta, y, más en concreto, con la va-

riación de precios. Primeramente miraré lo tocante á las mercancías; diré después algo de los transportes y comunicaciones en referencia á las personas, y dejaré la transmisión de noticias, más ligada con la organización comercial, cuya poderosa palanca constituye, para, de pasada, tratarla con ésta.

*Transporte de mercancías.*—Como he dicho en los preliminares, en la economía monetaria los artículos no se producen para el consumo directo propio, cual sucedía en la natural, sino que la producción es casi en su totalidad, para el mercado, para venderla, y se consume, en su mayoría, cada vez más completamente, por otras economías ó entidades distintas é independientes de la productora, exigiendo por esto ser llevada á los puntos de utilización, lo que supone y obliga á su transporte en circunstancias de seguridad, rapidez y conservación que no cambien en lo posible las condiciones y estado de la mercancía, y eviten mermas considerables.

El transporte exige se venzan las dificultades naturales, las resistencias que aun en los caminos más perfeccionados se presentan; tanto más difícil lo primero cuanto mayores sean esas dificultades; para un camino dado tanto más elevadas las resistencias, cuanto más considerables las masas y la rapidez con que deban transportarse, y en general tanto más complicado, cuanto más esmero y cuidado exijan. Como el vencer los obstáculos y ejecutar el transporte con cierta velocidad y condiciones, supone, según esto, trabajo, y además el empleo de personal y de medios auxiliares adecuados, más ó menos poderosos, y convenientemente dispuestos y organizados; ó sea, se necesita usar del capital; de ahí su coste: tanto mayor, cuanto más trabajo y más caro se necesite, cuanto más capital se emplee, por unidad transportada: cargas, que, como se comprende, variarán con la distancia á que se conduzca, condiciones del transporte, y circunstancias del terreno, camino y mercancía. Están en lo dicho, especificados los elementos fundamentales que influyen y determinan el coste del transporte: la disposición de los medios empleados y capital que absorben, el trabajo necesario y su coste, todo

ello referido á la unidad transportada. Unos y otros factores, estarán convenientemente elegidos y dispuestos, cuando el precio resultante para el transporte de cada unidad en las condiciones de velocidad, seguridad y conservación requeridas sea un mínimo; lo que expresado en otras palabras, dice: que la ley *económica* del transporte exige que la disposición técnica y la organización de los caminos y de los medios de transporte, con su potencia de tráfico en cantidad, velocidad y seguridad; la necesidad de tráfico que se presume, atendiendo á todas y á cada una de estas condiciones; y el costo de la obra y medios, ó capital empleado, deben estar relacionados entre sí. Consideraciones políticas (estratégicas, de fomento de la riqueza ó producción nacional, de defensa contra competencias extranjeras, y otras) pueden aconsejar, y lo han hecho y harán, que en muchos casos particulares no se atienda á esta ley económica.

Ante un probable tráfico enorme y sus exigencias, disposiciones técnicas las más perfeccionadas, inmensos capitales absorbidos, no son más que las consecuencias de esta ley; y los fantásticos transatlánticos modernos con sus 40.000 ó 60.000 toneladas de desplazamiento, y otros tantos ó más miles de caballos de potencia, que consumen 4 ó 5.000 toneladas de carbón en cada viaje á América, que han costado 25 ó 50 millones de francos, no son más que una aplicación de la ley económica del transporte: los «elevados» de Nueva York, los metropolitanos de París y Berlín, los subterráneos de Budapest, el «tube» de Londres, han exigido sumas fabulosas por kilómetro, pero transportan millones y millones de viajeros al año, siendo las maravillas y el orgullo de nuestra era económica. En cambio, un modesto ómnibus urbano, sería una ridiculez y un fracaso, en una población de 1.000 ó 2.000 habitantes, con 200 metros de radio. El hombre de negocios encuentra excesivo el tiempo que pierde en los cinco y medio días de viaje entre Liverpool ó Southampton y Nueva York; y abomina de esos ferrocarriles que sólo marchan á 80 ó 100 kilómetros por hora; el campesino se asombra en cambio de los 15 ó 20 kilómetros á que marcha el tranvía eléctrico que por primera vez

pisa en la capital de su provincia. Los medios y el capital, deben corresponder á la necesidad. Pero lo difícil no es formular, sino aplicar la ley. El ingeniero, el capitalista, el hombre de Estado y el economista deben sumarse para acertar en tan delicado problema. ¡Cuántas (casi todas) líneas de ferrocarriles importantes han resultado insuficientes! Cambios de carriles, refuerzo de puentes, nuevas, inmensas estaciones, enclavamientos, vía doble, triple, cuádruple, quieren corregir esas deficiencias. Por otro lado, ¡cuántas otras apenas pueden cubrir sus gastos! ¡Cuántos canales no han satisfecho las esperanzas puestas en ellos, y, sin embargo, ahí está el de Suez, decuplicando las más optimistas ilusiones; necesitando ensanche y mayor profundidad, para atender al tráfico y á su importancia. Las acciones de 500 francos nominales, que bajaron en 1870 hasta 215 francos, se cotizan en la actualidad á 5.450 francos! ¡El coste total del Canal ha sido de 647 millones! El tráfico en 1909 de más de 15,4 millones de toneladas, en progresión creciente cada año, con más de 120  $\frac{1}{2}$  millones de francos de ingresos en 160 kilómetros de longitud, ó sea  $\frac{3}{4}$  millón de francos al año por kilómetro.

La importancia de la acertada aplicación de la regla económica, ó sea de la elección de la clase y medios de transporte, la dá el fijarse, en que solamente en las *principales* líneas europeas de ferrocarriles, se habían empleado en 1905 más de 110.000 millones de francos; en Inglaterra é Irlanda, pasaba de 1.294 millones de libras esterlinas, el capital absorbido por sus líneas ferroviarias. Lo que los intereses y amortización de semejantes fantásticos capitales representan al año, es enorme. A lo inmenso del tráfico se debe que no sólo no se recargue el transporte extraordinariamente con semejantes cargas, á las que hay que añadir los colosales gastos de funcionamiento y sostenimiento, sino que, por el contrario, se hayan reducido en proporciones inconcebibles. En 1909 la flota comercial de vapores de más de 100 toneladas, y veleros de más de 50, se elevaba á 27.760.000 toneladas, netas; representando una capacidad simultánea de transporte de unos 70 millones de toneladas. Apreciando sólo en unas 400 pesetas el

precio de cada tonelada de buque, resulta que otros 2.800 millones se hallan empleados en el transporte marítimo de altura. Los canales, puertos y sus equipos para servicio, carga y descarga, almacenes, señales y faros han absorbido cifras muy superiores á ésta; y, por último, y cifras aparte, las carreteras y caminos de todas clases, los vehículos y animales de carga y transporte, los automóviles, el mismo hombre, ¡qué representa todo ese complicado é inmenso mecanismo, cuyas redes alcanzan, en una ú otra forma, á los más recónditos rincones de Europa, y á buena parte de las otras regiones del globo, sino el estupendo esplendor, y la importancia fundamental de estas vías de transporte! ¡Y las comunicaciones de noticias, correos, líneas telegráficas, cables submarinos, teléfonos, telegrafía sin hilos! Basta nombrarlos.

Dejando esta digresión, voy á mi tema más concreto (1). Esos capitales, esos medios, deben emplearse *bien*, adecuadamente, si han de cumplir *con plenitud* su objeto de facilitar, de auxiliar el tráfico, de reducir su coste, pero buscando el mínimo en cada caso. Claro está, que ese mínimo, corresponderá en cada caso á un tráfico dado, poco variable; y precisamente, demuestran los hechos, y alguno importante he citado (canal de Suez), que éste es variable y difícil de evaluar de antemano; dificultad que sólo á medias puede salvarse; y no obstante precisa resolverla al proyectar, al escoger la clase ó características del futuro camino. Entre Santander y Bilbao circulaba hará quince años una diligencia diaria, que no acostumbraba á ir llena: de vez en cuando, un remolcador hacía viajes para llevar algunos pasajeros, poca carga. Se ha construído un ferrocarril entre ambas capitales; y á pesar de su elevado coste, ha podido repartir á sus accionistas dividendos de consideración, y su estado es brillante; el tráfico, intenso. Cuatro ó cinco trenes diarios en cada dirección,

---

(1) No se olvide lo antes dicho: fines políticos de variada índole hacen que se proceda separándose de lo que las condiciones puramente económicas exigirían.

numerosos trenes parciales, son precisos hoy día, para el movimiento de viajeros. ¿Qué son los ferrocarriles, qué los transportes para el tráfico? Un estimulante de potencia desconocida que desata las fuerzas latentes, las impulsa á obrar, desarrolla nueva vida. Lo que el cultivo del hombre ha sido para la tierra, lo que con el empleo racional de los abonos, la selección de semillas, el sistema de cultivo, ha logrado obtener la agricultura, haciendo brotar de la tierra los productos deseados, en cantidad y calidad extraordinarias, decuplicando y más su productividad natural, lo ha sido como fructificante ó impulsiva, la acción de los transportes, desarrollando la actividad, centuplicando las fuerzas productivas, estimulando y facilitando el consumo y la producción, doquier á donde sus arterias alcanzaban á llevar la nueva savia de la fiebre del trabajo y del movimiento.

Difícil es, repito, escoger con acierto, previendo su futuro desenvolvimiento, el grado de potencia que procede para una vía de comunicación; su sistema, dentro de él; su escala ó capacidad de tráfico; ya que el factor «hombre» con su libérrima voluntad y la inmensidad de relaciones que le mueven, es quien en último término viene á determinar el desarrollo que alcanzará la producción y el consumo, el comercio y la industria de una región ó de una localidad. Con la Edad Moderna nacen simultáneamente dos grandes Imperios; paralela es su pujanza marítima: ¿cuáles son los resultados? Acción negativa, la del uno, mata el turco todo el comercio de Levante; acción positiva, inmensa, la del otro, abre nuestra Península mundos enteros al tráfico, inaugurando la nueva era comercial: domina España el mar, durante un siglo; síguele Holanda; pasa á Inglaterra el cetro marítimo: compárense los efectos en las tres Naciones: tal es el factor «hombre».

Pero hoy día, los datos suministrados por la experiencia abundan y pueden servir de guía. Aun con esto, las diferencias físicas, geográficas y sociales de unos á otros puntos, regiones, países, son enormes; lo que explica la inmensa disparidad de florecimiento, adelanto y extensión de los medios de comunicación; los capitales más ó menos importantes, abso-

lutos y por unidad de camino, invertidos; la explotación más ó menos intensa y perfeccionada; los varios grados de organización; los medios de transporte primitivos ó con los últimos adelantos y refinamientos de la técnica y del *confort*. Lo que según ello cuesta el transporte, cambia también. El consumidor debe pagar, por la mercancía que adquiere, el valor en su punto de producción, recargado en el coste del transporte hasta el lugar de consumo, y en las ganancias de los intermediarios, si los hay. Del primero ya he hablado; del último, que con frecuencia es el más temible, lo haré al tratar del comercio; aquí toca hablar del segundo sumando, del coste de transporte.

Éste suele constar del coste material ó gasto que el transporte ocasiona, y, en muchos casos, de las cantidades que deben abonarse para cubrir el beneficio, interés y amortización del capital empleado. Empezaré por este último, ya que de él he venido hablando. En primer lugar, distinguiré entre caminos de uso gratuito ó semi-gratuito, y caminos cuyo uso se hace mediante estipendio. La división está basada en primer término, en que la propiedad de la vía de transporte sea pública ó sea privada. Sólo caminos públicos, construídos por el pueblo, comarca ó Estado, con ó sin apoyo de particulares, suelen ser gratuitos. Pero aun entre los caminos establecidos de esta manera, á costa ó por entidades públicas, en muchos se exige también una retribución por su uso, del todo análoga en disposición y con frecuencia en cuantía á las cobradas por empresas privadas, como en los ferrocarriles, puertos y ciertos canales navegables, propiedad del Estado ú otros institutos públicos, al paso que en carreteras y caminos ordinarios suele implantarse bajo la forma indirecta de autorizaciones á vehículos, caballerías, peatones, etc., para su uso por un precio dado, ó la de derechos de paso. En los primeros, generalmente, además de los gastos de conservación, figuran gastos de funcionamiento ó de explotación; en los segundos, los gastos se limitan de ordinario á los de conservación.

Los caminos de servicio público, propiedad de empresas particulares ó entidades económicas encargadas de su explo-

tación, cobran siempre por su uso cantidades determinadas; generalmente, según tarifas previamente aprobadas por las autoridades ó Estados interesados. En el mercado universal son casi exclusivamente estos pagos (y los de vías públicas análogamente explotadas) los que se consideran como gastos de transporte; incluyéndose los de arrastre por carreteras y análogos y á veces los de la llevada hasta el puerto entre los gastos de producción; acostumbrando el comercio adquirir del productor los géneros en la estación del ferrocarril, ó f. o. b., ó descontando del precio que se convenga el coste de esos transportes, lo que surte el mismo efecto; consecuencia de la indiferencia del mercado respecto al origen del género ofrecido. Esta costumbre es más de aprobar, si, como de ordinario, es el mismo productor el encargado de esta parte del transporte, con medios propios ó de más fácil disponibilidad para él por sus conocimientos en la comarca, generalmente mayores que los del comerciante comprador forastero. Entonces este transporte influye, con el coste propio ó los gastos, en el coste de producción. De aquí la importancia que puede llegar á tomar en ciertos casos, no sólo para el productor, lo que es evidente, sino para el mismo mercado. En efecto, no cabe olvidar, sino que es fundamental, y debe tenerse siempre á la vista en este asunto que, según las teorías de Ricardo, el precio viene fijado por el coste total máximo á que se obtiene el artículo en las peores condiciones, en que su producción es *necesaria* para satisfacer al consumo; ya que en caso contrario, dejaría de producirse en ese lugar y no se cubriría la demanda. Si, por consiguiente, en puntos distantes del centro de consumo que se encuentren en estas condiciones de límite productivo, se recarga el producto con el coste del transporte propio, claro está que tal recargo debe aparecer en el precio del mercado. En puntos más favorecidos, ese gasto reducirá el beneficio del productor, afectará á la renta y al valor de la propiedad, cuyo producto aminora, pero no influirá sobre el precio (definitivo) del producto. Esta misma observación se aplicará á todos los transportes, refiriéndola al punto de consumo, y nó al punto de producción como en la expli-

eación que acabo de dar. Y precisamente, al tenerla en cuenta en esos puntos ó centros de consumo ó mercados, sobre todo en los mundiales, de la mercancía de que se trata, es cuando aparece clara la influencia de los transportes en el precio. La comarca, cuyo centro mercantil es el mercado mundial (ó nacional, ó comarcano—es bien sencillo extender á éstos las mismas ideas) de que se trata, ó produce suficientemente para su consumo, ó tiene exceso, ó defecto que debe llenar por la importación del artículo en cuestión. En el primer caso, caben dos variantes: que el Estado cierre las fronteras y evite la introducción del mismo artículo procedente de otros países; el precio se regulará, como ya he dicho, por el producto indígena más recargado, ó sea cuyo coste de producción, más transportes al punto de consumo, más beneficio racional del intermediario, dé la suma más alta, siendo, sin embargo, necesario para cubrir el consumo.

Si con ó sin derechos de Aduanas, se abren las fronteras á la importación, ésta será posible, siempre que el coste de producción ó precio de adquisición en otro país productor, más los transportes, más el derecho de Aduana, más el beneficio comercial, sumen menos que los elementos citados en la primera variante. En este caso, bajará el precio al nivel del artículo importado; los productores naturales, por lo menos en parte, trabajarán con pérdida, y á la larga cambiarán de producción ó desaparecerán las explotaciones que den un precio de venta superior á éste. El artículo importado ha bajado los precios del indígena. La disminución de las rentas agrícolas en Inglaterra cae bajo este caso ó el siguiente, que se reduce á él.

Si el país produce menos de lo que consume, se repite lo dicho en esta segunda variante, con la sola diferencia de que el producto deberá importarse de todos modos, y el precio indígena, aunque pudiera ser más bajo, subirá al nivel del artículo importado, si éste es más alto que la suma de gastos propios; bajará, si el precio, como en la variante anterior, es inferior. En el primer caso, la producción propia aumentará si es posible; en el segundo, disminuirá.

Cuando la producción del país es excesiva para su consumo propio, el precio del artículo importado (supuestas, como es de rigor, calidades análogas) ó resulta mayor, ó resulta inferior al propio, en los centros de consumo. En la primera variante de este tercer caso, no se importará; y caben otras dos subvariantes: ó puede exportarse ó no. Si puede exportarse en cantidades mayores que el exceso de producción ó ilimitadas, lo que se pague por el artículo al exportarlo fijará un precio, que en todo caso será igual ó superior (no cabe hablar de precio inferior, pues suponemos la exportabilidad *natural*, esto es, sin artificios protectores, primas de exportación, *dumping*) al coste de producción, más transportes al punto de exportación, del exportador menos favorecido. Si es igual, ese será el precio límite, y seguirá la ley del coste de producción, como si no hubiera exceso. Si el precio obtenido en la exportación fuese mayor que el que acabo de citar, la exportación *subiría* el precio. En este caso, si son los transportes *baratos* los que dan la posibilidad de la exportación, son ellos los que *suben* el precio que el artículo tendría en la comarca. Es el caso más frecuente, en los países exportadores.

Si no puede exportarse la totalidad del sobrante, habrá exceso de producción, ésta tenderá á reducirse, y el precio bajará, hasta que este nuevo precio, que probablemente hará aumentar el consumo, corresponda á la ley del costo de producción para este nuevo consumo: este nuevo precio quizás permita la exportación, y estamos en la subvariante anterior.

El efecto de los transportes al abaratare no se limita á actuar sobre el precio de los productos, como acabo de exponer, sino que repercute también sobre la producción misma. El precio en los puntos de consumo tiene que cubrir el coste de producción, más los de transporte, más los otros gastos de que aquí prescindo. El importe del transporte puede ser muy pequeño, despreciable enfrente del de producción, como sucede en muchos artículos fabricados, por ejemplo, tejidos—en otros tiempos una de las pocas y de las más importantes mercancías que resistían los transportes (la seda,

desde la China al Occidente, al través de los desiertos del Asia)—sobre todo si son de valor, pieles finas, especias y esencias, artículos de lujo, aun para distancias considerables; y en otros productos (y hasta en casos dificultosos, como productos metalúrgicos, ladrillos, etc.), por instalarse las fábricas cercanas ó en los mismos puntos de consumo ó en sitios de transportes económicos (por ejemplo, marítimos, fluviales). Puede el transporte en otros casos tener importancia y ser un sumando considerable, é influir bastante en el precio. En este caso, en los géneros industriales ordinarios, casi siempre, otra fábrica mejor situada, con menores transportes, podrá reducir los precios; así que el problema es el estudiado en las condiciones generales de instalación y emplazamiento; dependiendo, á veces, el éxito de la empresa, de una acertada situación que facilite y abarate los transportes. Tanta puede ser la importancia de éstos. En los agrícolas puede tomar y toma el transporte importancia capital en la producción, por ser ésta limitada, y tener cada terreno su distancia dada al centro de consumo, haciendo indispensable un transporte determinado de la mercancía. Si éste se perfecciona, su arrastre baja, el precio del producto en el mercado puede también bajar y, generalmente, aumentar el consumo, salvo el caso antes citado de la exportación, en que crece el precio en el país productor. Pero, aumente ó nó el consumo, la producción tiende á aumentar, ya que el precio no bajará sino movido por una oferta mayor, ó sea, por nuevos productos que se sumen á los antiguos, merced á que la rebaja en los transportes permite á nuevos productores situar la mercancía en el punto de consumo á precio igual ó menor que el que regía antes de la baja, con un cierto beneficio. Si, como en varios productos agrícolas (países coloniales, América), la rebaja debida á los transportes es fracción importante de su coste de producción y permite la exportación, el mercado universal será el afectado y en las comarcas particulares los precios se ajustarán á lo antes dicho y la producción aumentará hasta el límite allí propuesto: una nueva zona se ha abierto á la producción internacional.

La India, los Estados Unidos, Argentina, Rusia, hoy día el Egipto, mañana la Mesopotamia, la Siberia, son centros exportadores, algunos de ellos, como los Estados Unidos y la Argentina, materialmente «creados» por los transportes, cual lo será probablemente en breve plazo la Mesopotamia. Regiones incultas, comarcas enteras, se han hecho cultivables y se han convertido en países exportadores de importancia, por la construcción de ferrocarriles, canalización de ríos.

Véanse los paralelismos para los países exportadores más importantes:

Estados Unidos.

AÑOS	FERROCARRILES — Kilómetros.	PRODUCCIÓN AGRÍCOLA — 1.000 bushels.			EXPORTACIÓN — 1.000 hectolitros.	
		Años.	Trigo.	Maíz.	Años.	Trigo.
1840	4.534	»	104.486	»	1831-40	87
1850	14.515	1849	173.105	592.071	1841-50	462
1860	49.292	1859	287.746	838.793	1851-60	1.948
1870	85.139	1869	312.153	760.945	1861-70	7.759
1880	150.717	1870-79	»	1.184.487	1871-80	27.625
1890	268.409	1880-89	449.695	1.703.443	1881-90	25.313
1900	311.094	»	522.230	2.105.103	1891-900	36.191
1907	369.991	»	634.087	2.592.320	1908	35.368

La Argentina.

AÑOS	FERROCARRILES — Kilómetros.	EXPORTACIÓN — 1.000 toneladas.		PRODUCCIÓN — 1.000 toneladas.	
		Años.	Trigo.	Años.	Trigo.
1860	39	»	»	»	»
1870	732	»	»	»	»
1880	2.273	1876-80	5,9	»	»
1890	9.800	1881-90	105,5	»	»
1900	16.369	1890-900	941,4	1891-900	1.690
1907	22.004	1906	2.248	1906	4.230

Rusia.

AÑOS	FERROCARRILES — Kilómetros.	EXPORTACIÓN — 1.000 hectolitros.	
		Años.	Trigo.
1840	26	1831-40	5.639
1850	601	1841-50	3.998
1860	1.589	1851-60	7.337
1870	11.243	1861-70	13.317
1880	23.857	1871-80	21.222
1890	30.957	1881-90	29.780
1900	48.107	1891-900	27.689
1907	58.385	1907	23.144

Análogamente, aparece el paralelismo en la India inglesa y otros países exportadores.

Se vé bien clara la influencia de los ferrocarriles sobre la exportación y también es patente la que ejercen sobre la extensión de terreno cultivada en los años correspondientes, poniendo así de manifiesto el influjo *directo* de los ferrocarriles en la riqueza del país. Los nuevos ferrocarriles asiáticos, que desde el Mediterráneo quieren avanzar hasta la Mesopotamia y, análogamente á lo ocurrido en Egipto, unir los nuevos campos de exportación agrícola allí posibles con el mar y con las grandes vías fluviales sud-asiáticas, tienden, junto con los colosales proyectos de riegos que los completan, á utilizar también esta influencia creadora de los transportes, para hacer renacer la civilización y la riqueza en las regiones que fueron su cuna.

Cuadros parecidos, aunque en proporciones menos grandiosas, podrían establecerse para los canales. En el Imperio alemán las redes de canales, como los ríos, son las arterias industriales en cuyas orillas se concentran las fábricas; y abren nuevos regueros á la producción agrícola, que por ellos alcanza económicamente los centros de consumo; ramas llenas de vida, del árbol de la producción. Nada se diga, de Holanda: una de sus mayores fuentes de riqueza la forman,

como es sabido, sus canales, de que tiene un kilómetro por cada 7 kilómetros cuadrados de territorio. Tanta es la importancia de la navegación interior inglesa, que importantísimas ciudades industriales (Manchester, Leeds, Birmingham con 7  $\frac{1}{2}$  millones de toneladas de tráfico, etc.) atribuyen á ellos su prosperidad. Nada se diga de sus ríos navegables, que han hecho posible un Londres. París recibe por el Sena 8.400.000 toneladas de mercancías. Cerca de 7 millones recibe Berlín por la vía acuática; pero nada es comparable al movimiento en los canales Sault-St. Mary entre los lagos americanos, que ascendió en 1907 á la fantástica cifra de 58 millones de toneladas!

Esta importancia civilizadora del transporte explica por qué el tráfico antiguo era casi exclusivamente marítimo, ya que las vías acuáticas son las más económicas, y el porqué de la riqueza y preponderancia política de las poblaciones de la costa. Tiro y Sidón, Cartago, la misma Roma, cercana al mar, como Atenas, Alejandría, más tarde Barcelona, Venecia y Génova, nosotros con nuestras Américas y esplendor político, por último, Inglaterra, dan idea de lo que el mar y el dominio del mar ha representado y representa en el mundo. Los grandes ríos, son igualmente determinantes de la riqueza de un país. Nada se diga de los grandes ríos asiáticos ni americanos; entre las naciones europeas, el Rhin figura como el ejemplo más notable, pasando al año sólo por un punto (Enmerich) 21.095.000 toneladas de mercancías, y creándose en sus orillas riquezas industriales incalculables. Londres, París y Berlín, ya lo hemos visto, no podrían prescindir de sus ríos y canales sin gravísimos trastornos. San Petersburgo, Viena y Budapest de ellos necesitan. ¡Cuán otra sería la vida en Madrid, si el Tajo y el Guadalquivir canalizados acercasen el mar á la capital!

Me lleva esto á decir unas palabras sobre las clases de caminos y vehículos, ya que la baratura de los transportes está ligada con ellas. Los caminos ordinarios, los vecinales, las carreteras, admiten dentro de su clase grandes variaciones, desde el simple sendero y el camino sin apisonar, cuyo

coeficiente de arrastre es enorme y puede llegar á 30 y 50 por 100 del peso, hasta las calles asfaltadas de las poblaciones modernas, con 1 por 100 de coeficiente para vehículos ordinarios; coeficiente que en las buenas carreteras bien conservadas sube á 1,8 ó 2 por 100, en las corrientes á 3,5 por 100, á 5 por 100 en las en estado mediano y 8 á 16 por 100 en las que no están engravadas ni bien apisonadas, para llegar á aquellos valores enormes en los caminos abandonados. Como con la misma fuerza de tracción, con las mismas caballerías, la carga del carro ó vehículo, y no ya la útil sino la carga bruta, disminuye en la misma escala en que aumenta ese coeficiente, de ahí la importancia directa que en el coste de la tracción y de los transportes ejerce la buena construcción y conservación de los caminos. Cuesta el doble en una buena carretera ordinaria que en una excelente *chausée* inglesa, francesa ó alemana; diez veces más en uno de los típicos caminos vecinales de nuestra patria! Multiplíquese por el peso total (¡bruto!) arrastrado, y se tendrá una cantidad fabulosa de millones al año, perdida por la defectuosa construcción y por el abandono en la conservación de nuestras carreteras.

En tierra firme, además de este transporte, existe el ferrocarril, en que vehículo y camino se hallan supeditados el uno al otro, y los carriles de acero con su ínfimo coeficiente de tracción de los vehículos, permiten un transporte sumamente económico. El coeficiente depende de la velocidad, pero en el transporte de mercancías tiene ésta menor importancia que en el de viajeros; depende también del ancho de vía, de los radios de sus curvas, de los vehículos; pero, en números redondos, no llega á 3 por 1.000 en líneas bien montadas.

En el agua (canales y mar) depende la resistencia de la forma del barco, de la clase y estado de la superficie mojada de éste, de la clase y disposición del aparato motor (ruedas, hélice, velas, remos), y en los lagos y canales, de la profundidad y anchura del agua; pero en ella el factor más importante es la velocidad, con cuyo cuadrado puede aceptarse que crece. Los números varían, según esto, de unos á otros canales, de unos barcos á otros; pero, en general y para pequeña

velocidad, como suele adoptarse en los barcos mercantes y canales, el coeficiente es muy bajo. En los buques con fuerza motriz mecánica puede representarse por la relación entre la potencia de la maquinaria y las toneladas de desplazamiento del buque. Expresada la potencia en caballos de vapor (equivalentes á 75 kilográmetros por segundo) varían las cifras entre 0,042 para un transporte mercante de río de 1.460 toneladas con 6 nudos de marcha, y hasta 4 y más para algunos acorazados y cruceros; pero en buques comerciales suele mantenerse entre 0,20 y 0,40, bajando á valores como 0,05 y análogos en barcazas de río que marchan á velocidad muy pequeña. A la velocidad de un metro, arrastra un caballo 1,6 toneladas sobre una excelente carretera horizontal, 15 toneladas sobre una vía férrea; de 60 á 100 toneladas en un canal sin corriente.

Como se desprende de los datos citados, el transporte acuático ofrece las menores resistencias, ó sea requiere para igualdad de peso bruto la menor fuerza motriz y el menor gasto por este concepto; le siguen los caminos de hierro, y, por fin, las carreteras y caminos ordinarios. En cambio, no alcanza las velocidades de los trenes. Pero en lo que afecta á nuestro tema (mercancías), la rapidez en el transporte es de carácter secundario.

El gasto de instalación, ó sea el capital necesario para preparar el camino venciendo los obstáculos naturales, capital que pide su interés y amortización, con los que, repartiéndolos sobre el transporte total del año, recarga el coste, suele ser nulo ó casi nulo en la mayoría de las vías marítimas ofrecidas por la naturaleza, limitándose á la importante construcción de puertos, su equipo y servicios de señales, que generalmente se ejecutan y siempre están intervenidos por el Estado, y cuyo coste varía enormemente por depender de las condiciones naturales y capacidad de tráfico; las tarifas de los puertos y de uso de sus equipos suelen ser relativamente módicas (competencia entre los distintos puertos). Pero en la época actual, empresas gigantescas, técnica y económicamente miradas, como las de los canales de Suez y de Panamá,

y tal vez el de Kiel, que deben incluirse entre las vías marítimas, permiten y obligan á hablar de vías marítimas artificiales, y por cierto de importancia suma, tanto por su inmenso coste, como por la más trascendental facilidad que han procurado á las vías marinas comerciales. También en las vías terrestres depende el coste de las condiciones naturales, del trazado, de los jornales, de los materiales, de la organización y de la clase de camino, que á su vez influye sobre el trazado; y todo ello y en especial la clase de camino, viene determinada por la intensidad y clase de tráfico probable. (Véase arriba «Ley económica».) Aumenta el coste con éste, aunque no en la misma escala, lo que dá menos coste específico para tráfico más intenso; y para análogas circunstancias, crece el gasto bruto desde camino vecinal, carretera y orden (clase) de ésta, ferrocarril, vía estrecha y normal, doble ó múltiple vía y velocidad y tráfico aceptados; así como con el género de construcción. Los ferrocarriles se construyen muchísimo más baratos en los Estados Unidos que en Europa. Término medio en Europa en 1894: 23.300 libras esterlinas por milla inglesa; los americanos, tan sólo unas 12.400 libras esterlinas, según Mulhall. Semejantes capitales, que en ciertos países son todavía mis altos (en 1905, coste medio por kilómetro—grandes líneas—: en Inglaterra, ¡872.000 francos!; en Alemania, 355.000; en Francia, 443.000), exigen, como es de suponer, un tráfico enorme, para no gravar con una carga considerable cada unidad transportada, y que resulte caro el transporte, ó no pueda sostenerse la explotación; pues á los intereses de los capitales hay que agregar los gastos de explotación, decrecientes también hasta cierto límite cuanto más tráfico, y aumentando con relativa rapidez desde que la intensidad alcanza ciertas cifras (variables según los casos); los aumentos suelen presentarse con saltos bruscos, bien sea por modificaciones en la tracción (antes doble tracción, hoy locomotoras más potentes y rápidas), en la organización (servicio nocturno intenso), ó por crecimiento del capital (doble ó múltiple vía, electrificación, vagones especiales, vagones de lujo, *block system*, y enclavamientos; buques de lujo, buques especiales,

vapores rápidos; maquinaria potente para el servicio de esclusas, instalaciones para la tracción mecánica en los canales; adoquinado, rielado, etc., de las carreteras; aparatos múltiples en los cables y líneas telegráficas, etc., etc.), que además de exigir personal más adiestrado y caro, elevan la suma absoluta absorbida por intereses y amortización.

Los vehículos empleados en el transporte influyen en el coste por sus condiciones técnicas y de adaptación á las exigencias de las mercancías, á fin de conducir las sin detrimento. Las técnicas, únicas interesantes en un estudio general, se reducen á ejecución, seguridad, buen rodamiento, duración y á la proporción del peso muerto, que á veces excede del 50 por 100 y casi nunca baja del 18 al 20 por 100. Así, por ejemplo, en vehículos ordinarios para carreteras y caminos, vienen á ser:

	Peso propio.	Carga útil.
	—	—
	Kilogramos.	Kilogramos.
Coches ordinarios.....	600 á 700	»
» y diligencias para viajes.....	600 á 1.000	2.000 y 3.000
Carros de transporte.....	1.000 á 1.300	2.500 á 4.000
Grandes carros para muebles, etc....	2.000 á 2.500	5.000 á 6.000
» para mercancías.....	2.000 á 3.000	2.500 á 5.000

Con malos caminos, naturalmente que, tanto el peso muerto como el útil, tienden á disminuir, el último, que es el importante, en mucho mayor proporción. Ya antes me he referido á la pérdida nacional que representa.

En los ferrocarriles, en los coches de mercancías, según sean cubiertos, descubiertos, especiales, y según los tipos, varía la tara entre algo más de 30 y el 50 por 100, referida al peso útil. En algunos tipos modernos americanos, vagones abiertos] de acero estampado y gran capacidad de carga, llega á bajar á 20 ó 25 por 100 del peso útil. En el transporte marítimo el peso muerto puede ser menor, llegando en algunos lanchones de acero á bajar á 15 ó 18 por 100, y aun en buques de vapor, de carga, para ríos, á 21,8 por 100; su- biendo en los trasatlánticos de carga á 30 ó 35 por 100 y más, según los tamaños, capacidad y velocidad. La gran ventaja

del transporte acuático es, no sólo la economía en la adquisición de los buques, más baratos que los vagones por unidad de capacidad, sino el menor gasto en la explotación, como ya antes he indicado y volverá á verse en seguida. Esta elevada proporción del peso muerto, justifica la importancia que en las tarifas ferroviarias y en los fletes se concede á que los cargamentos utilicen toda la capacidad de carga útil del vehículo de transporte, así como á lograr mercancías para el retorno, aun concediendo precios excepcionales.

Para el transporte es necesario el empleo de fuerza motriz, á fin de vencer las resistencias dependientes de la clase de camino, y cuando es terrestre, y en las esclusas de los ríos y canales, las debidas al perfil ó variaciones de nivel de éste, determinadas por su trazado, que con razón forman objeto preferente de estudio en el proyecto, pues de ellas depende la fuerza motriz necesaria, exigiéndola en ocasiones varias veces mayor en la una que en otra solución, con el consiguiente recargo ó economía para el transporte.

Se emplea la fuerza del hombre en pocos, muy pocos casos, en pequeña escala y para pequeñas distancias, en los países civilizados; en mayor y casi exclusiva, en puntos en que se carece de caminos ó éstos son de naturaleza imposible para otros tractores. Es el motor más caro, siempre que no se trate de pequeñas distancias y transportes que requieran inteligencia ó presenten dificultades extraordinarias. Un buque de vapor destinado al lago Victoria Nyanza, costó 87.000 francos; su transporte hasta el África, 25.000; y luego en África hasta el lago, ¡325.000 francos!, llevado á hombros en piezas. El trabajo continuado máximo que puede desarrollar el hombre viene á ser de unos 345.000 kilográmetros, á razón de unos 15 kilogramos de esfuerzo con cosa de 0,8 metros por segundo de velocidad, en el espacio de ocho horas diarias de trabajo seguido ó efectivo.

Más baratos y usados son los motores animales: el caballo, por término medio, puede desarrollar un esfuerzo de 57 kilogramos y 1,10 metros de velocidad por segundo, ó sea

unos 2.376.000 kilográmetros diarios; unas siete veces más trabajo que el hombre.

	Esfuerzo.	Velocidad.	Kilográmetros por segundo.	Al día (8 horas). — Kilográmetros.
El mulo. ....	50	1,0	50	1.440.000
» buey.....	60	0,79	47,4	1.350.000
» asno.....	40	0,79	31,6	900.000

En los caballos varía de 60 á 90 kilogramos, según su fuerza y peso, el esfuerzo de tracción que pueden ejercer; y bajando el esfuerzo útil en enganches múltiples: para dos caballos, á 98 por 100; para tres, á 87; para cuatro, á 80; para cinco, á 73; para seis, á 64, y para ocho, á 49 por 100 del que todos ellos podrían efectuar sueltos.

La velocidad del caballo oscila entre 0,6 á 16 metros por segundo, la última en los caballos de carreras. Según todos los datos anteriores, se puede calcular que en buenas carreteras un tiro de dos caballos medianos para ocho horas de trabajo, con pendientes, alternando subidas y bajadas, de hasta 5 por 100, puede arrastrar una carga útil de 2.000 kilogramos; en tierras llanas, con raras pendientes, inferiores á 2,5 por 100, hasta 3.500 kilogramos de carga útil. Con esto y los datos particulares del coste diario de cada caballería y del conductor, es fácil calcular el coste del transporte. Con la clase y conservación del camino varía el coeficiente de tracción, según he dicho antes.

Análogamente podría calcularse en los canales el coste de tracción animal desde las orillas, uno de los más empleados. Arriba indiqué algún dato. En los ríos hay que añadir el efecto favorable ó contrario de la corriente.

Antes he hablado, y quiero recalcarlo aquí, de que la tracción en los canales es la que menor coeficiente presenta; además, de la proporción de peso bruto con el útil es asimismo la más baja de toda clase de vehículos. El transporte por canales *es el más económico*; y tanto es así, que mercancías hay, por cierto pesadas y nó de valor, que desde Stiria, atravesando parte de Austria y toda Alemania, van al puerto de Hamburgo á embarcar allí para España, sin que las restantes

y mucho más cortas vías de comunicación puedan competir con los canales.

En España se han olvidado por completo estos hechos. Mas no siempre. Como el asunto es extraordinariamente interesante, permítaseme una corta digresión, justificada por ligarse con el coste de los transportes, citando algo de lo que siglos há decían, ó en que se ocupaban, dos celebérrimos ingenieros: Antonelli y Turriano. Oigamos al primero:

«Por lo que hace comer caro el pan á la provincia que le falta, es el coste del acarreto.....» Cuatro ducados dice que valía la carga. *Diez*, su acarreo desde Lisboa á Sevilla.

Y refiriéndose á la prosperidad que produciría la navegación del río Guadalquivir (hasta Córdoba y más arriba), añadía:

« ..... y si el río navegais, será como el bacín que se tañe á la colmena para convocar enxambre.»

Y afirma, que si se sumaren todos los aumentos de gastos de transportes sólo para los suministros al Gobierno, se «hallaría subir una suma tan grande, que sólo este provecho de lo que adelante ahorra, le pornía ánimo á emprender este negocio.....»

Cuenta, que «topó» dos portugueses con 18 cargas de especia para Toledo. El porte se elevaba á 200 ducados, eso teniendo asegurado el retorno al mismo precio; «que si hubiera navegación, con 20 ó 30 ducados suplieran este gasto.»

Antonelli estudió y dió por realizables la navegación del Tajo y la del Guadalquivir, y asimismo explica el cómo creía «capaces della con industria y maña» al Duero, Ebro «y otros ríos colaterales que entran en éstos, Guadiana, Segura, Xúcar, Miño, Mondego y otros muchos.....», «porque de Lisboa se puede comunicar con Toledo y Madrid y más arriba» y además «se puede comunicar por navegación, salvo seis ú ocho leguas de tierra, desde Sevilla á Toledo, y Madrid, y todo lo que alcanza la comunicación de Tajo y Guadiana».

Muchas otras veces se ha estudiado la navegación del Tajo; y hasta se ha ensayado, subiendo hasta Toledo.

Turriano, estudió detalladamente, discutió y presupuestó



la comunicación del Guadalete con el Guadalquivir. Por no alargar esta digresión, no cito por extenso.

Al crearse el Cuerpo de Ingenieros en 1718, se encarece en la Instrucción de 4 de Julio «que se reconozcan los ríos que se pudiesen hacer navegables y parages que pudieren ser a propósito para abrir canales y azequias... que no sólo asegurasen el aumento del comercio..... por la facilidad y poquísimos gastos con que se transportarían los frutos, materiales y géneros de unas provincias á otras.....»

Casi parece criminal, el tener olvidado problema, estudiado ya repetidas veces (1), y de tan *vital* interés para el progreso y riqueza de España. Siento no tener aquí espacio para desarrollarlo conforme se merece, pero no quiero dejar de decir dos palabras comparativas.

Las vías fluviales y canales navegables de España, representan un kilómetro por cada 1.009 kilómetros cuadrados de superficie; la nación europea que le sigue, es Rumania, que lo tiene de vía navegable por cada 138 kilómetros cuadrados; ó sea una proporción ¡siete veces mayor! En esto, como en la productividad agrícola, estamos á la cola de Europa. Y no es sólo debido á dificultades de configuración y geográficas. Ya se ha visto lo que Antonelli y otros técnicos opinaban.....

¡Pensemos en que los moros navegaban ríos que hoy no son navegables!

Pero, volviendo á nuestro estudio, el gran adelanto en los transportes ha sido la fuerza motriz mecánica, común al marítimo y al terrestre. Primeramente por aumentar, acrecentar la energía disponible para el transporte, por desarrollar en poco espacio grandes potencias; en segundo lugar, reduciendo

---

(1) La navegación ó canalización del Tajo, por ejemplo, fué estudiada no sólo por Antonelli (1581 y 1582), quien hasta efectuó obras, encontradas algunas después por Marco Artu, sino proyectada y comprobada por reconocimientos lo menos otras tres veces: en 1641, proyecto de Carducci, reconocimiento de Martelli; en 1755, proyecto de Simón Pontero, reconocimiento de Briz y Simo; en 1828, proyecto de Cabanes, reconocimiento de Marco Artu.

do el coste de la fuerza motriz. Transporte de grandes masas á bajo precio, es el resultado de esta transformación; unido en las vías férreas á una reducción del coeficiente de tracción. Locomotoras de 800 y más caballos de potencia (1) son casos prácticos reales, efectivos; consumos de carbón de 0,5 kilogramos por caballo útil y hora, son corrientes en buenas máquinas. En un buque de 5.000 toneladas de carga, con unos 9 nudos (1 nudo = 1.850 metros por segundo) de marcha y unos 1.200 caballos de potencia, resulta el consumo de carbón por tonelada-kilómetro:

$$\frac{1.200 \times 0,5}{5.000 \times 1,85 \times 9} = 0,072 \text{ kilogramos,}$$

ó sea con unos 20 francos de precio de buen carbón á bordo

$$\frac{0,072 \times 20}{1,000} = 0,00144 \text{ francos por tonelada-kilómetro,}$$

ó sea 0,144 céntimos de franco, por este concepto. Por caballerías, en una buena y llana carretera, se ha visto que 3.500 kilogramos, exigen dos caballerías capaces de unos 52 kilómetros de recorrido en ocho horas. Su manutención puede apreciarse en tres francos diarios, ó sea, cuesta el transporte sólo por este concepto:

$$\frac{3}{3,5 \times 52} = 0,0164 \text{ francos,}$$

ó 1,64 céntimos por tonelada-kilómetro, esto es, unas once veces más costoso, á pesar de haber escogido condiciones muy favorables, que sólo en las excelentes carreteras francesas ó inglesas se encuentran corrientemente. El gasto de personal viene á hallarse en una relación parecida.

La organización del servicio es también de suma importancia en los transportes modernos. Acabo de indicar que la introducción de la fuerza motriz mecánica ha permitido dar

---

(1) Pasa de 2.000 caballos la potencia desarrollada por las nuevas locomotoras empleadas en algunas líneas españolas, cuando se imprime este trabajo (1915).

á los transportes, aparte de una incomparable rapidez, una intensidad y grandiosidad, que ni soñarse podían tres generaciones atrás; pero esto sería incompleto si el servicio no reuniese además la seguridad técnica complementaria de la personal y legal, la regularidad y puntualidad que la fiebre moderna exige, cada día con precisión mayor, y la rapidez, consecuencia de la misma causa. Todo ello exige una organización complicada y esmerada, que sólo puede sostenerse con un tráfico inmenso. En 1894 más de 2.500.000 hombres estaban empleados solamente en los ferrocarriles, según Mulhall. Además de lo dicho hasta hora, que afecta á la materialidad del transporte, todas las instalaciones complementarias (por ejemplo, en los ferrocarriles: estaciones de viajeros, muelles, depósitos, grúas y servicios de carga y descarga para las variadas mercancías, caminos de acceso, etcétera, etc., y las correspondientes instalaciones en los restantes transportes y comunicaciones: en las marítimas, en los correos, telégrafos, teléfonos, etc.), deben disponerse adecuadamente para satisfacer á la intensidad del tráfico, absorbiendo sumas inmensas sus grandiosas instalaciones, y llegando á altísimos grados de perfección. En pocas horas se descargan buques de 8 y 10.000 toneladas en los lagos americanos. Más breve es aún la carga. El enorme y célebre *Great Eastern* (1858) con su capacidad de carga de 18.000 toneladas, arruinó sucesivamente á varios de sus propietarios, en gran parte, por las dificultades y retrasos debidos á deficiencias en los equipos y disposiciones de los puertos, que hoy día salvan con holgura y prontitud las exigencias de buques que casi duplican la capacidad del *Great Eastern*.

El coste del transporte, es el resultado de todos estos elementos que acabo de citar. Cuánto se ha logrado reducirlo en la práctica, se vé considerando que por el mismo precio pueden recorrer hoy las mercancías, por tierra 50 y por mar unas 250 veces lo que podían hacer sesenta años; ó sea el radio, dentro del cual pueden consumirse, buscarse ó importarse ha crecido esas 50 ó 250 veces. Los productos van con toda esa mayor facilidad al mercado conveniente, pueden traerse

de puntos de producción más favorables. El transporte, reservado antes á objetos de valor, si no de lujo, se ha democratizado, digámoslo así, y el principal movimiento es en géneros de valor inferior, y hasta ínfimo. Así, el comercio internacional marítimo, que era en 1840 de 14.700.000 toneladas con 266 millones de libras de valor, fué en 1860, de 44.500.000 con 965; en 1880, de toneladas 112.800.000 con 1.435; en 1893, de 176.300.000 con 1.620 millones de libras de valor; con un valor medio de la tonelada, respectivamente, de 18,1, 15,6, 12,7 y 9,2 libras, ó sea reduciéndose á la mitad el valor medio de las mercancías embarcadas.

En los ferrocarriles, predominan también materias de poco valor; por ejemplo, el transporte total de los ferrocarriles alemanes fué en 1890 de 151.681 millares de toneladas; en 1900, de 264.968; en 1906, de 344.224; en 1907, de 359.152; de ellas 58.510, 95.366, 115.554 y 118.397 de carbón, ó sea más de la tercera parte; casi otro 10 por 100 lo forman los ladrillos; y la mayoría de los restantes artículos de gran tráfico son igualmente de poco valor; demostración evidente de la influencia de la baratura de los transportes, que permiten el movimiento, y generalmente á distancias largas, de esas mercancías de bajo precio.

En Inglaterra, al principio del siglo XVIII se pagaban de 75 á 90 céntimos de franco por tonelada y kilómetro, sobre sus, en aquel entonces, malos caminos; en los canales, de 12 á 50 céntimos; compárense con las actuales tarifas que, por ejemplo, para carbones y minerales llegan á bajar á céntimo y medio ó dos céntimos por tonelada-kilómetro en los ferrocarriles; á veces no llega á un céntimo en los canales, cuyas tarifas puede apreciarse que fluctúan entre 46 á 90 por 100 de las correspondientes de los ferrocarriles, aunque para recorridos cortos y pequeñas cantidades no suelen poder competir con éstos, por el relativo coste de las cargas y descargas y lentitud del transporte. De Westfalia se lleva carbón á Holanda, en partidas de 200 toneladas, á razón de  $\frac{1}{3}$  de penique por milla inglesa (1.609 metros); para asegurar el retorno, los ferrocarriles holandeses llevan á las fábricas de Westfalia el

mineral de hierro español al ínfimo precio de  $\frac{1}{10}$  (1 céntimo de franco) de penique por tonelada y milla!

Una tonelada de trigo en 1907 no cuesta más que 5,80 dólares, ó sea unos 30 francos de transporte, desde San Luis á Liverpool, vía Nueva York. Los portes desde Chicago á los puertos de Liverpool y Burdeos, por cada 100 libras inglesas de cereales ó harinas eran, en céntimos de dólar:

	Á Liverpool.	Á Burdeos.
En 1900.....	29,48	64,12
» 1901.....	21,47	54,25
» 1902.....	20,85	51,25
» 1903.....	22,68	56,25
» 1904.....	20,19	56,25
» 1905.....	19,16	51,45
» 1906.....	18,75	53
» 1907.....	19,22	55

Como se vé, bastante bajos y con marcada tendencia á disminuir aún en estos pocos últimos años.

Desde que con la construcción de los ferrocarriles y el desarrollo del tráfico marítimo trasatlántico, empezó hacia 1870 la exportación americana de trigo á Inglaterra, y en general á Europa, bajó en el Reino Unido el precio del trigo, que de 1861-70 era de 248 chelines la tonelada, paulatinamente en 1876-80 á 206,80, y en 1886-90 en 40 por 100, ó sea á 142,80 chelines, con una baja parecida en todo el resto de Europa, ocasionando una terrible crisis agrícola. Efectos análogos, menos violentos, produjo la exportación argentina, también, así como la de Rusia, debida á los ferrocarriles, como arriba he demostrado. El efecto de los transportes sobre el precio del carbón, llegando á impedir ó posibilitar, según los casos, el poder montar ciertas industrias, es también evidente. La baratura de las tarifas alemanas, belgas, las mismas inglesas, y otras para su transporte, son uno de los más importantes factores para la extensión y descentralización (también para la concentración) de la industria en dichos países. Es uno de los puntos á que en España más debería atenderse, en la tan debatida cuestión de las tarifas ferroviarias.

Basta con los ejemplos citados, para juzgar del efecto que el coste de los transportes y de su desarrollo, puede ejercer sobre los precios; así que pasaré al *Transporte de personas*, en cuanto se relaciona con el coste de la vida, sobre el que promueve efectos *indirectos* de importancia. Me fijaré en lo que facilita la formación de grandes poblaciones, al hacer posible su abastecimiento desde puntos lejanos, al extender el radio de producción á todo el mundo, al crear el mercado universal para los artículos más necesarios; al crear la ciudad moderna y su vida febril, con las rápidas, frecuentes y económicas comunicaciones entre sus diversos puntos. La facilidad de viajar, extendida á clases de la sociedad privadas hasta hace poco de hacerlo, contribuyó eficazmente á hacer conocer á los elementos más decididos de la población rural, la vida de las ciudades, la independencia, los atractivos de toda índole que allí se ofrecen; lo que unido al desarrollo industrial y comercial, al aumento de jornales y á la extensión de la economía monetaria, ha ocasionado ese gran éxodo del campo á la ciudad, tan deplorable en varios de sus aspectos; y que si no hubiese venido á ser compensado con el aumento extraordinario de población, hubiera dado lugar, como ha sucedido en muchos puntos, á una escasez general de brazos en la agricultura, con las consecuencias naturales.

Si los transportes han contribuído á la formación de grandes ciudades, también facilitan la habitación fuera de ellas, en sus alrededores y cercanías, en radios variables, bastante extensos, con consecuencias económicas, higiénicas y sociales que son de notar. Uno de los principales motivos del encarecimiento de la vida, es la subida de los alquileres, que hace que para clases sociales enteras el problema de la habitación (que luego trataré) sea tan capital y difícil casi como el de la alimentación suficiente. Pero viene el desarrollo de los transportes en grado inmenso; los ómnibus primero, los tranvías con fuerza animal, los ferrocarriles suburbanos, los tranvías de vapor, y acabando la serie hasta el día, los tranvías eléctricos, metropolitanos subterráneos, y en viaductos, los *tubes*, líneas férreas de los arrabales, los *autobús*; se vencen 15 y 30

kilómetros de distancia en algunos minutos, y por unos pocos céntimos; los servicios son continuos, los trenes ó coches se siguen todo el día sin interrupción uno al otro, y millones de viajeros vienen y van diariamente á los alrededores y á sus ocupaciones al centro de la ciudad, sin hallarse sometidos á habitar en los puntos de su trabajo y á pagar los enormes alquileres que allí les exigían; con ventajas higiénicas y morales que no son las menos atendibles de las que acompañan á esta descentralización. La baratura y desarrollo de las bicicletas, que sobre todo en algunos países con excelentes caminos y calles (Copenhague), permiten aun á los obreros gozar de esas ventajas y economizar los pocos céntimos que los tranvías y metropolitanos les cuestan, completan el cuadro. La disminución del coste de las habitaciones ó la mejora de éstas, es el resultado; sobre él volveré al tratar de la habitación.

La emigración es otro de los frutos del desarrollo de los transportes y de su baratura. La importancia social y económica que tiene es bien conocida. Sin ella es seguro que los Estados Unidos y la Argentina no hubiesen alcanzado el desarrollo actual en su producción; su exportación sería incomparablemente menor, y su influencia en los precios apenas se notaría. En cambio, toda Europa se ha resentido por falta de jornaleros agrícolas. Es uno de nuestros magnos problemas nacionales.

Resumiendo lo más importante de lo dicho acerca de los transportes, se vé que, al lado de su importancia social y económica general, tienen sobre los precios de los artículos una tendencia marcada á disminuirlos á medida que se desarrollan y perfeccionan; y en casos especiales, como en los países exportadores, y en las habitaciones al centralizar la población, pueden aumentar el coste de la vida. En conjunto predomina en gran proporción la baja, ligada á los progresos técnicos y continuando con ellos. Thünen en su magistral obra, trató y puso de relieve su influencia sobre los precios de coste, y lo que es más, sobre la marcha de la producción agrícola, sobre la intensificación de la explotación. Con los

nuevos medios de transporte, sus teorías no han perdido su fuerza; se han ampliado al mercado universal, en el que los países más alejados de los grandes centros de consumo siguen la ley de Thünen, y el cultivo intensivo con su baratura de producción, es el que les permite la exportación.

Influencia indirecta ejercen los transportes sobre los precios al amortiguar sus variaciones y fluctuaciones. Las cosechas, buenas ó malas, la escasez producto de las últimas, ó la abundancia ocasionada por las primeras, producían variaciones de precios, en ciertos casos enormes: el tiempo entre una y otra cosecha, la conservación de los artículos, originaban también oscilaciones de importancia, que hoy día sólo se presentan por otra causa, y ella artificial, por la especulación.

Así las oscilaciones de precios, que todavía en 1846-47 alcanzaban, y era lo normal, á 100 por 100 en Inglaterra, se han reducido y sólo llegan, por ejemplo, en 1891-92 á 25 por 100 hacia arriba y 33 por 100 hacia abajo; y aun con la ingerencia de la especulación, no pasó en 1898 de 28 por 100 hacia arriba y 43 por 100 hacia abajo; siendo de ordinario mucho menores. Así por ejemplo, en 1908, el precio de la tonelada de trigo «La Plata» en el mercado de Liverpool varió desde 193,2 chelines máximo en 4 de Enero, á 168,4 mínimo en la semana terminada en 18 de Abril. En Chicago, entre 131,7 en 27 de Junio y 177,2 chelines en 5 de Diciembre; en Odessa, entre 156 á 18 de Abril y 184 chelines en las dos primeras semanas de Junio; en Buenos Aires, entre 126,5 á 22 de Febrero y 163,9 chelines en 26 de Septiembre. Un ejemplo curioso nos lo dan los precios del trigo en el interior de España en el decenio 1849 á 1859. Cerrada la frontera por la prohibición de importar mientras el precio no pasara de 70 reales la fanega, el aislamiento en que quedamos del mercado exterior, idéntico al que se hubiera producido de suprimirse los transportes marítimos, permitió que las cotizaciones variasen entre 28 y 69 reales por fanega!

Además, regulariza al mercado la casi continuidad de cosechas disponibles; no sólo porque quedan compensadas en

su mayor parte, las cosechas malas de unas regiones, con las buenas de otras, sino porque todo el año están afluyendo cantidades nuevas al mercado; así, por ejemplo, en el trigo: se recogen en Enero las de Nueva Zelanda y Chile; en Febrero y Marzo, Egipto superior y la India inglesa; en Abril, Egipto inferior, Asia Menor, Méjico y Cuba; en Mayo, Marruecos, Argel, Asia central, China, Japón; en Junio, los Estados del Sur de los Estados Unidos, parte de España, Italia, los Balkanes, Sur de Francia; en Julio, los Estados centrales de los Estados Unidos, Canadá superior, Rumania, Bulgaria, Sur de Rusia, Austria-Hungría, Alemania, resto de España, Suiza, Inglaterra; en Agosto, Estados del Norte de los Estados Unidos, Manitoba, Canadá inferior, Bélgica, Holanda, Inglaterra, Dinamarca, Polonia, Rusia central; en Septiembre y Octubre, Escocia, Suecia, Noruega, Norte de Rusia; en Noviembre, África del Sur, Santa Fé (Argentina); en Diciembre, las otras provincias argentinas, Birmania y Australia. La evitación de hambres (1), y de oscilaciones de precios, por malas cosechas, son la gran consecuencia. Según la famosa ley de Gregory King, una baja de 1, 2, 3, 4, 5 décimas en la cosecha, debía producir 3, 8, 16, 28 y 45 décimas de variación en el precio. Hoy día, ya lo hemos visto, esas variaciones, antes tan frecuentes y violentas, son mucho menores; se compensan, como he dicho, escasez y abundancia, buenas y malas cosechas; la producción es mundial.

Una importantísima observación debo añadir á todo lo dicho sobre el efecto de los transportes en la carestía de la vida. Su acción afecta principal, casi exclusivamente al gran consumidor, ó al mercado general, esto es, al valor de los artículos *al por mayor*. Sólo de un modo muy indirecto llega al consumidor ordinario. Sus efectos, para éste, se aminoran, desaparecen ó hasta se manifiestan en sentido opuesto, según la acción de uno ó de los varios intermediarios (comer-

---

(1) No siempre: en la India han sido más numerosas y terribles en los últimos tiempos (tal vez por conocerse y registrarse con más exactitud los sucesos).

cio al por mayor, comisionistas, comercio de detalle) que antes de llegar á él recorre el artículo, y de la especulación. Nunca deberá olvidarse esta importantísima mediación. También convendrá insistir aquí y recordar que la influencia del precio del transporte sobre el valor definitivo de un artículo, es relativa; ésto es, depende de la proporción que el coste del acarreo representa en el valor de la mercancía: cuestión fundamental; que, aparte de su predominante interés para formar juicio de la influencia de los transportes en el encarecimiento de la vida, es la explicación y es la base con que se clasifican las tarifas de transportes.

Vistos así los factores económicos que afectan á la oferta de los artículos en el mercado, voy ahora á decir algo de los que corresponden á la demanda; ocupándome del aumento de población y del aumento de necesidades. El último pertenece al grupo de «causas personales».

---



## CAPÍTULO XIII

### Crecimiento de población.

Si todo lo que acrecienta el consumo tiende á encarecer los artículos por la mayor demanda de ellos que ocasiona claro está que mayor número de unidades consumidoras supone alza de precios, si la oferta no crece en la misma escala. El aumento de población es un hecho en casi toda Europa; en ciertos países, como Inglaterra, Rusia, Alemania y Noruega, con gran rapidez y marcha ininterrumpida; en España, menos intenso, pero también continuo. Crece así el número de los consumidores; los artículos para la vida sufren una demanda creciente en la misma proporción, ó en mayor aún si las necesidades suben; ¿producirá esto efecto en los precios? A creer á Malthus, como la producción crece en escala mucho menor, no sólo debe dar lugar á una subida general de precios, sino ocasionar verdadera escasez y hambre. Diré dos palabras sobre el problema, antes de pasar á la influencia que el aumento de población ejerce sobre el coste de la vida.

Se ha considerado y sigue teniéndose como signo de vitalidad de una nación, una población densa, activa, trabajadora, que goce de riqueza y bienestar. Así como el país que se aísla del concierto mundial, que no toma parte en esa fiebre universal de trabajo y de producción, en ese intercambio de ideas y de productos, de avance y de progreso general, no sólo queda relegado á segundo término, sino que se atrofia,



se entumece, se seca, y su languidez contrasta más y más cada día con la exuberancia de vida de las demás naciones, distanciándose de ellas por momentos y perdiendo poco á poco cuanta riqueza tenía, al no ser refrescada y avivada por la savia del trabajo y del progreso; así también el estacionamiento de la población, ó su aumento insignificante, se consideran como señales de decaimiento, por de pronto, moral; signo profético de subsiguiente decadencia material y económica; siendo uno de los grandes problemas de países, como Francia, que vé crecer de día en día á su alrededor todos los pueblos vecinos, y contornearse en el horizonte el peligro de verse ella expuesta á que la exuberancia y plétora de éstos le aplaste y ahogue, á pesar de su enorme riqueza propia y de sus elementos naturales, quizás los más favorables del mundo, y que sin embargo no bastan para quitarle de encima el temor á esa espada de Damocles, la esterilidad, que ella misma ha colgado sobre su cabeza.

Considerando que, hoy día, los potentes y económicos transportes permiten adquirir á precios aceptables en los países exportadores los artículos de consumo, y en particular los víveres, en cantidades suficientes para el mantenimiento de la población y de la industria europea, la condición necesaria para el sostenimiento de la nación y para su prosperidad, no es la que antes de la era de los ferrocarriles y de los vapores establecía Malthus: que la producción agrícola siguiera la misma marcha que el aumento de población del país; sino que ahora es la producción total, incluso la industrial de una nación, y todos sus otros ingresos, los que deben equivaler, esto es, les permitan proporcionarse los medios necesarios para adquirir en el mercado universal los víveres y vituallas suficientes; como sucede, en cantidades enormes, en Inglaterra, menos pronunciadas en Alemania y otros países europeos, y en escala más modesta, en nuestra misma España. El desarrollo industrial y la exportación de productos industriales (ó agrícolas), las producciones de sus colonias, los beneficios obtenidos fletando sus buques para la navegación entre países extranjeros, los de su comercio de

estapla ó intermediario, los intereses de sus capitales empleados en el extranjero, y otras varias fuentes de afluencia de ingresos ó disponibilidades hacia la nación, son, en aquellos países industriales, la base de la riqueza y del sostenimiento de sus densas poblaciones (1); sin que por eso deje de ocupar la atención de sus estadistas, la teoría de Malthus, ante la posibilidad de una interrupción ó disminución de sus exportaciones de productos industriales, ó de sus otros ingresos del exterior, que venga á reducir ó suprimir la obtención de medios de subsistencia. Es el peligro que amenaza á los países esencialmente industriales ó rentistas (Inglaterra), esto es, que necesitan de sus industrias y de sus otros ingresos para poder sostener su población, á los que tienen población mayor que la que con recursos propios puede alimentarse, á aquellos en que gran parte de sus industrias elaboran materiales exóticos. Si, por consiguiente, las teorías de Malthus no se han cumplido, ha sido debido al actual inmenso desarrollo de la industria, del consumo de sus productos y de los transportes; á la formación de un mercado universal con inmensos suministros; al crédito moderno.

La influencia de la industria y de su desarrollo en la población se manifiesta, por ejemplo, en el Lancashire, que en 1760, ó sea antes de la época de la gran industria, contaba 297.000 habitantes; en 1801, 672.000; en 1831, 1.336.000, y en 1861, 2.429.000 habitantes; casi décuplo que en 1760.

Y puede asegurarse, que precisamente ese desarrollo de la riqueza industrial, comercial y financiera, completado (principalmente en Alemania y los Estados Unidos; en Inglaterra el progreso agrícola se halla en parte contrarrestado por otros fenómenos) con el progreso agrícola, que ha producido un aumento gigantesco de la riqueza general, ha sido la condición precisa para el crecimiento de la población; y recíprocamente, que este crecimiento supone aquel desarro-

---

(1) En Inglaterra, el producto del suelo fué en 1507 de 52 millones de libras esterlinas (más adelante pondré datos del movimiento de las rentas agrícolas); los ingresos (sujetos al *Income-tax*) totales del país (sin los de las Colonias, etc.) ¡de 943 millones!

llo de riqueza. Es un hecho, confirmado por las estadísticas, que en los períodos de prosperidad aumenta el número de matrimonios, ligado directamente con el de nacimientos; que en épocas adversas, de decadencia, su número disminuye.

Así, las malas cosechas de un año dado, rebajaron el número de matrimonios del término medio:

	Término medio en los años 1841 á 1805.	En 1847.
En Sajonia.....	15.505	14.220
» Holanda.....	22.352	19.280
» Bélgica.....	28.968	24.145
» Francia.....	280.330	249.797

	Precio de la medida de trigo en florines.	Número de matrimonios.
En Austria en 1851.....	2,47	338 800
» en 1852.....	3,11	316 800
» en 1853.....	3,38	283.400
» en 1854.....	4,36	258.000
» en 1855.....	4,43	245.400

disminuyendo al compás que aumenta el precio del trigo, ó sea la dificultad de la alimentación.

En el período de prosperidad de Alemania en 1895 á 1900, la proporción de casamientos subió de 7,9 y 8 por 1.000, que es la normal, á 8,5 por 1.000; los nacimientos, de 37,1 á 37,5 por 1.000; y en cambio bajaron las defunciones de 23,5 á 21,7 por 1.000. En el de depresión de 1900 á 1903, que le siguió, disminuyeron las bodas á 7,9 por 1.000; los nacimientos, á 34,9, y las defunciones quedaron en 23,2 como máximo y 20,6 como mínimo de esos años.

Cita Marshall, para Inglaterra, las siguientes cifras:

	Precio de la carne en che- lines.	Número de casamientos en miles.
1801.....	119	67
1803.....	59	94
1805.....	90	80
1807.....	75	84

	Precio de la carne en che- lines.	Número de casamientos en miles.
1812.....	126	82
1815.....	66	100
1817. ....	97	88
1822.....	45	99

que revelan una cierta dependencia, ó reciprocidad, bajando un número cuando sube el otro, lo que permite apreciar una cierta influencia de los precios; relación, no obstante, que en épocas de actividad industrial y comercial puede desaparecer (por el aumento general de riqueza—subida de jornales—) y hasta invertirse por el mayor efecto del aumento en los salarios.

Ahora bien, de aquí deduciremos que los precios influyen en el bienestar, y con ello en el aumento de población, como se vé; pero también, que hay que huir de llevar esta influencia al extremo de suponerla, como quieren algunos anti-malthusianos, autorreguladora de la población.

¿Cuál es el aumento que ha sufrido la población? ¿Existe exceso? Antes de responder, distingamos. Es éste absoluto ó relativo: lo primero, cuando realmente faltan víveres para poder alimentar debidamente á la población; es relativo, cuando existiendo víveres suficientes ó pudiendo encontrarse los que precisen (por ejemplo, importándolos), una parte, por lo menos, de la población, no puede adquirirlos en la cantidad necesaria para su buena subsistencia, por carecer de los medios, del dinero suficiente. La necesidad absoluta, hoy día, no es probable se presente, salvo casos ó estados excepcionales, cual serían: guerras, países aislados ó con comunicaciones escasas, en regiones cerradas, como, por ejemplo, en China y en la India, aunque cada día estas faltas serán probablemente más raras y menos intensas (1). En cambio, el exceso de población relativa, es frecuente, y aun en los países más ricos, rebosantes de abundancia, hay á veces clases enteras que sufren falta de alimentación; tienen exceso

(1) Recuérdese lo dicho en una nota del capítulo anterior, respecto á la India.

*relativo* de población; el trabajo no se paga suficientemente; hay sobra en la oferta de trabajadores. El exceso relativo, según esto, puede presentarse con más ó menos intensidad, según las épocas, prosperidad ó decadencia de la actividad del país, y casi puede decirse que subsiste con carácter endémico en todas las naciones; es lo que con otro nombre y en su estado avanzado, se llama miseria ó pauperismo; en sus grados más suaves, pobreza ó escasez.

Según Ratzel, el número de habitantes que pueden subsistir por milla (geográfica = 7.420 metros) cuadrada, en los distintos grados de cultura, viene á ser:

Pueblos cazadores ó pescadores.....	0,1 á 0,5
»       »       con algo de agricultura.....	10 á 40
»   pescadores, en costas ó cuencas estrechas, hasta	100
»   de pastores, nómadas.....	40 á 100
»   nómadas con agricultura .....	200 á 300
»   agricultores con principios de manufactura y	
tráfico.....	100 á 300
»   agricultores con pesca, hasta.....	500
»   mahometanos de las estepas asiáticas y Sudán ..	200 á 500
»   jóvenes con agricultura á la europea.....	500
»   de clima poco favorecido, en Europa.....	500
»   exclusivamente agricultores, centro y Sur de	
Europa.....	4.000
»   exclusivamente agricultores, de la India, hasta	10.000
»   mixtos, agricultores é industriales.....	5.000 á 6.000
»   con gran industria, hasta más de.....	15.000

Ahora bien, ¿existe exceso en Europa?

Hacia 1900-901 se calculaba, según Wagner, la población del globo en unos 1.600 millones de habitantes, ó sea 12 por kilómetro cuadrado, cuya densidad variaba: siendo en Europa, de 44 habitantes por kilómetro cuadrado; Asia, 20; África, más de 5; América, 3,6; y Oceanía, 0,56; con grandes diferencias de unas regiones á otras; así en Asia, la Siberia por término medio tiene 0,5, con un máximo de 2,2 en la provincia de Tomsk; China tiene 60, en ciertas provincias, 100, y llega en alguna á 221, según las estadísticas más bajas; la India inglesa, 64, con grandes variaciones; Japón, 119. Lo mismo ocurre en las otras partes del mundo.

En Europa, la siguiente tabla, con cifras de Wagner y Elster dá las poblaciones absolutas y relativas de los Estados más importantes (1):

ESTADOS	1800	1815	1870		1900		1800-1900 Aumento medio por 1.000 habitantes y año.
	Absolu- ta en miles.	Por km <sup>2</sup>	Absolu- ta en miles.	Por km <sup>2</sup>	Absoluta en miles.	Por km <sup>2</sup>	
Alemania.....	24 500	46	40.850	76	56.367	104	8,4
Austria Hungría.	19.600	45	31.170	67-48	37.350	87-59	6,4
Italia.....	18.125	»	26.650	94	32.449	113	5,8
Suiza ... ..	1.750	»	2.670	»	3.325	80	6,4
Francia.....	26 900	53	36.765	69	38.961	73	3,7
España.....	11 500	»	16.330	33	18.618	37	4,8
Portugal... ..	2 920	»	3 988	47	5 423	59	6,2
Inglaterra.....	18.450	64	31.585	100	41.457	132	12,5-9,9(-2,1) (2)
Bélgica ... ..	3.000	»	5 021	141	6 693	227	8,1
Holanda... ..	2 150	73	3.616	109	5.179	154	8,8
Suecia.....	2 347	5,5	4.169	9,3	5.136	11,5	7,9
Noruega.....	883	2,8	1.740	5,4	2.240	6,9	9,1
Rusia.....	38 000	14	75 200	19	103.280	73	10

La variación relativa de población de unos á otros Estados, la dá Sombart, en los siguientes números; de cada 1.000 habitantes europeos tenía:

	1801	1850	1905
Inglaterra.....	93	104	105
Holanda.....	16	12	13
Bélgica. . . . .	16	16	17
Francia.....	158	137	94
Alemania... ..	160	138	145
Austria.....	»	114	117
Escandinavia.....	29	29	25
Rusia.....	200	215	285
Suiza... ..	10	9	8
Península ibérica.....	78	71	58
Italia.....	100	95	80
Balkanes.....	33	60	53

(1) Las poblaciones absolutas, según Elster; las relativas, según Wagner. El aumento medio, según Elster.

(2) Las respectivas cifras corresponden á: Inglaterra propiamente dicha, Escocia, Irlanda. Esta última *decrece*.

El exceso de nacimientos sobre las defunciones, estas últimas reducidas en los tiempos modernos gracias á los progresos y vulgarización de la higiene, dá el aumento natural de población, que se modifica por la inmigración y emigración, como sucede en gran escala en los Estados americanos, que crecen por la inmigración europea; y en Irlanda, que con un exceso de nacimientos sobre defunciones, que oscila entre 3,1 y 6,6 por 1.000 ofrece, sin embargo, el único caso de decrecimiento de población (en 2,1 por 1.000, término medio del siglo XIX), en Europa. En 1903, por ejemplo, tuvo 26.000 habitantes de aumento natural (exceso de nacimientos sobre defunciones), y 46.000 emigrantes, con una disminución resultante de 20.000 habitantes, en aquel año. En otros países, como Alemania, Inglaterra, la emigración no llega con mucho al aumento natural, y no se considera tan perjudicial, gracias al gran acrecentamiento natural de población y á la inmigración; en Italia, país más pobre, sobre todo en las comarcas del Sur, la emigración llega casi á  $\frac{3}{4}$  del aumento natural; así fué en los años 1901 á 1903 de 720.000 almas, sobre un crecimiento de 1.015.000.

Según los resultados aportados, la población europea crece con relativa rapidez, aunque nó con la dada por Malthus (duplicar cada veinticinco años) de 2,8 por 100, siendo la real solamente de 7,4 por 1.000; y aun en Inglaterra, no ha llegado á la mitad (1,2), habiendo sólo triplicado en un siglo, cuando según Malthus debería haber octuplicado. Sin embargo, aunque con distinto período, la tendencia actual no deja de tener el carácter de serie geométrica; por lo que en los países densos ocasiona los temores que antes he citado (neomalthusianismo).

Sobre el coste de la vida, ejerce influencia el aumento de población, de varias maneras. Son directas, las que afectan al consumo de víveres; y á las claras se trasparenta su influjo, en la mayor importación de cereales (que se suma á la intensificación—si la hay—de la producción propia) en los países en que crece la población con más rapidez.

Así importaron de trigo:

	INGLATERRA	ALEMANIA	FRANCIA
	1.000 quintales Inglés.	1.000 quintales métricos.	1.000 quintales métricos.
1861.....	29.956	3.510	9.198
1880....	55.262	2.276	19.994
1890.....	60.474	6.726	10.552
1900.....	68.669	12.939	1.295
1907.....	97.168	24.548	3.574

En Francia, las oscilaciones son debidas al doble efecto de las cosechas propias, y de los derechos de aduana; la estabilidad de la población hace que no se note una tendencia constante al aumento en la importación.

A esta mayor importación, hay que agregar el efecto de la producción propia, que según los países, sigue distinta marcha; disminuyendo, por ejemplo, en Inglaterra los terrenos dedicados al cultivo de cereales (baja del precio del trigo), aumentando los pastos (mayores beneficios de la ganadería); y disminuyendo algo también en los restantes países europeos, que más ó menos se industrializan, salvo en Rusia; aumentando la producción unitaria con el progreso en el cultivo en los países más adelantados, manteniéndose estacionaria, ó retrocediendo en los otros; presentando, sin embargo, un grande avance absoluto, relativamente á los siglos anteriores y á las primeras décadas del XIX.

No siguen los precios la marcha del consumo, sino que á veces se oponen á ella; paradoja explicada al tratar del efecto de los transportes, por abrirse á la producción y á la oferta, territorios inmensos, vírgenes, con explotación extensiva, sumamente barata (1), que lanzan á los mercados cantidades fabulosas de cereales, hasta el punto de ocasionar un mayor crecimiento de la oferta, que el de población. En ninguna parte, han sido más visibles sus efectos, que en Inglaterra, con su librecambio, y con su comercio que adquiere de primera mano las mercancías, que otros países compran al comerciante inglés, ó por su mediación. El precio de la tonelada de trigo de 1801 á 1870 fué, por término medio, de

(1) Recuérdese la ley del costo creciente.

289,4 chelines; en 1871-80 bajó á 228, y en 1906 es de 142,5, con las oscilaciones intermedias dadas en otro lugar. También baja la carne, aunque casi insignificadamente, y permitiendo, con el aumento en el peso de cada res (mejora de razas), un progreso cuantitativo y mayor beneficio en su producción, como antes he dicho. Estas bajas de precio, unidas á las malas cosechas, á las epidemias del ganado, y al aumento de jornales y escasez de brazos, han ocasionado un retroceso en las rentas agrícolas, que eran en 1860 70 de 54.947.000 libras; en 1880-85, de 56.923.000; en 1890-95, de 46.898.000; y en 1901-4, de 42.344.000; y disminución en las tierras cultivadas, que en 1868 fué de 16.779.406 acres; en 1882, de 16.636.432; en 1888, de 16.383.918; en 1896, de 15.271.218; y en 1905, de 15.086.338, bajando sobre todo el terreno dedicado al trigo, en 1868, á 57 por 100; en 1896, á 48,6, y en 1905, á 46,7 por 100 del total cultivado; conservándose la ganadería por la mejora de razas, ya citada, y venta de sus magníficos ejemplares al extranjero, á pesar de la baja de las carnes.

En países defendidos por derechos de aduanas; en aquellos que adquieren de segunda ó tercera mano en los grandes mercados y centros los productos que necesitan; otros en que los transportes desde esos mercados ó transbordos ó fletes más altos (compárense en el capítulo anterior los fletes á Liverpool y á Burdeos) desde los puntos productores á sus puertos, secundarios ó más lejanos en el comercio universal, recargan los precios considerablemente; en ellos, digo, esa mayor oferta mundial llega recargada, su influencia aparece aminorada ó es nula ó se invierte, sobre todo para el pequeño consumidor, que compra en el comercio al por menor; la diferencia, entre Inglaterra y otros países, es grande; y se trasluce en los índices de Sauerbeck, que se refieren á Inglaterra, y los demás datos, antes citados, de otros países: en las naciones con aduanas y circunstancias que acabo de enumerar (España), los precios del mercado universal afectan á los del país con cierta independencia de esas grandes causas, y en mucho menor escala. Al aumento de consumo, puede corresponder el del precio, aunque no en la proporción de la regla de King.

En resumen: la influencia directa sobre los precios del aumento de población y de su consumo, existe; pero viene aminorada, anulada ó sobrepasada por el aumento de producción, conforme á las condiciones de cada caso, principalmente según sea el comercio directo ó por intermediarios, según los transportes, aduanas y aumento de producción específica ó intensificación de la producción propia.

Todo esto lo aplico aquí especialmente, como ha podido notarse, á los artículos alimenticios, á los productos del suelo; y sólo en escala mucho más reducida afecta á los artículos industriales, capaces de un aumento local de producción casi indefinido, y que si bien se hallan sujetos á análogas influencias, en cuanto necesitan, en último término, como primeras materias, productos del suelo, agrícolas ó mineros, por lo demás, siguen su marcha propia.

Entre los efectos indirectos del aumento de población sobre el coste de la vida, figuran el crecimiento de las grandes poblaciones y la oferta de trabajo, ligada esta última á la primera y al reparto de la población entre las distintas profesiones.

El crecimiento de las ciudades actúa en el coste de la vida, directamente, en cuanto afecta al alquiler de la habitación, y á la oferta de trabajo ó jornales; indirectamente, al disminuir, mejor dicho, anular el consumo natural de víveres ó productos propios, ó los pagos complementarios en especie, adquiriéndose los géneros en el mercado; al provocar el cultivo intensivo con encarecimiento del producto; al modificar las necesidades del individuo; y de modo aún más indirecto, por su acción sobre los transportes, por la industrialización y por el comercio del país, y por los efectos sociales y morales, que aquí no tocaré.

La tendencia al crecimiento de las ciudades, es manifiesta. En ciertos países no sólo absorben las ciudades todo el aumento natural propio y la inmigración, sino hasta el aumento natural de la población rural, llegando á disminuir el número absoluto de ésta, como, por ejemplo, en Inglaterra. Según Mulhall, el número de ciudades de más

de 50.000 habitantes ha cuadruplicado en sesenta años; así era:

	En 1831.	En 1861.	En 1891.
En Europa.....	85	148	255
» los Estados Unidos.....	4	16	56
» las Colonias británicas.	0	4	9
<b>TOTAL.....</b>	<b>89</b>	<b>168</b>	<b>320</b>

Los habitantes de las mismas cuadruplicaron también en Europa, pero aumentaron 23 veces en los Estados Unidos: así eran

	En 1831.	En 1861.	En 1891.
En Europa.....	10.700.000	22.600.000	44.800.000
» los Estados Unidos.	510.000	3.100.000	11.700.000
» las Colonias.....	»	400.000	1.700.000
<b>TOTAL.....</b>	<b>11.210.000</b>	<b>26.100.000</b>	<b>58.200.000</b>

En 1891 la población se repartía entre la rural y la urbana (poblaciones de más de 10.000 habitantes), según Mulhall, en:

	Urbana.	Rural.
Reino Unido.....	20.600.000	17.200.000
Francia.....	9.200.000	29.200.000
Alemania.....	15.600.000	36.600.000
Rusia.....	10.900.000	86.900.000
Austria.....	5.600.000	35.800.000
España.....	2.900.000	14.700.000
Bélgica.....	1.700.000	4.600.000

Según Davenant King, Londres hacia 1699 tenía 530.000 habitantes; las otras ciudades inglesas 870.000, y 4.100.000 vivían en aldeas y caseríos. En 1901 tiene Londres una población de más de 4,5 millones; otras cinco ciudades inglesas más de 500.000 cada una, y 69 pasan de 50.000, con un término medio superior á 100.000. Esto, contando con que muchos barrios se calculan como poblaciones independientes; así un arrabal de Manchester pasa por población, con 220.000 habitantes; lo mismo West-Ham, de Londres, con 270.000.

Así que hay ciudades cuyos arrabales progresan, y en cambio, la población propiamente dicha se estaciona ó retrocede; como Liverpool, que tenía 552.000 habitantes en 1881; 518.000 en 1891, y 685.000 en 1901. Datos tomados de Marshall.

En Alemania, el crecimiento de las grandes poblaciones se vé en los siguientes datos:

De cada 100 habitantes, vivían:

	1880	1895	1900
En ciudades de más de 100.000 habitantes ..	7,2	13,9	16,2
» de 20 á 100.000.....	8,9	10,7	12,6
» de 5 á 20.000.....	12,6	13,6	13,5
» de 2 á 5.000.....	12,7	12	12,1
» de menos de 2.000.....	58,6	49,8	45,7

Quizás más clara aparece la tendencia en los siguientes datos alemanes:

	1871	1885	1900
Habitantes en ciudades..	14.790.798	20.478.770	30.633.075
	= 36,1 por 100	= 43,7 por 100	= 54,3 por 100
» en el campo..	26.219.352	26.376.927	25.734.103
	= 63,9 por 100	= 56,3 por 100	= 45,7 por 100

La población agrícola ha bajado, no sólo en proporción, sino en valor absoluto.

En Francia, los resultados son más característicos por la estabilidad de su población total. En las ciudades se comprenden las de más de 2.000 habitantes.

De cada 100 personas, vivían:

	En ciudades. Por 100.	En el campo. Por 100.
1846.....	24,42	75,58
1856.....	27,31	72,69
1866.....	30,46	69,54
1876.....	32,44	67,56
1886.....	35,99	64,05
1896.....	39,1	60,9
1901.....	40,9	59,1

Datos todos éstos tomados de Rauchberg.

La población agrícola inglesa abarcaba en 1841, 3.401.000 trabajadores; en 1891, sólo 2.527.000; en cambio, los trabajadores industriales fueron 3.137.000 y 9.026.000 respectivamente.

Este crecimiento enorme de las ciudades, tanto más rápido en general cuanto mayor es la ciudad, origina naturalmente una escasez de habitaciones y aumento de alquileres, de que trataré en su capítulo especial. Pero ese movimiento de carestía afecta también á los terrenos agrícolas de los alrededores, en tanto mayor radio cuanto más importante sea la ciudad; primero, porque cabe el paso de terreno agrícola á solares urbanos, como ha ocurrido en casi todas las ciudades crecientes, y está en la memoria de todos haberlo visto en nuestros días; segundo, porque la cercanía de la ciudad fomenta el cultivo y explotación agrícola en forma de huerta, frutas, productos tempranos, floricultura, etc., que elevan la intensidad del cultivo y el valor del terreno; tercero, por la frecuencia con que en países industriales, que suelen ser los que ven más rápido crecimiento en sus ciudades, se prestan las proximidades á la creación de barrios fabriles, y á veces de lujo (San Gervasio, Sarriá, el Tibidabo, en Barcelona), á la implantación de nuevas industrias y de colonias y barrios industriales (San Martín de Provensals, Sans, en Barcelona), todo ello facilitado por los medios de comunicación, tranvías, ferrocarriles y canales; sobre todo desde que la electricidad ha permitido que extiendan su radio de acción facilitando, además de alumbrado y transporte de fuerza, la instalación de excelentes, rápidas y frecuentísimas comunicaciones. Londres, París, Berlín, Viena, San Petersburgo, se aprovisionan facilísimamente, y tienen en sus cercanías barrios fabriles y barrios con habitaciones aristocráticas.

Este efecto del encarecimiento de los terrenos, y por ende (ó viceversa) de los alquileres, se hace sentir en todas las clases sociales, pero, como siempre, mucho más en las de menos posibles, á las que dificulta extraordinariamente habitar de modo pasable.

El reparto de la población entre los principales órdenes

de ocupación y tanto por ciento que representan los ocupados en ellos, lo dá para 1891 Mulhall en las siguientes cifras, en miles:

	Agricultura.	Manufacturas.	Comercio.	TOTAL.	Total por 100 de la población.
Inglaterra...	2.530	9.030	5.260	16.820	44,4
Francia....	7.220	4.720	5.350	17.290	45,3
Alemania...	9.350	9.230	5.320	23.900	45,8
Rusia.....	31.650	7.470	6.180	48.300	45
Austria....	12.940	4.620	3.090	20.650	47,5
Italia.....	6.840	3.430	2.790	13.060	43
España.....	4.080	1.750	1.500	7.330	42

Según Wagner, el reparto en Alemania era en

	1882	1895	1882	1895
	Millones.	Millones.	Por 100.	Por 100.
Agricultura.....	19,23	18,50	42,51	35,73
Industria y minas....	16,06	20,06	35,51	38,75
Comercio y tráfico....	4,53	5,97	10,02	11,53
Otras ocupaciones....	5,40	7,24	11,94	13,99

Según Zalm, en Francia:

	1896	1901
Agricultura.....	8.501.685	8.214.341
Industria y minería....	6.374.277	6.993.202
Comercio.....	1.655.911	1.881.462
Ejército y armada....	498.000	597.445
Profesiones liberales....	1.000.500	1.023.610
Servicio doméstico.....	916.970	956.151
Otros.....	46.708	18.820

En la Gran Bretaña:

	1901
Agricultura.....	2.380.756
Industria y minería....	8.363.857
Comercio.....	3.883.068
Ejército y armada.....	203.993
Profesiones liberales....	964.697
Servicio doméstico.....	1.739.828
Otros.....	724.947

En Italia:

	1881	1901
Agricultura.....	8.580.978	9.666.467
Industria y minería.....	4.185.461	3.989.816
Comercio.....	592.784	1.196.744
Ejército y armada.....	160.155	201.012
Profesiones liberales.....	498.923	640.632
Servicio doméstico.....	596.172	482.080
Otros.....	537.435	92.775

La influencia de semejante reparto y de la concentración de la población en las ciudades, que tanto influye en él, es en sentido de aumentar la oferta de trabajadores en las manufacturas, oficios é industrias urbanas, restando fuerzas ó dejando estacionarios los agrícolas, sobre todo en los países industriales; ocasionando escasez de brazos en el campo, precisamente cuando la intensificación del cultivo exigiría aumento en el personal, á pesar de la introducción de maquinaria; el consiguiente aumento de jornales agrícolas (que son, y deben ser inferiores á los de las ciudades, por la baratura de la vida y por la facilidad de ingresos complementarios y en especie). La gran oferta de jornaleros en las ciudades é industrias, puede, según las circunstancias sean prósperas ó de atonía industrial, coadyuvar en el primer caso al crecimiento de la industria, animando á su ampliación ó á la creación de nuevas empresas en tiempos favorables, llegando así hasta á elevar el nivel de los jornales; á despecho de la gran oferta; ó los deprimirá en épocas de calma. De todos modos, el éxodo agrícola hacia la ciudad puede invertirse en las grandes crisis; y, por ejemplo, fueron éstas uno de los motivos que más impulsaron el desarrollo agrícola de la América del Norte, corriéndose hacia los países vírgenes del Este, y dedicándose á la agricultura, cuya ampliación buscaban y favorecían los nuevos ferrocarriles, y los Estados cediendo terrenos, los obreros á quienes la crisis industrial y mercantil de las comarcas del Oeste hacía imposible ó difícil la vida.

De manera, que la aglomeración en las ciudades puede

influir en distintos sentidos en los jornales, y por tanto sobre el nivel de vida del obrero, según sean las circunstancias generales y estado de la industria, manufacturas y comercio universal; y, aparte de esto, conforme á condiciones locales, sumamente variables además, por crisis ó épocas accidentales de prosperidad en el país. Estas circunstancias particulares afectan muy desigualmente á los distintos oficios; de un modo marcadísimo, por ejemplo, una ocupación ligada estrechamente con el coste de la vida de las clases medias y altas, al servicio doméstico, que suele encarecer en las poblaciones, tanto más cuanto mayores son éstas, debido á numerosas circunstancias y sujeto siempre á influencias locales. Cuanto mayor es el bienestar de las clases bajas, otro tanto se reduce la oferta de personal para ese servicio, tanto más difícil es el obtenerlo y tanto más caro. Ejemplo típico: los Estados Unidos y la Australia, y, en menor grado, las grandes poblaciones europeas, en especial las inglesas.

Quiero citar otras dos consecuencias indirectas: en las grandes poblaciones ha desaparecido la posibilidad de las pequeñas explotaciones agrícolas, que como accesorias de su salario, permitían en la Edad Media (1) al jornalero, al oficial y al maestro una alimentación más abundante y nutritiva, complementando sus otros ingresos, y con consecuencias morales de interés. La desaparición de estos trabajos accesorios (á veces principales, siendo el jornal lo secundario) se considera como uno de los males más intensos y profundos ocasionados por las grandes ciudades y el capitalismo; arroja al obrero, aislándole de su patrono y hasta de su familia, entre las filas del proletariado, y le hace depender exclusivamente de su trabajo en el taller y de su jornal, con las consecuencias materiales, morales y sociales, de que dá tes-

---

(1) Actualmente, varias instituciones y agrupaciones, principalmente con objetivos morales é higiénicos, en las cercanías de algunas grandes ciudades, procuran hacer posibles y desarrollar entre los obreros, pequeñas propiedades hortícolas, en que vengan á reposar y á ocuparse los días festivos, y den un complemento á su jornal.

timonio el desarrollo del socialismo, al que con otras causas abre ancha puerta. Hace algunas décadas, el obrero inglés, que habitaba en casas para sólo una familia, con un patio ó jardincito que le permitía tener un pequeño establo, adquiría con parte de su jornal patatas, con las que engordaba á su cerdo, comiendo así carne excelente á poco precio, mejorando su alimentación y la de su familia. Pero aun allí van desapareciendo los restos de esa costumbre, y con ello se completa la proletarización. En el continente, las casas «cuarteles» con habitaciones múltiples, no dejan pensar en semejantes soluciones.

La generalización del régimen monetario tiene también rasgos de contacto con el efecto que acabo de citar, y viene á ser un paralelo del mismo; rompe además toda clase de relaciones entre patrono y obrero que no sean las de la necesidad mutua; excita la codicia, estimula las pasiones sociales y los contrastes de clase.

Por último, las grandes ciudades traen como consecuencia la industrialización del país, y con ella resultados económicos de alta importancia, referentes á su comercio exterior, á su balanza mercantil, etc, así como al desarrollo de sus vías de comunicación y al de su tráfico y comercio interior, que en general llevan consigo aumento de la riqueza nacional, y rebaja en el coste de los transportes, que disminuye al compás que aumenta la extensión de las comunicaciones, especialmente de los ferrocarriles, y con la intensidad del tráfico en éstas; así como producen aumento en los jornales, si, cual antes dije, la demanda de esta industrialización compensa ó excede á la mayor oferta de brazos; esto encarece la producción, pero aumenta y acrecienta el consumo de artículos de todas clases, al crecer la potencia de adquisición del individuo. Consecuencias indirectas, pero importantes, tal vez más que las directas, de la formación y tendencia expansiva de las grandes ciudades.

Con esto doy por terminado lo referente al aumento en el consumo, debido al crecimiento de población; y dejo para tratarlo entre las causas de índole personal, el efecto que en

la demanda de artículos debe producir el más alto nivel de vida, las mayores exigencias que tiene el individuo, y que crecen cada día; pasando con ello á las causas sociales, aunque tocando antes, en el capítulo que sigue, la cuestión de la habitación, que por su cuantía é interés general he preferido tratarla aparte del aumento de población, de que es consecuencia.

---



## CAPÍTULO XIV

### Habitación.

*Causas que influyen.*—Como han demostrado en el capítulo precedente, los datos estadísticos de la población, las ciudades actuales absorben todo el aumento de población, creciendo sin intervalos el número de ciudades y el de sus habitantes. Si bien es cierto que en los tiempos antiguos, Babilonia y Nínive con sus inmensos territorios urbanos, que encerraban dentro de sus muros huertos y campos, con una crecida población; las ciudades egipcias Tebas y Memfis; Roma, etc.; por el número de habitantes y extensión, eran tan grandes ciudades, como las más populosas urbes modernas; también lo es, que ofrece nuestra época un carácter distintivo y peculiar, el de la multiplicación y existencia simultánea, de numerosas ciudades, paralelo á la característica del tráfico moderno: escala y extensión, generalización, que ha alcanzado. A su vez, la Edad Media, que por el número de villas, puede considerarse como la época por excelencia de las ciudades, con su típica organización territorial de villa y campo; no puede compararse, ni mucho menos competir con la actual, en número de habitantes, en importancia de población, en grandeza de las ciudades. Pero si en las antiguas, por la extensión superficial que abarcaban y abundancia de terreno, no fué tan importante el problema de la habitación, salvo en Roma, donde la penuria de habitaciones llegó á ser tan grande ó mayor que en nuestros tiempos (se cuenta de un jefe de Estado destituido, que tenía que habitar en uno de los pisos altos de una casa, por no poder abonar los alquileres de los otros); si en la Edad Media, á juzgar por el sistema de construcción y habitación, por la



preponderancia de la clase media y la costumbre de habitar en casa propia, derivada de la economía natural, parece que tampoco se conoció ó tomó importancia este problema; en cambio, la rapidez de crecimiento de las poblaciones modernas, debida á múltiples causas; el reinado casi absoluto, en las ciudades, de la economía monetaria; el espíritu comercial y de especulación; la competencia y la lucha por la vida, las coyunturas favorables y las crisis industriales, han hecho de la cuestión de la habitación, una de las más arduas y perentorias para las clases bajas en especial, y en general para todas las de la sociedad, complicándola y completándola por las exigencias del avance dado en las cuestiones higiénicas, tan estrechamente ligadas con la habitación; y con ramificaciones morales, etc., de la mayor importancia; 15 á 30 por 100 de los haberes, se destinan por las clases trabajadoras á su habitación; y si á lo menos, las que con, para ellas, tan notable sacrificio pueden obtener, reuniesen las condiciones de capacidad, higiene, posición, independencia, relativa comodidad, que son precisas, podría darse por bien empleado el sacrificio; pero si á semejante carga se añaden la estrechez, incomodidad, peligros morales, higiénicos, etc., parasitarios de la mayoría de las habitaciones obreras, el problema adquiere los caracteres de una verdadera calamidad pública; que por cierto, en una ú otra escala, apenas hay población creciente que no la sufra, y llega en ocasiones á la falta, á la carencia absoluta de habitaciones, sobre todo en épocas de fiebre industrial, y en ciudades prósperas. Porque es rasgo característico de este problema, el que se agudice tanto más, cuanto más rica y progresiva sea la región, y esto no sólo por el lado material del asunto, sino porque con la riqueza general y el progreso se unen también mayores exigencias y aspiraciones de los inquilinos, cuya ilustración crece con la prosperidad del país. De aquí, el que sean tantos y tan variados los aspectos de cuestión social tan importante: económico, administrativo, técnico, higiénico, moral y hasta artístico. Dicho se está que reduciré mis observaciones á lo más imprescindible.

¡La habitación, encarece! ¡Los alquileres suben!

Los escritos del Vizconde d'Avenel, suministran para Francia multitud de datos curiosos, que revelan el crecimiento de los alquileres, y consiguientemente, y debido además á la baja del interés del dinero, el aumento en el valor de las casas.

La tabla siguiente, trae datos reducidos á francos actuales, aunque sin atender á la variación de valor del dinero:

EPOCA	PARÍS		CIUDADES DE PROVINCIA		PUEBLOS	
	Precio de las casas	Renta ó alquiler	Precio de las casas	Renta ó alquiler	Precio de las casas	Renta ó alquiler
Siglo VII.....	1.606	162	1.112	92	184	15
» XIV.....	2.120	176	515	41	122	10
» XV.....	1.130	94	753	82	126	10
» XVI.....	4.420	299	1 000	110	198	13
» XVII.....	29.600	1.537	4 200	290	430	21
» XVIII.....	39.800	1.980	5.075	255	515	25
Año 1890.....	130.000	7.000	13.579	588	2.129	91 <sup>(1)</sup>
	260.000	14.300				51 <sup>(2)</sup>

Corregidos estos valores, con el del dinero, que venía á ser de unas cuatro veces lo que ahora, las relaciones ó aumentos son menores que los que aparecen en la tabla, pues deberán multiplicarse por cuatro las primeras líneas para hacer, con cierta aproximación, sus números comparables á los últimos. De todos modos, las variaciones son notables.

Conrad, cita una carpintería de Viena, cuyo alquiler era en

	Florines.	Números relativos por 100.
1750.....	24	100
1790.....	36	150
1810.....	75	312
1850.....	300	1.250
1859.....	1.200	5.000
1862.....	1.600	6.660

De 1865 á 1875 aumentó en Berlín el número de casas en 44 por 100, la población en 62 por 100, los alquileres en

(1) Poblaciones de más de 2.000 habitantes.

(2) Idem de menos.

92 por 100. El alquiler de cada cuarto, en los barrios escogidos, no baja de 300 marcos; en distritos obreros, el de una habitación que dé á los patios, sin vistas á la calle, compuesta de un solo cuarto y cocina, viene á ser de 275 marcos, por término medio.

En Francia, se consideran como habitaciones baratas las que cuestan de alquiler, en poblaciones de 1.000 habitantes, 90 francos; en las de 1.000 á 5.000, 150; de 5.000 á 30.000, 170; de 30.000 á 200.000, 220; de más de 200.000, 300, y en París, 375, en cuyas cifras, se vé también la influencia que ejerce el tamaño de la población. Análogos valores, marcan las estadísticas de otros países y poblaciones europeas, aunque con variaciones, que dependen en gran parte de condiciones locales, y de las costumbres especiales respecto al modo de habitar, influídas grandemente, por el estado y desarrollo de las comunicaciones y magnitud de la ciudad. Donde más importancia acostumbra á tener el problema, es en las grandes aglomeraciones, en esas inmensas metrópolis modernas, y en las grandes ciudades industriales y comerciales, que salen del suelo brotando como hongos (1), producto del desarrollo inconcebible de la fiebre mercantil moderna, que por la prensa y las comunicaciones se propaga á las comarcas agrícolas, arrancándoles el elemento joven y más activo, que se traslada al campo de lucha de la ciudad.

En Inglaterra, predomina el sistema (universal en la Edad Media) de casas completas (de alto en bajo) para cada familia; y aun entre el elemento obrero, una buena parte habita en esa forma. Nada tan característico como ver cientos y cientos de calles enteras, con esas pequeñas casitas, en cada línea todas

---

(1) Añadiré á lo dicho en el capítulo precedente, que en 1871 había en Alemania 8 grandes ciudades (de más de 100.000 habitantes); en 1910, tenía 48; en el primero de los años habitaba en ellas 4,8 por 100 de la población total; en 1910, el 21 por 100; y cuéntese además que la población total pasaba desde algo más de 40 á más de 64 millones de almas. En los Estados Unidos, los habitantes en ciudades (de más de 8.000 almas) pasan desde 210.873 en 1800, á cerca de 25 millones en 1900. Más adelante volveré á hablar de ciudades inglesas.

del mismo modelo, con su jardincito delante; de ladrillo rojo prensado, con sus techos uniformes de pizarra ó teja, que dan tan monótono y singular aspecto á las poblaciones ó barrios industriales ingleses; pero que exceden, en mucho, en condiciones higiénicas, sociales y morales, á los «cuarteles» de alquiler alemanes, con tres, cuatro, cinco ó más pisos, inmensos edificios, de enorme fondo, con múltiples lóbregos patios interiores, que habitan cientos de familias, hacinadas en esquilmo espacio, y en condiciones sociales y morales, que de todo tienen menos de satisfactorias.

También Bélgica, como Inglaterra, sigue la costumbre general, de la casa separada, extendida asimismo en Norte-América. En Austria y Francia, en las poblaciones, lo general, viene á ser un término medio que participa de los dos sistemas, sobre todo en las grandes ciudades, aunque el sistema alemán se extiende en ciertos sitios. En las poblaciones rurales, la costumbre, es casa completa por familia.

Los siguientes datos recopilados por Adickes muestran bien á las claras la diferencia entre uno y otro modo de habitar.

Treinta y tres ciudades inglesas de más de 100.000 habitantes, tenían en 1901, por término medio, 5,94 habitantes en cada casa y 1,30 familias; descontando á Londres, resultan 5,11 habitantes y 1,09 familias en cada casa, ó sea, que la inmensa mayoría de la población habita en casas completas para una sola familia. Las cifras más altas y más bajas las dan:

	Habitantes.	Familias por casa.
Newcastle-on-Tyne.....	8,03	1,66
Londres .....	7,93	1,8
Gateshead.....	8,01	1,7
Plymouth.....	7,86	1,8
Leeds.....	4,53	1,01
Norwich. ....	4,44	1,02
Bradford.....	4,36	1,01
Halifax.....	4,21	1,004

Otras 42 ciudades de 50 á 100.000 habitantes, dan por resultado medio 5,20 habitantes y 1,09 familias por cada casa.

En total, en las 75 ciudades de más de 50.000 habitantes, aparecen 5,77 habitantes y 1,25 familias por casa; y descontando Londres, 5,14 habitantes y 1,09 familias.

En Bélgica en 1900, en Bruselas y arrabales, con 547.362 habitantes, había en cada casa 8,19 habitantes, con un promedio máximo de 10,38 en el arrabal Molenbeek.

En otras ciudades belgas:

	Habitantes.	Familias por casa.
Amberes.....	272.831	8,49
Lieja.....	157.760	7,34
Gante.....	160.133	4,68

Alemania, por el contrario, en sus 41 ciudades de más de 100.000 habitantes tenía en 1900: un término medio de 25 habitantes y 5,8 familias por casa; descontando á Berlín, 22,4, y 5,1 respectivamente. En 1905, 24,9 habitantes y 5,8 familias; descontado Berlín, 22,5 habitantes y 5,2 familias por casa.

El máximo y mínimo en 1900 lo dan:

	Habitantes.	Familias por casa.
Schöneberg (cercanía de Berlín).	67,1	16,4
Rixdorf (idem).....	57,8	14,3
Charlottenburgo (idem).....	51,5	12,1
Berlín (casco).....	47,7	11,9
Colonia.....	15,6	3,5
Duisburgo.....	14,2	2,9
Krefeld.....	13,9	3,1
Bremen.....	6,9	1,5

Añadiendo otras 44 ciudades de 50 á 100.000 habitantes, resultan, por término medio total, 22,9 habitantes y 5,2 familias; sin Berlín, 20,9 habitantes y 4,7 familias por casa.

Que el sistema inglés es el preferible, no hay duda; aparte de las condiciones higiénicas, morales y sociales (que son las fundamentales), disminuye el peligro de la especulación sobre los terrenos y su encarecimiento, y facilita la adquisición de

casas propias, que tanto contribuyen al bienestar y á la moral de la familia. De todos modos, ya diré luego cómo en Londres y otras poblaciones, se han visto obligados los Municipios á tomar cartas en el asunto é intervenir directamente en el saneamiento de barrios enteros, y á emprender la construcción de casas para obreros y gente sin posibles.

Este sistema de casa entera para cada familia, desparra-  
ma mucho la edificación, la superficie ocupada por la ciudad se extiende, la utilización del terreno es menor; y si bien estas condiciones hacen más difícil la especulación y limitan el precio del terreno (Bélgica), en cambio exigen un desarrollo inmenso de los medios de transporte; y para permitir el aprovechamiento del tiempo en las horas de trabajo, originan la concentración de gran número de negocios y de tiendas y almacenes en barrios determinados, destinados preferentemente á este fin y que constituyen las «Citys», como derivadas de la famosa City de Londres, centro de los negocios del mundo entero, y que visitada en los días y horas de trabajo por cientos de miles de personas que acuden á sus negocios, congestionada de tráfico, de vida, de actividad en aquellas horas, queda desierta á las cinco de la tarde, y los domingos no vé en ella más que los bostezos de los *policemen* encargados de cuidarla. Pocos años hace, en Londres, todavía habitaban 100.000 personas en ese núcleo; hoy día no llegan á 30.000, casi todas necesarias para la conservación y cuidado de los edificios y establecimientos.

Respecto á las causas que han originado la penuria de habitaciones y su carestía, problema común á todas las clases sociales, citaré entre las principales, la magnitud y rapidez de crecimiento de las ciudades, el aumento de valor de los terrenos, el del coste de la edificación, y la especulación.

Poco diré de la primera, ocasionada por los inmigrantes, por el éxodo de habitantes del campo hacia las ciudades, visto en el capítulo anterior. Sólo merecen repetirse sus causas originarias y sus supuestos: desarrollo del comercio; centralización de los servicios administrativos; la industria múlt-

tiple y en grande escala, con todos sus accesorios de fabricaciones auxiliares, transportes, establecimientos de crédito; la atracción que ejercen los grandes jornales; la multiplicidad y abundancia de colocaciones; las distracciones, la independencia del género de vida, y tantos otros motivos, aún más personales, que prescindo de detallar. Á su vez, la aglomeración de gentes repercute sobre el desarrollo de la población, facilitando y fomentando los oficios, las industrias, el comercio, las profesiones liberales; reduciendo el precio de los transportes al aumentar las masas movidas, y, lo que hace cambiar de color al cuadro, produciendo ó facilitando la proletarización, y en muchos casos la ruina física y moral de gran parte de las gentes, aisladas en medio de la muchedumbre cual nunca se vieran en su aldea, desgraciados á que con su canto de sirena ha atraído la ciudad. ¡Triste reverso!

La aglomeración, la lucha por la vida, la necesidad perentoria, imprescindible de albergarse, de establecer un negocio, originan en las poblaciones prósperas, la segunda causa de las citadas, el aumento de valor de los terrenos. En las ciudades, donde á diferencia de las de labranza, influye poco la calidad de la tierra en el precio, y sólo sus condiciones para la cimentación, se tienen en cuenta para la valoración, la influencia más decisiva es la de la posición del solar y la importancia de la ciudad. Cuanto mayor y más rica sea, tanto más crecido es el número de los que á ella acuden á ganarse la vida, el de los que desean montar un establecimiento, una oficina, á poder ser en los puntos céntricos y más favorecidos; tanto más cruda, más intensa, es la competencia que crean en su demanda de los deseados locales; tanto más altos los alquileres que están dispuestos á pagar; tanto más suben las rentas en aquellos sitios. Cuanto más sano, más alegre ó pintoresco, más distinguido sea el barrio, tanto más se paga por la habitación; sube también la renta; cuanto más cercano á su ocupación, ó mayores facilidades de comunicación ofrezca con la fábrica, taller, oficina, despacho, tienda, con el centro de negocios, tanto más se dá la preferencia al arrábal; y

por eso, de unos puntos á otros de la misma población varían enormemente las rentas, debido á la posición ocupada por la parcela.

Las rentas que se presumen alcanzar, unidas á la clase de construcción permitida por las ordenanzas y reglamentos municipales de la que depende el coste de la edificación, y puestas en relación con el interés corriente del dinero, son las que, capitalizadas convenientemente, fijan el valor total y, por deducción, el del solar; y á su vez este valor del terreno (marcado por el de sus colindantes), junto con el de la construcción del edificio, determinan las rentas necesarias para que, descontados los impuestos, obtenga el capital la remuneración necesaria. En un plazo de tiempo limitado en que el interés del dinero no varíe, viene á surtir el mismo efecto cualquiera de los dos procedimientos.

Otras causas influyentes quiero también citar. La creación de establecimientos públicos (universidades y escuelas, cuarteles, correos y telégrafos, iglesias, ministerios, oficinas públicas), ó privados (estaciones de ferrocarriles, hoteles, recreos, puntos de vista, *sports*, casinos, establecimientos balnearios, grandes comercios y mil otros), además de talleres y fábricas (Essen, Saint Etienne, Middlesbrough), minas, etc.; de colonias de *villas* en parques, bosques (cercañas de París), etc., actúan bien sea sobre barrios ó puntos concretos de las ciudades, bien creando nuevos arrabales y hasta poblaciones (en España, por ejemplo, Tibidabo, Ciudad Lineal, Neguri), constituyendo centros de atracción para el público y estímulos poderosos que llaman hacia sí la edificación acrecentando y hasta originando el valor del terreno (hoteles en las montañas suizas, sanatorios).

En el fondo, el desarrollo general del país, es un supuesto de este fenómeno; y cuando á él afecta es una nueva causa de elevación: las líneas férreas, canales, puertos; hasta los aranceles de aduanas, cuando promueven el fomento de la industria y de la producción y del tráfico; una buena política fiscal; el turismo, etc., pueden ser causas eficacísimas de nuevos aumentos en el valor de los terrenos urbanos, agrícolas

y hasta inútiles (playas, puntos de vista, caza de montería, sanatorios, etc.).

Voy á dar algunos datos sobre el aumento de precio del terreno.

Sidney Webb, calcula que el terreno de Londres aumenta su valor en cada año en más de 105 millones de francos.

En 1834 costaba en París la toesa (37 pies en cuadro), en la rue Richelieu y Saint Honoré, 1.500 á 2.000; en la rue Vivienne, 2.500 á 3.500 francos; en 1857 era corriente tasarlo en 200 á 500 francos por metro cuadrado (9,47 pies—franceses—cuadrados).

Schmoller cita la casa de Humboldt en Berlín, que sin modificación ni reedificación valía en:

	Escudos.	Números relativos por 100.
1746.....	4.350	100
1796.....	28 000	643
1803.....	35 000	827
1863.....	92.000	2.115
1875.....	140.000	3.218

El palacio Radzivill en Berlín, en la Puerta de Brandenburgo, se vendió en 1791 por 30.000 escudos; en 1795, por 60.000, y en 1875, por 2.000.000.

En Schöneberg, junto á Berlín, se vendió en 1820 un campo de patatas en 8.100 marcos; hacia 1870 se pagaron por él seis millones. Más rápido es otro caso. En las cercanías de la estación de Rixdorf (Berlín) se compraron en 1890, 8 fanegadas de tierra por 50.000 marcos; en 1898 se vendieron en 1.300.000 marcos.

Según Howard, el metro cuadrado cuesta en Berlín: en las afueras, unos 50 marcos; en la población, por término medio total, 100 marcos, y en los sitios céntricos, 2.000 y 2.250 marcos (1).

---

(1) Recuerdo haber leído en los periódicos que en un caso alcanzó (con edificación) la cifra de 10.000 marcos.

Voigt cita que el valor de los terrenos que ocupa hoy día la ciudad de Charlottenburgo, pegante á Berlín, era en:

	Millones de marcos.	Millones de marcos incluso edificios.
1865.....	6	16
1880.. ..	30	80
1886.....	45	105
1897.....	300	700

Obsérvese que la proporción del valor del terreno al de los edificios se modifica, aumentando progresivamente á favor del terreno.

Terrenos situados en la ciudad vieja, en Breslau, se apreciaban en 1885 en 480 millones de marcos; en 1895, en 760 millones de marcos, y en 1905, en 1.080 millones de marcos.

En Berlín se podían comprar en los siglos XVII y XVIII solares en la plaza de la Conserjería á 2 y 4 céntimos de marco (actual) el metro cuadrado; en 1800 valía 2 á 4 marcos el metro cuadrado; en 1872, de 72 á 430, y en 1895, por término medio, 1.290 marcos el metro cuadrado. El precio del terreno subió en ciento cinco años, desde 1790 á 1895, en la proporción de 1 : 280. En París, según Schmoller, de quien es también el dato anterior, costaba 0,57 el metro cuadrado en el siglo XVI; por término medio 4,50 en el XVII; 28 francos en el XVIII, y 130 francos á fin del XIX; con variaciones desde 4 ó 5 hasta 2.000 francos, según las calles. En Carlsruhe, población modesta, subió dos á cuatro veces el valor en treinta años.

En Viena, según los distritos, se han registrado aumentos que variaban entre 250 y 3.600 (!) por 100 de su valor, tan sólo desde 1875 á 1899, hasta 36 veces en menos de veinticinco años.

Y basta de datos, que podrían multiplicarse hasta el infinito. Todos podemos contarlos: todos hemos visto comprar terrenos por fanegas ó hectáreas y venderlos por pies ó palmos cuadrados, á mayor precio ésta que aquella unidad;

todos conocemos familias cuya fortuna es debida á estas coyunturas favorables. En Alemania ha subido en 20.000 millones de marcos el valor de los terrenos de la propiedad urbana en los treinta años últimos. Sólo en Berlín se calculan 3.000 á 4.000 millones. En Londres pasa de 2.200 millones el aumento calculado en veinte años hasta 1898. Son cifras, como se vé, colosales; y los propietarios favorecidos, en poco ó en nada han contribuído, por la mayor parte, á semejante aumento de valor. En Inglaterra la propiedad urbana tiene un valor muy superior al de la agrícola, (que permanece estable, ó casi retrocede) como se ha visto en datos anteriores. Ha crecido en la forma siguiente, según Mulhall:

	Renta. en millones de libras.	Valor en millones de libras.
1821.....	20,30	338
1841.....	41,50	692
1861.....	61,20	1.020
1881.....	117,50	1.960
1894.....	149,60	2.493

El aumento de coste de la construcción es otro de los factores que intervienen en el precio de las habitaciones. Suben las primeras materias; sube también, casi siempre, la mano de obra; aumentan las exigencias de la higiene, de las ordenanzas, que reclaman cada vez mayor perfección en la ejecución y disposición, en la amplitud de los cuartos, en los servicios higiénicos, en la proporción de terreno libre (sin edificar); y todas estas condiciones tienden á encarecer la edificación, y con ella los alquileres, que, naturalmente, deben corresponder al capital empleado. La relación entre el valor de la edificación y el del terreno varía según el emplazamiento del solar. Aun en los arrabales de las grandes poblaciones, no es raro que el valor del terreno supere al coste del edificio. En el centro y sitios preferentes, los edificios son más suntuosos, pero los sobrepasa con frecuencia el precio del terreno. No es fácil fijar cifras, por las inmensas variaciones entre unos y otros terrenos, unos edificios y otros. De todos modos, el en-

carecimiento general de la edificación debe incluirse entre los elementos de carestía de los alquileres; hay quien le achaca la mayor parte. Ligado con este punto se halla el de los impuestos municipales y del Estado, que los propietarios cargan á sus inquilinos, aumentando los alquileres, en todo su importe.

Queda por hablar, de la especulación. Según los países, así su importancia. El acaparamiento de solares edificables en el interior ó en los alrededores de las poblaciones crecientes; la edificación hecha por la empresa utilizando el terreno en su grado máximo, con sólo los límites impuestos por las ordenanzas, economizando en la construcción y reduciendo las habitaciones á su límite; el no edificar más que sobre seguro, esto es, cuando la penuria de habitaciones es ya clara y manifiesta, y se sabe que los futuros inquilinos se verán precisados á aceptar los alquileres que se les imponga; tales fenómenos, forman la especulación, que facilitada y basada en el crédito y en la baratura del capital hipotecario, extiende sus garras con pequeño capital propio y mucho ajeno, abarcando así mucho, con medios relativamente reducidos, y procurando, una vez conseguido su objeto de obtener alquileres altos, vender sus propiedades para pagar sus deudas, liquidar los beneficios y repetir el caso en nuevas explotaciones parecidas. De este modo, ó reteniendo durante cierto tiempo solares edificables en número suficiente para subir artificialmente el precio de los pocos análogos sobrantes, y apoyada por la rapidez inusitada del crecimiento de las poblaciones, ha llegado en Alemania la especulación á tal grado, que se la considera como una verdadera plaga social. La subida de alquileres y precios, que logra en especial con la edificación de los enormes «cuarteles» repletos de infinidad de habitaciones para obreros, todo lo restringidas que permiten las ordenanzas, y utilizando todo el margen concedido respecto á número de pisos, reducción de alturas, de patios y luces, etc., es en parte artificial, y fuerza hasta su límite el acrecentamiento normal de valor del terreno correspondiente al aumento de población. Las enormes hipotecas sobre la

propiedad testifican la amplitud de la especulación. Según unos autores, las hipotecas alcanzan el 80 por 100, según algún otro hasta más de 91 (95 según Eberstad) por 100 del valor efectivo de la propiedad urbana alemana! En 1900 las hipotecas alemanas sumaban 42.000 millones de marcos. Desde 1886 á 1905 el crecimiento de las hipotecas urbanas se elevó á 18.900 millones de marcos! Sobre fincas rústicas, el balance fué de 5.700 millones de aumento. ¡Bien puede considerarse como una plaga nacional! En Francia, ascendían en conjunto en 1876, á 14.369 millones de francos. Desde entonces parece que han disminuído. En toda Europa, las hipotecas de los Bancos hipotecarios nacionales ó semi-oficiales, ascendían en 1898 á 25,7 millares de millones; de ellos, cerca de la mitad, 11,5, correspondían á Alemania, 5,8 á Rusia, 2,8 á Austria, 2,1 á Francia y 0,8 á Bélgica.

Tan sólo los intereses de las hipotecas alemanas ascienden á unos 3.700 millones de marcos, que tienen que pagar los inquilinos, en sus alquileres, además del beneficio de los propietarios y el de los especuladores; esa cifra es doble de los intereses de las deudas de todos los Estados europeos.

El beneficio del especulador, es indudablemente un recargo indebido del alquiler. No así los intereses legítimos de las hipotecas, que corresponderían á los del capital á que reemplazan. Pero las hipotecas, además de favorecer la especulación, suelen, con frecuencia, y precisamente en los casos en que ésta es más descarada, sobrepasar los linderos de lo legítimo y caer en la usura. Como además ocasionan gastos, producen un exceso no justificado de coste en la construcción. En Berlín cambiaban de mano, en 1881, 10,4, en 1890, 14,9 por 100 de las casas. El especulador quería liquidar sus beneficios; y como es lógico, emprender de seguido otro nuevo negocio.

¿Qué importancia tiene el problema de la habitación en el coste de la vida? Esta cuestión, de por sí fundamental si se la considera pecuniariamente, lo es tanto ó más bajo otros aspectos; tal vez la única de las que he ido tratando en este trabajo, que no se resuelve sólo con teorías, ni con números

y cifras. Es algo más honda. Las proporciones que alcanza el gasto de habitación en las distintas clases sociales, lo he dicho más arriba. Hasta 30 por 100 de sus haberes llegan á gastar los obreros berlineses en su habitación; 15, 20 por 100 es lo corriente en *todas* las clases sociales. Y es chocante que esta cuota sea la menos variable de unas á otras. El motivo, sin embargo, es fácil de adivinar. El hombre necesita habitación y alimentos. Pero así como debe destinar á su comida, cueste lo que cueste, cuanto sea preciso para satisfacer su necesidad, en su modo de habitar caben toda clase de grados, y puede restringir los gastos, sin llegar por eso á dejar de vivir; la verdadera falta y necesidad se sienten al notar su salud amenazada, al cabo de cierto tiempo, nó de momento. Así como para el alimento gasta lo que necesita, en la habitación, desde cierto límite, gasta lo que quiere ó puede. Fija el precio, y busca la habitación más de su agrado, *dentro de ese límite*. Lo que puede resultar es que esa habitación no corresponda á sus deseos, á sus aspiraciones sociales ó familiares, á sus íntimos sentimientos, que le ocasionen privaciones más ó menos dolorosas y doblemente lamentables por ser continuadas, que no satisfaga siquiera á las exigencias higiénicas más elementales; pero, ó bien por no disponer de más dinero para procurarse otra mejor, ó bien por no dedicar á la habitación lo que se prefiere emplear en otras necesidades ó placeres, se pasa por ese sacrificio, por esas privaciones, y se habitan locales, buenos ó malos, con tal de que puedan obtenerse por el precio fijado. De aquí que no sea el precio lo que más nos interesa observar en este caso, sino lo que por el precio fijado pueda obtenerse; las *condiciones* de las habitaciones, son las que en este punto deben preocuparnos; y con más razón, como siempre, las de precio más bajo, que son las más expuestas á faltas y deficiencias.

Con el aumento de población en las ciudades, la aglomeración de grandes, enormes masas obreras; con el desarrollo del proletariado y su extensión actual, y con su carácter, más despiadado en las grandes poblaciones, la cuestión ata-

ñe á la mayoría de la población urbana; se extiende, no sólo á los obreros, sino dando lugar tal vez á más intensas contrariedades y sacrificios, á otros elementos sociales: pequeños comerciantes, empleados de modesta categoría, etc., que obligados por su ocupación y costumbres sociales á mantenerse en cierto rango, para lograrlo se ven obligados á sacrificarse en la alimentación ú otros gastos, como no ocurre en las clases obreras, que prefieren empeorar de habitación que reducir su comida. Esto hace que, á pesar de extenderse el problema á esas masas, sean los obreros los más expuestos á sufrir las consecuencias de las malas condiciones de las habitaciones, y que el problema se conozca vulgarmente por el de habitaciones ó casas para obreros.

¿Cuáles son las condiciones en que habitan los obreros de las grandes ciudades? Espantan los datos aportados y apenas el referirlos.

De Viena, cuenta Philippovich, entre otros casos igualmente tristes, haber visitado en uno de esos «cuarteles» obreros «un cuarto de  $3,1 \times 2,5$  metros con 3,2 metros de altura, que recibía luz y ventilación única de un pasillo, y estaba habitado por un ayudante de tornero con su familia: mujer y cuatro hijos; todo el ajuar consistía en una cama de matrimonio, otra de niño y una mesita pequeña; en una esquina había un ataúd, y sobre la cama grande el cadáver de un niño de unos seis años, muerto la víspera, de hidropesía. Durante toda su larga enfermedad, los padres ó sus hermanos habían compartido la cama con él, y como carecían de mantas, dormía en invierno apelotonada la familia, para calentarse unos á otros». Podría añadir, de esta y otras fuentes, numerosos casos análogos. Me contentaré con datos oficiales de varios puntos. Una de las poblaciones más sanas y mejor situadas de Europa, es Lausana, en el lago de Ginebra. No es tampoco una gran población, sino antes bien pequeña, y por tanto, las consecuencias no corresponden á las de la gran ciudad. Tanto mejor y más convincente la prueba. En investigación efectuada en 1894, y á pesar de que los locales de que se trata no dejan de ser espaciosos, aparece irrefutable que

la cifra de la mortalidad media va aumentando, á medida que los alquileres disminuyen:

BARRIOS	DEFUNCIONES — Año 1893.	Locales por cabeza.	Metros cúbicos de aire por persona.	ALQUILER ANUAL (término medio).		
				Francos.		
				Por pieza.	Por metro cúbico.	Por persona.
I .....	11,64	1,10	52	463	10,01	531
II .....	14,25	1,08	41,2	351	8,81	363
III .....	17,28	1,02	36,6	311	8,65	317
IV .....	22,84	0,95	33,1	288	8,24	273
V .....	27,81	0,81	27,2	247	7,36	199

En las relaciones aparecen notas como las siguientes:

«Etraz: Un cuarto en el que cuatro trabajadores duermen en la misma cama.

»Béthusy: Los sumideros consisten en un tonel puesto bajo el asiento.

»Chaderon: Se acuestan niños en el corredor.

»Cit -Derrière: Habitación de una sola pieza (8,4 metros cúbicos—?—), en que duermen siete personas.»

En otro local, padre, madre, hijo, hija de catorce años y medio, duermen en el mismo cuarto.

En Martheray, un W. C. sirve para 36 personas.

En Boulevard Industriel, una familia de siete personas habita un solo cuarto, que sirve á la vez de cocina.

En Bruselas la mortalidad ha bajado á 17 por 1.000, y se reparte así: distritos ricos, 10 por 1.000; distritos de trabajadores, 27 á 40 por 1.000; y hay callejuela sin salida en que ha llegado á 142 por 1.000, según las investigaciones de 1899.

Casos más decisivos son los siguientes: En Birmingham en once calles obreras la mortalidad es de 42 por 1.000: pues bien, en sus cercanías, en la colonia obrera Bournville de que ya he hablado y volveré á tratar, en 1901 á 1906 la mortalidad fué de 7,4 entre los adultos, de 78,8 entre los niños, contra 17,9 y 170 por 1.000 respectivamente en Birmingham. La otra colonia obrera Port Sunlight junto á Liverpool, dá una



mortalidad media de 8 á 9; Liverpool la tiene de 16, y en los barrios obreros de 35 por 1.000.

Londres pasa por la más sana de las grandes urbes modernas: es la de menor aglomeración. Las enfermedades epidémicas dan un contingente incomparablemente inferior, por ejemplo, al de Chicago, con sus inmensas casas de vecindad. En 1890, de difteria y erupp, las proporciones de fallecimientos son: en Londres 3,30; en Chicago 10,51; del tifus 1,44 y 8,40 respectivamente.

Renuncio á más datos análogos, habiendo escogido para dar algún detalle los de Lausana, por la clase de población que es, sana, pequeña, escogida, excelentemente situada, de una de las naciones más adelantadas de Europa; la investigación efectuada seria y concienzuda. Vamos á otra cosa.

En París en 1883 había 700.000 habitaciones, de las que 473.000, ó sea 67 <sup>6</sup>/<sub>10</sub> por 100, eran inferiores á 300 francos. Qué tal serían.

Según Bertillon, más de la tercera parte de las habitaciones constan de sólo un cuarto. Las personas que las habitan llegan en ciertos casos hasta á 10 por cuarto. Así en 1896:

Número de cuartos por habitación.	FAMILIAS COMPUESTAS DE PERSONAS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0 (1) . . . . .	382	135	90	78	26	28	13	3	2	9
1 . . . . .	221.767	97.123	32.377	12.009	3.905	1.243	449	204	37	97
2 . . . . .	38.122	75 731	54.319	31.197	14.065	5.829	2.650	1.078	378	184
3 . . . . .	19.678	49.650	49 548	29.892	15.673	7 566	3.083	1.400	558	326
4 . . . . .	8 396	19.874	19.905	15.983	9.641	4.751	2.365	992	486	323
5 . . . . .	2.583	7.132	7.990	6.519	4.809	2.665	1.293	551	224	232
6 . . . . .	1.207	3.325	4.964	4.244	3.303	1.856	961	509	199	210
7 . . . . .	505	1.331	2.249	2 401	2.082	1.276	793	382	173	160
8 . . . . .	248	715	1.334	1.539	1.471	1.108	764	414	215	221
9 . . . . .	112	374	555	765	744	650	504	266	197	173
10 . . . . .	197	445	834	1.308	1.514	1.614	1.338	1.066	772	1.676
Nó especificados .	1.574	131	518	407	229	277	128	36	34	157

(1) Barcos, vagones, carrmatos, cuádras, tejavanas, etc.

Considerando con Bertillon que es necesario contar con un cuarto por persona, y que se deben considerar defectuosos los casos de más de dos personas por cuarto, resulta que por cada 1.000 habitantes, viven en habitaciones sobrecargadas, en:

	Años.	Habitantes por 1.000.
Londres .....	1891	200
Berlín. . . . .	1885	280
Viena .....	1890	280
Budapest.....	1891	740 (1)
San Petersburgo.....	1890	460
Moscú.....	1882	310
París.....	1896	149

En los países fríos, es de primera necesidad la calefacción; y sin embargo, en 1895 vivían en Berlín más de 10.000 hombres en habitaciones sin posibilidad de calefacción, y 710.000 almas en 203.000 habitaciones de que sólo un cuarto puede calentarse. Casi la mitad de la población (4.837 por 10.000) habita en sótanos y bohardillas. La mayoría en habitaciones de un solo cuarto ó de dos. En 1900, las habitaciones que sólo podían calentar un cuarto, habían disminuído algo: eran 197.394, entre un total de 470.000.

En Viena en 1890, el 44 por 100 de las 308.185 habitaciones existentes, eran de uno ó dos cuartos, y albergaban al 35 por 100 de los habitantes. Añadiendo las que tienen dos cuartos y cocina, suman 211.955 habitaciones y 902.454 almas ( $\frac{3}{4}$  de las habitaciones y  $\frac{2}{3}$  de la población). Entre 101 habitaciones visitadas por Philippovich en varios distritos obreros, sólo tres satisfacían al mínimo de exigencias higiénicas de volumen, marcadas por la Sociedad médica de Viena: 10 metros cúbicos de espacio y 4 metros cuadrados de superficie por persona de más de un año.

Según Denis, presidente de la Comisión belga de Investigación, entre 48.686 habitaciones obreras investigadas, 34 por 100 tenían un solo cuarto, y él insalubre.

(1) Este dato ha sido atacado por inexacto.

Renuncio á multiplicar datos de esos países, ya que los numerosísimos que tengo á la vista, ni prueban más, ni aportan nuevos elementos de juicio. En todas las grandes poblaciones pueden suponerse condiciones parecidas, más ó menos exageradas, pero indudablemente del mismo género. En Bélgica, ya se han visto los detalles; en la misma Inglaterra, existen circunstancias parecidas á las belgas, sobre todo en las poblaciones en que han empezado á introducirse las casas de habitaciones múltiples. En los países del Norte, tampoco difieren mucho las circunstancias. Sólo Copenhague ofrece condiciones bastante más favorables, con 13,3 por 100 de habitaciones con sólo un cuarto en 1895, contra 49,5 en Estocolmo; 37,1 en Cristianía y 44 por 100 en Berlín. En Copenhague, las de dos cuartos eran 44 por 100, las de tres 16,7 por 100 y las de cuatro ó más, 28,8 por 100; números indudablemente los más ventajosos entre las grandes poblaciones continentales. En Estocolmo pasa del 60 por 100 de la población la que no tiene más de dos cuartos y cocina; de ellos más del 40 por 100, un único cuarto y cocina. En Cristianía, no sólo las habitaciones de un cuarto tienen la proporción dicha, sino que entre las de un cuarto sin cocina el 44 por 100 no tienen los 10 metros cúbicos mínimos de capacidad por persona; entre las de uno con cocina (8.622 en total), el 14 por 100 son también insuficientes; y aun entre las 7.941 de dos cuartos y cocina, más del 6 por 100 resultaban sobrepobladas.

Otro de los males (materiales, por empeorar las condiciones de vida y exagerar la aglomeración; pero sobre todo *morales*) ocasionados por la carestía de las habitaciones, son los huéspedes, «la ruina de la familia» como los llama Göhre. En Leipzig 30 por 100, en Berlín 23 por 100, en Cristianía 24,8 por 100; en Prusia cerca de 15 por 100 de la población soltera, vive realquilada. En Viena, 14,13 por 100.

¿Cómo pueden remediarse todos estos males, que, como se vé, no son aceptables ni tolerables, y exigen por todos los medios, que se reformen? ¡Otro de los grandes problemas modernos! El individualismo, la libertad de hacer y deshacer como á uno le parece; de especular; el egoísmo,

que en la lucha por la vida deja abandonados á su suerte á los proletarios, víctimas aisladas envueltas en esas inmensas muchedumbres que les rodean indiferentes sin acompañarles, á las masas resultantes de la reunión de esos átomos sociales, masas que se aglomeran en los grandes centros, arrastradas por esa corriente magnética de atracción, que éstos ejercen; el anteponer el beneficio propio á la caridad y más aún á la justicia; el no construir hasta tener la seguridad de alquileres altísimos que produzcan beneficios enormes, ó sea después de desarrollado el mal; y el construir sin atender más que á este fin, y no á las exigencias de la higiene y comodidad; males sociales, que, agravados con las dificultades financieras que llevan consigo las habitaciones baratas, por la multiplicidad de inquilinos, dudosa solvencia, retrasos y consiguientes dificultades para el cobro, mayores gastos de conservación; y con el retraimiento que estas condiciones producen en los capitalistas, quienes sólo á cambio de grandes ventajas pecuniarias se deciden á invertir su dinero en esta clase de viviendas difíciles de vender á particulares, hacen el mal irremediable, si se deja obrar libremente á la actividad negociante. De aquí la carestía relativa de estas habitaciones.

En el cuadro arriba puesto, referente á Lausana, destaca la pequeña, insignificante, diferencia que en dicha población resulta para el alquiler pagado por cada metro cúbico de habitación por las clases más pobres y el que cuesta á las más ricas. Pero en general, ni aun esa reducida diferencia existe; la relación se invierte. ¡El pobre paga más caro el metro cúbico de habitación! En Basilea, en 1899, correspondía á la clase pudiente un alquiler medio de 3,04 francos por unidad de volumen de su habitación; ¡el jornalero pagaba 3,77 francos! En Berna (1896), según Landolt, la clase rica, la burguesía y la jornalera, abonaban respectivamente 3,84, 3,90 y 4,14 francos por cada metro cúbico!

La intervención del Estado, de los municipios, de asociaciones caritativas, de la filantropía, y sobre todo con más solícito y directo interés la de los patronos, es aquí necesaria;

y el punto que, para lo que su excepcional importancia requiere, brevemente vá á ocuparme.

Grandes fábricas y grandes fabricantes, grandes empresas de toda clase, con sus beneméritas iniciativas, han dado en este particular, nobles empujes. En Francia, la *Compagnie française de l'Est*, de ferrocarriles, así como las du Nord, d'Orléans, y otras á su ejemplo, han construído excelentes casas para sus empleados, y procurado y facilitado el que éstos pudieran adquirir en propiedad las casas que habitaban. Las minas de Anzin, las de Blanzv, aparecen con 2 628 la primera, la segunda con más de 1.000 habitaciones que existían construídas en 1889 para los obreros, y con facilidades y adelantos á los mismos, para que pudiesen edificar por su cuenta. Citaré asimismo, las minas de Lens, con 4.300 habitaciones en 1900; las cristalerías Baccarat, que según Cacheux ya en 1750 habían construído sus primeras casas para obreros, y tienen al entrar en el presente siglo 247 casas aisladas, que les ceden gratuitamente; la casa de vinos de Champagne «Chandon & C.<sup>ie</sup>» (Möet et Chandon), con préstamos amortizables, sin interés, á sus operarios, para construir sus viviendas; notables ejemplos de esta plausible acción. En Alemania, la casa Krupp, con sus preciosas é importantísimas colonias obreras, en las cercanías de Essen, situadas admirablemente, interesantes bajo muchos conceptos, sociales, técnicos y hasta artísticos, una de las principales curiosidades sociales del Imperio; las grandes fábricas químicas *Badische Anilin-und Soda Fabrik*, *Höchster Farbwerke*; las de maquinaria Augsburgo y Nuremberg, no ceden proporcionalmente en esta obra á las citadas colonias Krupp. En 1898, se habían construído en total por los fabricantes alemanes 143.000 habitaciones obreras (nó todas con fines filantrópicos!), ó sea 18 por cada 1.000 operarios que tenían á su servicio. En Bélgica, ya en 1868 sumaban 4.248 las habitaciones obreras construídas por las Empresas. En 1810 empezó la instalación de la *Cité du Grand-Hornu* (cerca de Mons), que hoy día tiene 550 casas aisladas con su jardín, y pasa por un verdadero modelo. El precio, 3.000 francos, y el

alquiler medio, 2,40 francos por semana. Entre los muchos que encuentro, citaré algunos otros ejemplos belgas interesantes. Unos 600 operarios de la fábrica de almidón Remy en Wygmaed junto á Lovaina, son propietarios ó están en camino de serlo: la caja de ahorros de la casa les abona 5 por 100 por sus imposiciones, y sólo les cobra 3 por 100 por los adelantos que les hace para edificar.

Sobre 20 por 100 de los operarios de las minas Mariemont-Dascoup, son propietarios; la Sociedad les adelanta fondos, sin interés. La fábrica de tejidos de hilo Rey en Ruysbroeck, como premio por largos servicios alquila á sus empleados 100 excelentes casas al 1 <sup>1</sup>/<sub>2</sub> por 100 de su coste.

Uno de los ejemplos más conocidos y más antiguos es el de la Cité ouvrière de Molusa, que data de 1853, fundada por una agrupación de fabricantes y subvencionada por Napoleón III. Vendía las casas á los obreros. En 1881 llevaba hechas 992 casas con un valor de 3 millones de francos; vendidas en casi su totalidad á obreros.

En Inglaterra, el célebre ejemplo de Sir Titus Salt; el de la casa Cadbury (uno, entre tantos ejemplos que podría citar), fabricantes de cacao; que fundan su excelente y artística (*sic*) colonia industrial, con 370 casas, que primero propiedad del fabricante, y administrada por los empleados; más tarde cedida por completo por el fabricante á sus subalternos, con un valor de 800.000 libras: Port Sunlight, fundación de Lever Bros., asimismo del grupo de «ciudades jardines»; más extensa aún, con unas 600 casas unifamiliares; interesantísima como disposición general, higiene y arte; Earswick en las cercanías de York, etc., dan idea de cómo no todo son luchas entre el capital y el trabajo, y de que no siempre la explotación del obrero, como quieren suponer los socialistas, es el efecto de la actual organización mercantil y económica. También hay rayos de luz.

Estos ejemplos, afortunadamente fáciles de multiplicar, prueban cómo es factible uno de los medios más eficaces de subvenir á la necesidad de viviendas obreras, hasta con es-

plendidez en muchos de los casos que he escogido, y en múltiples otros que no he citado.

Claro está que á la construcción de casas por el fabricante ó la empresa ó el dueño de la explotación se le achaca el que se traduce casi siempre en una mayor dependencia del operario; pero en los casos á que me voy refiriendo, puede decirse que esta acrecentada subordinación no existe más que en apariencia; casi siempre al estipularse las condiciones se han preocupado de dar, y han dado al obrero independencia, aun en este particular de su habitación, sin perjuicio para el mismo en ningún caso; cuestión, desde luego, más fácil de resolver en las grandes explotaciones, como las citadas, que en las muy pequeñas, ó en las medianas, en que las relaciones personales del patrono con sus empleados son más directas. Después de todo se trataría de un aspecto modernizado de la organización gremial, en que aprendiz y á veces oficiales convivían con el maestro. Pero no dejemos de lado los casos en que las habitaciones construídas ó facilitadas por el patrono, mucho más si van unidas á cantinas, tiendas de comestibles, etc., constituyen un medio de lucro y hasta de explotación del género más inicuo, bajo máscara de protección. Una inspección seria y bien montada por parte del Gobierno y de entidades competentes y un riguroso examen de los reglamentos y bases de estas fundaciones é instituciones, es indispensable para evitar abusos á veces bien ocultos bajo el velo del disimulo y dejar sólo casos como los expuestos, en que se obtienen realmente los más beneficiosos resultados para los que, unidos al capital, contribuyen con su trabajo al desarrollo de la riqueza nacional; actos que tanto sirven para suavizar asperezas sociales. Además, nunca hay que olvidar —y es consideración importantísima— que esos casos favorecen únicamente á una parte de los interesados; y que vienen sólo en raras ocasiones á solucionar el problema para clases medias, que también sufren tanto por lo menos, ó más que los obreros, bajo la carga excesiva de la habitación.

Las medidas é intervención oficiales, de que he venido así á tratar, son el segundo medio de mejorar las condiciones

de la habitación. El Municipio, con ingerencia y apoyo del Estado, si es preciso, y desde luego sustentado por las leyes, es el que más directamente puede coadyuvar á este fin, y ha producido ya en muchos casos un avance decidido, y corregido en otros multitud de deficiencias. El primer medio de que dispone y uno de los más eficaces, son las ordenanzas de edificación. En todas las poblaciones importantes se ha regulado con detalle y minuciosidad la construcción, á fin de asegurar, en lo que cabe hacerlo de ese modo, y aparte de las cuestiones técnicas y de seguridad, que aquí no nos interesan, el que los inquilinos tengan espacio, luz y ventilación suficiente, y las habitaciones las condiciones de salubridad é higiene necesarias. Es tanta y tan variada la reglamentación, las atribuciones de la inspección son tan distintas de unas á otras poblaciones, que me llevaría muy lejos recoger siquiera lo más interesante hecho en este terreno. Además, no es lo fundamental la ley ni los reglamentos; lo esencial es su cumplimiento; y mejores son ordenaciones medianas, pero bien cumplidas, que las buenas, burladas. En general, puede decirse que hay que regular la proporción edificada con la que queda libre, y su relativa posición ó reparto; como modelo, en este punto, citaré el ensanche de Barcelona, con los jardines interiores formados por la reunión de las partes no edificables, en el centro de las manzanas de casas, que en definitiva forman una inmensa plaza interior, á que dan las fachadas posteriores, disfrutando así las casas, por ese lado, de más luz, aire y ventilación que hacia el lado de la calle; también hay que legislar sobre la profundidad ó fondo de los edificios; como modelo defectuoso citaré Berlín, con sus inacabables casas, con series de húmedos patios interiores, que no se reúnen como en Barcelona en una gran plaza, sino que, relativamente reducidos, quedan encerrados entre paredes de gran altura, y, en un clima mucho más cubierto y lluvioso, á veces sólo nominalmente dan luz y ventilación á las numerosas habitaciones cuya única comunicación con la atmósfera son esos patios; el número de pisos en relación con el ancho de las calles; la altura mínima de cada piso; el nú-

mero de ventanas y su tamaño, el de cuartos, el de W. C., el de escaleras, etc., que son las condiciones más importantes; á las que hay que agregar la facilidad de calefacción (¡supresión del brasero!) en las comarcas ó países fríos. La inspección debe completar estas disposiciones evitando ó dificultando se utilicen sótanos y bohardillas como habitación; vigilando la sobrehabitación, regulando los realquileres. En cada país, en cada ciudad, las condiciones climáticas y del suelo, las costumbres, circunstancias locales, determinarán tanto las ordenanzas de construcción como las condiciones y organización de la inspección. Mas, las ordenanzas técnicas y su cumplimiento no son suficientes. Es indispensable una inspección eficaz y constante, tanto para la conservación en buen estado de todas las instalaciones (escaleras, W. C.!) y del edificio, como sobre todo para evitar toda clase de abusos por parte de los propietarios y más aún de los propios inquilinos (acumulación, realquileres; limpieza, deterioros) que hagan ilusorias las disposiciones mejor pensadas de las ordenanzas.

Otra manera como puede intervenir el Municipio, y combatir de paso la especulación, es con un buen criterio y profundo estudio de los planes de ensanche y de reforma; y, en general, procurando descentralizar la población; en los casos en que pudiera redundar en su perjuicio, correspondería intervenir á la Provincia ó al Estado. El mejor medio de lograrlo, además de la amplitud de miras y acierto en los referidos planes y en las ordenanzas, es favorecer y procurar la implantación y buen servicio de vías de comunicación, tranvías, ómnibus, ferrocarriles; excelentes calles y carreteras; que implantados aquellos con tarifas económicas intervenidas también por las corporaciones públicas, permitan á una buena parte, casi la totalidad, como en Londres, de la población, vivir á gran distancia de sus oficinas, fábricas, establecimientos; habitar arrabales más ventilados, casas más amplias y económicas, y con pequeña pérdida de tiempo y un ligero recargo en los gastos por los viajes, casi siempre muy inferior á la economía en alquileres, disfrutar de las

ventajas higiénicas, mayores comodidades, más *confort* de las habitaciones de las afueras, escapando de los cuchitriles que se hubiesen visto precisados á ocupar en el interior de la ciudad. Es una de las soluciones que, sola ó reunida á las otras, regulada por rigurosas ordenanzas de construcción que fijen límites más estrechos á la profundidad y altura de las casas en los arrabales que en el centro, y reunida á una buena política que evite la especulación y carestía de los solares, permiten construir casas baratas en mejores condiciones de salubridad.

Pero en muchos casos, por desidia, abandono, resistencia activa ó pasiva, son insuficientes estas medidas. En otros, el mal está hecho; existen grupos ó barrios enteros de habitaciones reducidas y antihigiénicas, y es preciso cortarlo. La intervención directa de las autoridades es entonces necesaria. Los ingleses han ido á la cabeza en esto, y los Ayuntamientos, y los Consejos de sus Condados, han comenzado la política activa. En 1878 se derribaron en Birmingham por el Municipio 4.000 casas de malas condiciones, edificando otras y buscando acomodo (no debe olvidarse esto, si no se quiere agravar el mal en otros barrios—la Gran Vía de Madrid, la «Reforma» de Barcelona, se hacen sin preverla!—), para 16 500 hombres que las habitaban. En Liverpool, desde 1890 á 1900 se derriban 1.200 casas; en Londres, de 1875 á 1882 expulsa el Metropolitan Board of Works, en 16 saneamientos á 32.000 personas de sus inaceptables habitaciones; y de ellas acomoda de nuevo á 27.000 él mismo. 4.000 casas con 15.000 habitantes, y 16 edificios con otros 1.000, fueron deshechos por el Consejo del Condado de Londres, y alojado casi igual número de personas en casas propiedad del Municipio. El 3 de Marzo de 1900, Lord Wilby, con ocasión de inaugurar una nueva serie de casas, hace resaltar, que con un empleo de 2 millones de libras, el Municipio de Londres se había hecho casero de 42.000 personas; y que esto era sólo el principio de lo que se pensaba hacer. Y en efecto, además de esto, las *Lodging-houses*, particularidad inglesa, muy extendida en Londres, han merecido la atención preferente del

Municipio, que con su Boundary-Street-Estate, ha construído un sistema de casas de cinco pisos de altura, con habitaciones de uno á cuatro cuartos, perfectamente organizado; al que han seguido otros, conforme al siguiente cuadro de 1900:

HABITACIONES	Boundary-Street-Estate.	Otros edificios terminados.	Edificios en construcción.	Edificios en proyecto.
De 1 cuarto.....	15	43	25	62
» 2 » .....	541	421	676	1.633
» 3 » .....	400	280	483	1.997
» 4 » .....	103	94	6	26
» 5 » .....	7	1	»	»
» 6 » .....	3	»	»	»
TOTAL. ....	1.069	839	1.190	3.718
Número de personas.....	5.524	4.536	5.900	19.990
Coste de los edificios..... £.	267.597	240.151	282.880	866.549
Idem del terreno. »	63.010	38.680	42.160	142.250
TOTAL... »	330.607	278.831	325.040	1.008.799

Los importantes saneamientos efectuados anteriormente, no se han incluído en ese cuadro; los nuevos edificios habían sido en parte construídos por particulares conforme á ordenanzas y condiciones sanitarias impuestas por el Municipio ó el Condado.

Á pesar de las relativas comodidades de las habitaciones edificadas por la ciudad, saca ésta un interés neto de 3,77 por 100 al dinero empleado, lo que demuestra la posibilidad de tales empresas públicas, aun en casos bien difíciles.

Dejando ya estos ejemplos, que son indudablemente avances formidables, paso ahora á las soluciones semi-oficiales y particulares, más importantes aún, y de más porvenir, en forma de intervención activa en el problema de las habitaciones baratas.

Sociedades cooperativas de construcción, y sociedades

protectoras con carácter benéfico, son las instituciones más importantes de esta clase. Implantadas en muchos países, afectan las formas más diversas, como también es vario su grado de desarrollo. Inglaterra, Estados Unidos y Alemania son los países en que han tomado más incremento. En Bélgica, el concurso de las Cajas de ahorro, autorizado por el Gobierno, les ha dado un buen impulso. Menos extensión tienen en Austria é Italia. Tampoco en Francia se ha desenvuelto mucho este sistema, á pesar de que descuellan en otras soluciones del problema, como antes se ha visto. Hasta 1900 se habían construído por las cooperativas algo más de 1.000 casas, con unos 14,5 millones de francos de valor. En 1906 había 174 sociedades de construcción; se tenían datos concretos de 44 anónimas y 55 cooperativas, con más de 13 millones de capital propio y unos 10 millones de préstamo. El valor de las casas construídas era de 16.786.000 francos, 1.047 casas para alquilar y 1.131 para venta. En 1908 existían 217 sociedades aprobadas: 125 cooperativas, 83 anónimas, 8 civiles y una en comandita. Su progreso salta á la vista.

Las sociedades inglesas, las más importantes de todas, salvo las americanas, ofrecen dos tipos principales: las *Building Societies* que adelantan fondos á sus asociados, para que éstos construyan las casas, que luego van pagando á plazos; y las *Land & building*, ó más corto, *Land-Societies*, menos extendidas, que construyen las casas ellas mismas, y las alquilan ó venden á los socios. Algunas sociedades del primer tipo, se han convertido en entidades bancarias. La organización ha sufrido bastantes modificaciones, en especial, cuando en 1893 quebraron varias, principalmente por fraudes y defectuoso funcionamiento. En 1906 existían del primer tipo 2.012, con 616.729 socios y más de 42 millones de libras de capital propio, con 26 millones de dinero á préstamo. Tenían colocados en hipotecas más de 55,6 millones de libras, é invertidos en otros empleos más de 16,6 millones de libras. Los beneficios en reserva pasaban de 4 millones de libras. Del segundo tipo había en 1906: 118 sociedades, con 13.874 socios, 463.763 libras de capital y 606.131 libras á préstamo.

Sus hipotecas ascendían á 1.051.141 libras. Indudablemente, el segundo tipo, si bien menos extendido, es el verdaderamente creado con miras al problema que me ocupa, y el capaz de proporcionar casas baratas á los obreros. Las sociedades del primer grupo se desvían á veces de este objeto.

En Bélgica existen también dos tipos de instituciones, análogos á los ingleses. En 1906, se contaban 119 anónimas y 9 cooperativas de crédito, correspondientes al primer tipo inglés, y 43 anónimas de construcción. La ley de 1889, que permitió bajo ciertas condiciones obtener la cooperación de la Caja Nacional de Ahorros á las Sociedades reconocidas á este efecto, contribuyó eficazmente á su propagación y prosperidad. *Más de 60 millones de francos* había concedido en 1906 la Caja á las Sociedades anónimas del primer grupo; 2.804.667 á las cooperativas; á las del segundo grupo otros 2.863.493 francos. Los municipios belgas contribuyen también por su lado á favorecer las construcciones económicas.

Los alemanes han progresado enormemente en este punto; y al igual que los belgas, tienen autorizadas á las Cajas de Ahorro, así como á las Cajas de inválidos y de retiro para la vejez, á que inviertan parte de sus fondos en adelantos hipotecarios á estas instituciones. En 1906 había 681 sociedades, con 44.565 socios, que habían construído casas por cerca de 81 millones de marcos de valor. También aquí se progresa á pasos agigantados.

En 1908, 127 cooperativas, habían construído 2.427 casas de alquiler para obreros; 2.405 de ellas, tenían 12.446 habitaciones; 2.238 reunían 51.077 cuartos; las 2.427 costaron 86.661.163 marcos; además, otras 55 cooperativas edificaron 2.822 casas para venta y comercio, con 22.330.006 marcos de valor. En 1909 aumenta su actividad; la federación de estas cooperativas de construcción, domiciliada en Berlín, podía blasonar con orgullo de que llevaba construídas 2.543 casas con 23.345 habitaciones y 155 millones de marcos de valor. Las instituciones de seguros y Cajas de ahorros, antes citadas, habían empleado 173 millones de marcos en préstamos á estas sociedades; y, lo que es un dato importante,

el Estado concedió desde 1901 á 1908, 33 millones de subvenciones, de los que 24,6 millones en forma de hipotecas, á sociedades de esta naturaleza reconocidas como de interés general.

Las sociedades alemanas, en principio y por tradición, construyen sólo habitaciones baratas, siendo por tanto el movimiento y el impulso producido de gran valor para resolver la cuestión de las habitaciones modestas, no sólo para las clases trabajadoras, sino también para otras de análoga categoría social económica que en esta solución no se encuentran excluidas, como en las creadas por los patronos.

Sociedades de carácter filantrópico, con limitación de beneficios y fundaciones caritativas, son otro tipo de instituciones dirigidas al mismo fin. A veces, las primeras conceden premios ó rebajas en los alquileres al cabo de cierto tiempo ó al cumplirse determinadas condiciones. Caben en esto innumerables modalidades. Célebres son en Inglaterra las fundaciones del americano Peabody (en varias entregas, por valor de 500.000 libras); la acción de Octavia Hill, que además se ocupaba de los inquilinos en un verdadero apostolado social; y mil y mil creaciones y trabajos análogos que, como dependientes en buena parte de la iniciativa personal, no expongo en detalle, por las nuevas variedades y formas en que se desenvuelven.

Terminaré añadiendo que el Estado y los Municipios ayudan y facilitan considerablemente el desarrollo de estas construcciones económicas, suprimiendo para ellas los impuestos, de que quedan libres, como en Inglaterra y Bélgica, reduciendo además los gastos de registro, tramitación, etc., ó dejándolos, como en Francia, libres de impuestos durante los cinco primeros años ó en otro plazo.

Repito que la reglamentación é inspección higiénica eficaz es un deber del Estado y de los Municipios; en este asunto, los interesados sólo á la larga sufren los efectos, notándolos cuando tienen difícil remedio; atentos sólo á la cuestión del momento, que es albergarse con pequeño gasto, y no vacilando en reducir sus aspiraciones en este particular, con mu-

cha más facilidad que en su vestir, y desde luego que en su alimentación, la importancia que deben conceder las autoridades á este problema, que tanto importa para las condiciones físicas de la raza, para el bienestar y la moralidad, es capitalísima; su acción debe reemplazar á la individual de los propios interesados que, como digo, no le dan importancia; es el suyo un deber tutelar social, un deber humanitario.

La cuestión de la habitación en el campo es casi tan interesante como la referente á las ciudades; pero en general no es de tan imperioso arreglo; sobre el coste de la vida actúa sólo de un modo indirecto, pudiendo no obstante su buena disposición, y su situación (1), afectar y mejorar la producción del país, la riqueza de sus labriegos, y por tanto su fuerza de consumo; y sobre todo las condiciones físicas de la raza, y la moralidad, energía y patriotismo, temas todos ellos que caen fuera del límite que me he marcado en este estudio aunque no debo dejar de citarlos. Tema tan interesante como el de la habitación, merecería haberse desarrollado con mayor detalle. El espacio disponible me obliga aquí á restringirlo.

---

(1) Véase la notabilísima y casi olvidada obra de D. Fermin Caba-  
llero: *Fomento de la población rural*.

---

## CAPÍTULO XV

### El crédito.

SECCIÓN SEGUNDA.—*Factores sociales.*—Formaré en este grupo de causas de encarecimiento de la vida dos grandes divisiones; abarcando la primera las referentes al comercio y á la organización comercial, y recopilando en la segunda las que atañen al funcionamiento é intervención del Estado en la vida económica de las naciones.

\*  
\* \*

Entre las causas de encarecimiento ligadas al comercio, y á su cabeza, figura *el Crédito*, representado en una primera forma por los préstamos que Bancos ó capitalistas hacen á los negociantes en determinadas condiciones y bajo ciertas garantías. En este aspecto tiene sólo una influencia indirecta sobre el coste de la vida, en cuanto es un medio de fomento de la industria, del comercio, de la agricultura, y acrece con ello la demanda de jornaleros y de artículos para la producción y comercio. El crédito que aquí nos interesa es el de otro segundo concepto, que se refiere á los «sustitutos» del dinero metálico, en forma de giros, letras, libranzas, pagarés, cheques, talones, bonos, certificados, y sobre todo para el público general, de papel moneda: billetes de Banco y efectos análogos bajo distintos nombres y usos. Basados en la economía monetaria, la extensión de ésta y mucho más el des-



arrollo de la actividad mercantil, no sólo los toleran, sino que los precisan. Sin ellos no sería posible el tráfico actual, el desarrollo de los negocios; su punto culminante son las *Clearing-houses* ó Centros ó Cámaras de liquidación.

Al generalizarse la economía monetaria, y con ella la costumbre de tasar en dinero todas las cosas, aparecieron los documentos en que se reconocía á una persona ó entidad determinada el derecho á recibir de otra, en época ó plazo fijo, una suma dada de dinero: primeros documentos de crédito. Más adelante, el traspaso de este derecho á un tercero, y á otros sucesivos poseedores, permitió una especie de circulación de esos documentos, que sustituían así al pago en metálico de las cantidades que representaban, constituyendo el origen de los documentos bancarios. La costumbre y el perfeccionamiento de estos instrumentos comerciales, su adaptación sucesiva á las necesidades que se manifestaban, su mayor comodidad y seguridad para los negociantes, la fuerza legal, que se les concedió, una vez extendido su uso y establecida su reglamentación y ordenación, contribuyeron á su fabuloso desarrollo actual, exigido por el de los negocios.

Un giro ó letra de cambio, primera forma tal vez que adoptaron en el comercio estos documentos, puede ir sustituyendo al dinero metálico en tantos pagos cuantos endosos sufra, hasta su vencimiento; y cuando se giran sobre plazas ó países distintos, evitan en gran parte los envíos de dinero metálico de un punto á otro, constituyéndose en medios interurbanos ó internacionales de pago. Pueden ser también al portador, lo que facilita su circulación; y ser reemplazados para su efecto, por otros artículos reconocidos como liquidables, ó sea representativos de dinero metálico: tales son, cupones de valores, sellos de Correo, etc.

No puedo seguir aquí la historia del desarrollo del crédito y de los efectos bancarios, que pasando por las formas de bonos, certificados de los Bancos, «warrants» de oro y plata de los Bancos ó de joyeros conocidos, de las cajas del Estado; papel del Tesoro público (bonos del Tesoro), ó en for-

ma ya más parecida al dinero, en los billetes de Banco, y finalmente en los cheques ó talones de los cuentacorrentistas de los Bancos, viene á terminar en las *Clearing-houses*.

En los primeros tiempos de estas formas comerciales, como sucedía en los antiguos Bancos de Venecia, Florencia, Amsterdam, Barcelona (*taulas de cambi*), etc., esos documentos estaban garantizados por depósitos de dinero metálico por *todo el valor* de su circulación, y su papel se limitaba á la comodidad, á la seguridad en los envíos, y á sustituir el empleo corporal del metal. En cambio, ahora, puede afirmarse que su uso permite realizar una cantidad enorme, fabulosa, máxima, de pagos y negocios, tasados, valorados y representando dinero, con la base de una cantidad relativamente pequeña, ínfima, de dinero metálico; el que, además, en su mayor parte, ni siquiera se mueve, sino que está depositado en los Bancos, y sirve tan sólo como garantía final de los efectos bancarios negociados, que se refieren todos á esa garantía.

Claro está, que la *confianza* en la seguridad y el valor de semejantes documentos, confianza en el día generalizada y universal, que viene afianzada por la internacionalidad mercantil y relación económica mutua entre los Bancos, por la intervención y regulación de éstos por los Estados y por los accionistas, y no en último término por la publicidad periódica de sus balances, es, como en el dinero, la base fundamental de su empleo; y por eso, las instituciones políticas, el rango y fuerza del país, la seguridad pública y la cultura de la nación, que en el fondo son las bases que fortifican esa confianza, son elementos muy influyentes en el desarrollo de este tráfico; á pesar de que los Gobiernos, de un modo directo, no suelen intervenir más que en los billetes de Banco, de uso general por toda la población y empleados como dinero efectivo; y conviene recordar aquí, que, á veces, como en el patrón papel, en que falta ó es escasa la garantía metálica, la intervención y garantía del Gobierno, ó sea del patrimonio nacional en último término, es la que les dá su valor legal, y el efectivo, que tengan; lo mismo ocurre en la moneda fraccionaria.

Algunos datos nos dejarán ver fácilmente el desarrollo actual de estos medios de cambio, de los que si bien varios se aplican en gran escala á uso del comercio y de la grande industria y sólo en menor escala á la agricultura y pequeña industria y á los particulares, su uso, sin embargo, crece de día en día, como una etapa más que forma, en la evolución del régimen monetario, como un perfeccionamiento de éste.

El dinero circulante, que para pago de jornales, primeras materias, alquileres, transportes, etc., requieren los negocios, estaba antiguamente en las cajas privadas de los fabricantes ó negociantes, en forma de efectivo, como el que los particulares tenían para sus gastos. Hoy día, la mayoría de aquél y buena parte del particular, se hallan en forma de depósitos ó disponibilidades, en los Bancos, haciéndose los pagos por la orden del depositante á su banquero, de entregar al portador del cheque ó talón que autorizado con su firma libra contra aquel banquero, tal ó cual cantidad de la que tiene depositada á su disposición; cheques ó talones, que pueden también ser nominativos y ofrecer numerosas formas, cuyo detalle es inútil aquí. He citado y he escogido este caso de los talones de cuenta corriente, porque representan dinero, que es exigible en el acto de la presentación (ó á su vencimiento, si es á plazo), y pueden, por tanto, considerarse como verdadero dinero efectivo. Pues bien; á fines de 1909 se calculaba en Inglaterra que, entre depósitos disponibles y cuentas corrientes, existían reclamables en esta forma, de 940 á 950 millones de libras esterlinas; de ellos 61 millones en el Banco de Inglaterra. (Según datos seguros de los *Joint Stock-banks*, en Inglaterra propiamente dicha, en esos Bancos agremiados, 746 millones; otros 25,7 millones en otros Bancos particulares; en Escocia 106,7 millones; y 60,5 millones en los Bancos irlandeses.) Parte, sin embargo, eran depósitos exigibles sólo á plazo, como Cajas de ahorro, calculándose en  $\frac{1}{3}$  los que están en esta forma. Aun con estos descuentos, y otros por diversos conceptos, por lo menos 500 millones de libras aparecen exigibles *en el acto* á presentación de los talones; y por tanto, si no existiese el crédito, deberían los Ban-

cos tener en metálico una existencia por todo ese valor. Pues bien, los depósitos totales de dinero efectivo en todo el Reino Unido, incluso los billetes de Banco (su exceso sobre los garantizados, *cubiertos* en metálico), en circulación, representan á lo sumo 140 millones de libras, á los que pueden agregarse unos 25 millones, valor de la moneda fraccionaria; total, un máximo de 165 millones de dinero, frente á 500 millones, y casi puede decirse que á los 940 millones de libras exigibles en dinero; ¡los primeros 500, en el acto!

En los Estados Unidos, que cito aquí, á pesar de no ser país europeo, por ser ejemplo verdaderamente notable de desarrollo del crédito, aparecía en 28 de Abril de 1909, en depósitos y cuentas corrientes, un saldo total disponible de 13.719,2 millones de dólares, de los que 6.956,5 millones, ó sea más de la mitad, en cuentas corrientes, exigibles en el acto. En fecha algo posterior, aparecen en esta última forma 7.917 millones de dólares. Por lo menos puede contarse con 7.000 millones. Enfrente de esto, contenían las cajas de los Bancos 809,6 millones en oro y certificados de oro; 201,2 millones en plata y sus certificados; 32,9 millones de moneda fraccionaria; 271,8 millones en billetes de Banco (no garantizados en metálico); 113,5 millones en bonos del Banco Nacional, y otros 32 millones en otro dinero no especificado: total, 1.451 millones de dólares, ¡ó sea poco más del 20 por 100 de lo exigible en el acto!

Y aun esto sobra. Véase: El día 16 de Marzo de 1909 se pagaron en Bancos americanos 688 millones de dólares: de ese total, 0,6 por 100 lo fué en oro; 0,4 por 100 en plata; 5 por 100 en billetes de Banco; y el 94 por 100 en talones; advirtiéndose, que aun de las operaciones entre los comerciantes al por menor, 73,2 por 100 se pagaron en talones. En Inglaterra, las proporciones son análogas; en el continente no está tan desarrollado su empleo.

Datos, los que preceden, recogidos por Lexis del *Economist* y otras publicaciones.

La falta de garantía total con metales preciosos, de los efectos exigibles en el acto, aparece patente, para los prime-

ros Bancos de emisión del mundo, en los datos siguientes de Wagner, referentes á 1905, uniformados refiriéndolos todos á marcos:

	Banco alemán del Imperio.	Banco de Inglaterra.	Banco de Francia.	Banco de Austria Hungría.	Banco de Italia.	
	Millones de marcos.	Millones de marcos.	Millones de marcos.	Millones de marcos.	Millones de marcos.	
Garantías {	Oro .....	596,4	578,9	2.331,5	913	504,1
	Plata.....	207,2	4	870,7	247,3	79,1
Exigibles {	Billetes en circulación.....	1.656,7	599,6	3.536,4	1.570	814,5
	Depósitos, cuentas corrientes, etc.....	630,8	1.063,1	917	149,2	362,7
Total exigible en el día.....	2.287,5	1.662,7	4.453,4	1.719,2	1.177,2	
De éste, tienen en oro por 100.....	26,1	34,8	52,4	53,1	42,8	
Y en metales preciosos por 100.....	35,1	34,9	71,9	67,5	49,5	

El desarrollo de las transferencias entre los cuentacorrentistas de un mismo Banco, evita por completo el empleo del dinero en sus negocios, teniendo también gran importancia en la actualidad; y en general, el movimiento de las cuentas corrientes, dá idea de la intensidad del tráfico y del desarrollo del crédito y de los sustitutos del dinero.

En el Banco del Imperio alemán el movimiento de cuentas corrientes, fué en 1876, de 16.711 millones de marcos; en 1908, diez y seis veces mayor; de 270.960 millones, con cerca de 25.000 cuentacorrentistas. A esto, hay que añadir el inmenso movimiento de todos los restantes Bancos alemanes. El importe de las cantidades giradas en esta sola forma, fué en 1908 de unas *mil veces* la existencia de disponibilidades.

En el Banco de Francia, por causas de sistema y de organización, el movimiento es algo menor, siendo en cambio mayor el de los otros Bancos franceses. En 1858, en el Banco

de Francia, fué de 19.935 millones de francos; en 1908, de 170.261 millones de francos el movimiento de las cuentas corrientes; inferior al alemán, á pesar de la mayor riqueza francesa.

En Inglaterra, predominan los talones (cheques) sobre las transferencias, y para el comercio (al por mayor) en general, gentes de negocios y los mismos Bancos, las *Clearing-houses* de que paso á hablar, dejando de lado el comercio de letras de cambio; citando, sin embargo, el hecho, bien significativo (que puede deducirse de los datos apuntados antes), de que en Inglaterra, país en que el comercio se considera como el más adelantado del mundo, las reservas metálicas y billetes son tres veces inferiores á las de Francia, y en cambio sus Bancos representan un capital tres veces superior al de los franceses. En millones de libras tienen en 1891:

	Francia. Libras.	Inglaterra. Libras.
Oro .....	187	85
Plata.....	140	24
Papel.....	140	41
TOTAL DE dinero...	<hr/> 467	<hr/> 150
Por habitante.....	<hr/> 12	<hr/> 3,7

Por cada 100 libras esterlinas de tráfico ó comercio interior, tiene (1) Francia 39 libras de dinero; y en cambio los ingleses, para el mismo tráfico, no disponen más que de 9 libras con 7 chelines, según Mulhall. Alemania tiene 18 libras, ó sea está entre ambos países.

El mínimo de dinero, no ya de éste, sino hasta de crédito, ó de disponibilidades de banca para las transacciones, se ha logrado con las Cámaras de liquidación ó compensación ó *Clearing-houses*, en que el negociante no tiene que pa-

(1) Esto es, existen; pero no quiere esto decir que se empleen; en su mayor parte están en las cajas de los Bancos.

gar ó que cobrar, más que el saldo que, en los días de liquidación marcados, resulte en su contra ó á su favor, de todas sus operaciones mercantiles; puede, por ejemplo, comprar durante el tiempo de operación entre dos liquidaciones sucesivas, 100.000 pesetas de mercancías; vender 99.000, y, sin embargo, para todo ello serle suficientes 1.000 pesetas, que deberá pagar al liquidar sus operaciones, verificando todas las compras y ventas con documentos «á liquidar». Organización parecida á la de las operaciones á *plazo* (¡y juego!) en las Bolsas de valores y en las de efectos.

El establecimiento de esta clase más antiguo é importante, es la *Clearing-house* de Londres, que data de 1775, adhiriéndosele en 1854 los grandes Bancos, y en 1864 el de Inglaterra. Los importes de las liquidaciones, han ascendido en 1907 á 12.730,4 millones de libras, de los cuales sólo 5 por 100 tuvieron que hacerse efectivos. Hay otras varias en otros puntos de Inglaterra.

En Francia toman parte sólo once Bancos, y las cantidades liquidadas fueron en 1907 de 24.809 millones de francos, de los que 20,76 por 100 debieron abonarse.

En Italia existen varias de estas *Stanze di compensazione*. En 1906, con 716 afiliados, las cantidades liquidadas fueron de 50.936 millones de liras; de ellas 9,6 por 100 tuvieron que pagarse.

La Cámara alemana, liquidó en 1907 por 45.313 millones de marcos. En los Estados Unidos, 95.315 millones de dólares.

Puesto de relieve, con los datos aducidos, el desarrollo enorme de los medios bancarios de comercio, y con él la intensidad del tráfico moderno, añadiré algunas consideraciones, ligadas á mi tema, referentes á su necesidad y á sus ventajas y peligros, en la economía general.

Se vé, en primer término, la imposibilidad de que sin el crédito, la producción de metales preciosos y singularmente del oro, correspondiese al aumento del tráfico y comercio. Si en Inglaterra, sólo las operaciones de las *Clearing-houses* han aumentado de 1900 á 1907 en más de 100.000 millones de fran-

cos; en los Estados Unidos en unos 350.000 millones; en Alemania y Francia y demás países en otros 65 ó 70.000 millones, ó sea crecen en unos 60 á 70.000 millones de francos al año; si se considera que esta cifra, no es más que una parte relativamente insignificante del total de transacciones realizado en el comercio mundial; que, además, debido al crecimiento de población y de necesidades, las necesidades de los particulares para sus gastos, absorben al año cantidades grandes de metales preciosos y billetes garantizados por éstos; aparece evidente la absoluta imposibilidad, de que una producción aurífera que á lo sumo alcanza á unos 2.500 millones de francos anuales, aun en orme como es, pudiese, sin embargo, hacer frente á semejante fiebre mercantil; esto, prescindiendo de los países no incluídos en aquellas cifras. Por consiguiente, ó debería paralizarse y retroceder el desarrollo económico de estos tiempos, ó es necesario, imprescindible, el mantenimiento y el progreso del crédito y del uso de sus elementos ó efectos mercantiles.

En 1894, dice Mulhall, los productos de la actividad humana representaban un valor de 10.000 millones de libras esterlinas, ó sea de unos 250.000 millones de francos; unos 775 millones de francos diarios. Desde aquel año ha aumentado en escala creciente, y hoy, por lo menos, puede apreciarse que es de 20 á 30 por 100 mayor. Unos 40 ó 50.000 millones de francos de valor es lo que vendrá á tener el total de dinero efectivo existente en el mundo. Luego, por lo menos, tendría que pasar todo este total efectivo seis á siete veces al año de una mano á otra, tan sólo para pagar *una vez* los artículos consumidos, esto es, suponiendo el paso directo del productor al consumidor.

Añádanse las liquidaciones internacionales, el comercio, los transportes, que no se hallan incluídos en esas cifras de Mulhall, las profesiones liberales; qué sé yo. Patente queda, con esto, la absoluta precisión que tenemos hoy día de esos auxiliares del tráfico, y cómo al aumentar éste, es necesario que crezcan también el crédito y sus elementos, como efectivamente se desarrollan de año en año. Esta necesidad deja,

por tanto, demostrada la legitimidad del crédito, ya que viene á satisfacer ineludibles exigencias de la economía mundial.

Y ahora viene la pregunta: ¿este desarrollo del crédito y de los elementos comerciales, influye en el coste de la vida, en los precios de los artículos?

Que debe hacerlo de una manera indirecta, al acrecentar y sostener la vida del comercio, al ser uno de sus instrumentos más poderosos y necesarios, es tan evidente, que no me entretendré en probarlo; pero su acción semi-indirecta, ó directa, al afectar al valor del dinero y con él al precio de las mercancías, merece que se haga en ella algún hincapié.

La necesidad de dinero crece: crece con la población, con el número de unidades que emplean y necesitan dinero para sus compras, para sus empresas; crece con las necesidades personales y generales, cada día mayores, más intensas, más extendidas y más perfeccionadas; crece con el mismo aumento de precio de los artículos que se deben adquirir; mas este crecimiento no es constante en lo que mira á la cantidad necesaria, sino en sumo grado variable de un país á otro, de una á otra región, de un individuo á otro, y variable, universalmente y en particular, con las contingencias del mercado, con los períodos de prosperidad y de depresión, en las épocas de crisis y en las de fiebre de empresas. La producción de metales que debe atender á estos aumentos de la cantidad de dinero necesaria es más uniforme, más regular; y salvo momentos ó los períodos extraordinarios, en que nuevos descubrimientos de yacimientos ó el agotamiento de otros, producen saltos bruscos en la producción, ésta, para ser racional, sobre todo en los yacimientos modernamente descubiertos, debe estar organizada y regularizada; no puede encontrarse cada día á merced de las mil contingencias del mercado, de la especulación, de una crisis; y aunque afectada á la larga ó á las cortas por estas vicisitudes, en general sigue la producción su camino, sin que acontecimientos momentáneos ó temporales la afecten gravemente en su cuantía, con cierta pereza, cierta inercia en someterse á sucesos mercantiles aun de trascendencia y de impresión duradera.

Si, por consiguiente, tan sólo la cantidad de dinero metálico existente fuera la que sirviese para fijar el valor del dinero en esta época de excitación continua, las contingencias citadas, aprovechadas por la especulación que las centuplicaría, aun las de corta duración, habrían de influir extraordinariamente sobre este valor; y fluctuaciones de precios importantes y frecuentes, vendrían á entorpecer y á enturbiar mucho más que ahora la marcha ordenada de las operaciones del mercado.

Á su vez, la producción de metal, su variación y su tendencia ó pronóstico repercutiría en los precios, ya que debía afectar directamente al valor del dinero, en cuanto que estuviera ó nó en correspondencia con la prevista demanda ó necesidad de nuevo dinero, introduciendo así un nuevo elemento de perturbación. En el moderno sistema del crédito, estas influencias, pasajeras ó durables, por parte del estado del mercado ó de parte de la producción de metales, vienen enormemente aminoradas y atenuadas; efecto, por un lado, de que la masa de dinero afectada corresponde no sólo á la masa metálica, sino también á la incomparablemente más importante y cuantiosa de sus sustitutos bancarios, y á la inmensa del crédito en todas sus manifestaciones; y cual ocurre en mecánica: cuanto mayor la masa, menor efecto visible produce una fuerza ó perturbación que sobre ella obra; y por otro lado, de que por parte de las grandes entidades bancarias, en especial de los Bancos nacionales intervenidos por los Estados, se ejerce una gran influencia regulatriz sobre la cuantía de estos sustitutos que en un momento dado circulan (y sobre el mismo crédito) (1), y pueden así lograr que se adapten con relativa facilidad á las necesidades momentáneas, restringiendo, ó ampliando y favoreciendo su circulación, según lo aconsejen las circunstancias, evitando las fluctuaciones rápidas, grandes y frecuentes del valor del dinero, con los trastornos consiguientes. Esta enorme *elasticidad* del

---

(1) El medio más usual y más rápido es la modificación del tipo oficial del descuento en los Bancos nacionales.

crédito, es tal vez su cualidad más apreciable (sin que deje de tener sus peligros); el amortiguamiento que produce en las influencias del estado del mercado y de la marcha de la producción metalífera, es, á la vez, quizás el efecto más importante que puede ejercer sobre los precios; pero lo hace acompañado de otro efecto también decisivo. Me refiero á la reducción que en el valor del dinero debe producir esta masa fantástica de dinero circulante á que equivale ó á que reemplaza el empleo de los efectos bancarios; masa que apaga, que sacia en su inmensa mayoría la necesidad, la demanda de dinero, que el tantas veces repetido crecimiento de población, de necesidades y sobre todo de actividad mercantil produce (1).

La cantidad de dinero disponible se multiplica así prodigiosamente, su demanda disminuye, y con respecto al valor que sin estos auxiliares y sustitutos suyos tomaría el dinero, el valor que le corresponde es mucho, muchísimo menor; y en lugar de subir vertiginosamente el aprecio del dinero, el valor del dinero, baja; el precio de las mercancías y servicios, sube; y he ahí otro efecto del crédito sobre los precios, que aunque insensible por lo paulatino y casi automático del desarrollo del crédito, es sin embargo casi inmediato y fundamental.

Pero los Bancos y la organización del crédito ejercen además otros efectos de menor importancia, sobre el valor del dinero y sobre la economía general. Aparte del efecto amortiguador que producen sobre la actividad general en las grandes crisis y en los períodos de prosperidad, manejando la sencilla pero influyente palanca del descuento, hay también el de suavizar las menos vehementes oscilaciones periódicas que ocasionan en la circulación las épocas de li-

---

(1) En la guerra que, al imprimirse este libro, azota á Europa, esta inmensa elasticidad del crédito, más grandiosa que cuanto antes del conflicto se suponía (y era mucho), es la que ha permitido subvenir á los inconcebibles gastos de las naciones beligerantes, y lo que es todavía más, sin que con ello se haya hundido ni, á lo que parece, tambaleado siquiera, el complicado edificio del crédito.

quidaciones comerciales, de pago de rentas, vencimiento de plazos, dividendos, etc., generalmente aglomeradas en los finales y principios de semestre, y sobre todo de año. Gracias á los elementos de crédito, gracias á que la mayoría de los pagos importantes se hacen con sustitutos librados por ó contra los Bancos en que se tienen depositados los fondos; gracias á que los pagos hechos en dinero vuelven en brevísimo plazo á los mismos Bancos, y á que á las variaciones inevitables de circulación corresponden las de sustitutos, pasan casi desapercibidas las dichas oscilaciones, que de otro modo serían inevitables, salvo que el dinero estuviese guardado y preparado de antemano para esas atenciones (como antaño), y retirado largo tiempo de la circulación, con otros obvios inconvenientes.

Y esto me lleva á hablar de otro efecto: mediante la organización bancaria, una gran masa de dinero, que debería estar en circulación ó que se mantendría inactiva en custodia y en espera de aplicación en las cajas particulares, se deposita en los Bancos, pasa á las cajas de éstos, y allí se convierte en dinero productivo, que utilizado directamente ó tomado como base ó garantía de préstamos, de emisiones, de la circulación de efectos bancarios, toma el oficio de dinero capitalizado, de capital, obteniendo así la colectividad la ventaja correspondiente á un aumento de capital equivalente, que á la vez potencializa su acción utilizando el crédito, bajo la garantía que aquel dinero ofrece.

Además, el aumento de garantías y de reservas así formado influye en el tipo de interés y descuento, poderoso regulador de los negocios y con ellos de la actividad mercantil, y que, según ya he dicho, manejado con las altas miras y elevada misión social encomendada á los Bancos nacionales, atenúa las grandes crisis que la fiebre de negocios y la especulación, con ó sin el concurso de causas naturales, producen de tiempo en tiempo. Esta regularización y estabilidad que adquiere así el mercado monetario, son de importancia muy superior á la disminución de valor del metálico, que indudablemente y en gran escala produce el empleo de

sus sustitutos. Es probable que sin ellos el aumento de valor que adquiriría viniera á ser excesivo é hiciese incómodo su empleo. Pero esto hoy día es hablar en pura hipótesis. El crédito es indispensable: sin él no se concibe nuestra vida moderna.

Con los Bancos y el depósito en ellos del dinero, con el giro bancario en el interior de la Nación de unos puntos á otros, y con el internacional, se produce un ahorro considerable al disminuir los gastos de custodia, los de envío y transportes, los de manipulación del dinero metálico; al evitar el desgaste inevitable de éste, sobre todo en una circulación intensa; al economizar el tiempo y personal necesario para contarlo y empaquetarlo, que en los cientos de miles de millones que se trafican al cabo del año, representarían un gasto nada despreciable sobre el que con la organización actual se emplea.

No deja de tener importancia económica y social de primera fuerza, la ventaja indirecta que el crédito produce al regularizar, como se ha dicho, el mercado monetario, atenuar las crisis, y así permitir la continuidad de los negocios, pues gracias á ello puede contarse con trabajo seguido sin graves alternativas, los mercados proveerse regular y constantemente; se reducen las fluctuaciones y oscilaciones en los precios, lo que permite mayor estabilidad en el nivel de vida de los particulares, menos expuestos de este modo á las contingencias de la relación entre escasez y abundancia de productos y de dinero en los mercados y á las subsiguientes variaciones de precios, y, lo que es más importante, amortiguando las crisis y las afluencias en la demanda de trabajo, sosteniendo éste y los jornales, aun en épocas de crisis, y conservando así á clases enteras numerosísimas de la sociedad regularizados sus medios de subsistencia, y prestándoles la tranquilidad que representa el tener seguro su sustento. No hay más que fijarse en los terribles efectos de las crisis, que á pesar de estos medios y de esta regulación del mercado por los grandes Bancos, se presentan, para hacerse idea de lo que podrían ser, abandonadas al libre juego de los elementos perturbadores.

Esas mismas ventajas del crédito y esa influencia de los organismos que lo regulan, tienen sus peligros, y peligros graves; pues si de su buen uso resultan los efectos beneficiosos y reguladores, su empleo inconsciente, inadecuado, ó equivocado; en ciertos casos su abuso criminal y premeditado, no hacen sino aumentar, acrecentar ó provocar esos mismos males que debieran evitar; pero, á pesar de las terribles experiencias que en todos los países se han hecho de tiempo en tiempo en este terreno, no por eso deja de continuar su marcha triunfal el crédito mercantil; muestra irrefragable de su perentoria necesidad.

Que los beneficios del crédito afecten principalmente á los grandes negociantes, á las grandes empresas, á los capitalistas poderosos y en mucho menor escala á los demás, y á algunas clases (directamente) en nada, es cosa lamentable, pero difícil de evitar; y en medio de todo hay que atender á que la vida económica se mueve y gira apoyada en esos poderosos sostenes, y que la firmeza y seguridad de éstos y sobre todo la amplitud y holgura que derraman, se extiende á todo el edificio de la actividad humana. Pero al mismo tiempo, esto envuelve el que cuanto más firme haya sido el sostén mercantil que se hunde en una crisis, en una quiebra, más profundos y devastadores son sus efectos en los miembros auxiliares, en los ligados con él; lo que á su vez nos conduce á no extrañar ni lamentar, por tanto, que sean los pilares los primeros favorecidos, y ellos quienes más se refuerzan con el crédito. Todo el edificio gana.

El peligro que entraña una extensión indebida de los sustitutos bancarios del dinero, peligro mayor en los de uso general que en los puramente mercantiles, extraordinario en los billetes de Banco y papel moneda; la baja que puede ocasionar en el valor del dinero; las crisis nacionales á que puede dar lugar, y ha dado (John Law y los *asignados* en Francia, la crisis de 1837 en América) es grave, muy grave, y exige, así como en general todo el sistema de crédito, una intervención eficaz á la par que inteligente del Estado, que por contera debe ser prudente y metodizada, sobre todo por la

tentación próxima de abusar de esta prerrogativa, y de sus poderosos recursos, que si con tanta facilidad permiten, de momento, salvar situaciones difíciles, se vengan á su vez con mayor energía, en un posible desacierto, produciendo crisis indudablemente más graves que las que se pretendía evitar (la crisis de la *lluvia de oro*—1873—en Alemania, después de la guerra franco-prusiana).

Con esto, creo haber hecho hincapié en los problemas más interesantes que ligan el desarrollo portentoso del crédito en estos tiempos, con el valor del dinero, con los precios, con el coste de la vida; y de paso he hecho resaltar la importancia fundamental del crédito. Base de la organización mercantil, permite el inmenso desarrollo de los negocios, de la actividad humana; equilibra los precios, surte los mercados, estabiliza el valor del dinero, pero aumenta los precios al rebajar el valor de éste; inconveniente, en medio de todo, puramente relativo; atenúa las crisis; pero su uso indebido puede ocasionarlas ó aguzarlas; por último, sus beneficios afectan desigualmente á los distintos miembros de la sociedad; favorece más á los poderosos.

---

## CAPÍTULO XVI

### Comercio.

---

#### § 1.º—COMERCIO EN GENERAL.

La organización comercial es el segundo punto á que debe atenderse, entre las causas comerciales. Tan amplio es el asunto y tan trascendental, que he de ceñirme á lo más interesante para nuestro tema. Prescindiré de todas las restantes formas de comercio: bursátiles, de efectos, de inmuebles, de monedas, y me ceñiré al comercio ordinario de mercancías, aquí el más importante. Basado en la división del trabajo y en la extensa producción para el mercado, es uno de los miembros de aquella división; el encargado de traer á mano y facilitar al consumidor la adquisición de lo que necesita, al productor la venta de lo que elabora ó de lo que le sobra, así como pone á su disposición las primeras materias que emplea. Se ocupa, de encontrar en los puntos y condiciones más ventajosas, los artículos que se consumen; de conducir á los mercados en que hay pedido, las mercancías producidas en otros puntos; de tener los distintos artículos tal, cómo y donde se necesitan, á disposición del adquirente. Coloca á los productos, en las circunstancias más ventajosas; y contribuye, por tanto, al propósito de la producción, que es atender al consumo. Dentro de él mismo, cabe la más



amplia división del trabajo, especialización cada vez más marcada, paralela al desarrollo que toma el comercio. Y que su importancia crece, lo demuestra, que en Francia, por ejemplo, había en 1896, 305.136 establecimientos de comercio con 657.457 personas, y en 1901, 350.920 con 763.225 empleadas en ellos; y la población total, apenas varió en esos años.

Tenía Alemania, en 1882, 616.836 establecimientos comerciales, con 838.392 personas; en 1895, 777.495 con 1.332.993; y en 1907, 1.088.298 con 2.063.634; aunque no hay que olvidar que en ese plazo creció también en  $\frac{1}{3}$  la población.

En Inglaterra, en 1841, había 684.000 personas dedicadas al comercio, lo que hace 7,6 por 100 de los que trabajaban; en 1891, 1.676.000, que es casi 10 por 100 de los mismos.

Holanda, país esencialmente comercial, tiene en 1894, 1.700.000 personas, entre las 2.160.000 que trabajan, dedicadas al comercio y profesiones más ó menos relacionadas con él; pudiendo apreciarse en 60 por 100 la parte puramente comercial. Su comercio exterior alcanzaba, según Mulhall, unas 45 libras esterlinas por habitante; cuando el inglés era de 17 libras en la misma época (1894); habiendo crecido de 9 libras en 1843, á 19 en 1870 y á las 45 libras en 1894.

Posee el comercio particularidades que tienden á disminuir los precios; otras, en cambio, á producir encarecimiento.

Si el encuentro, la relación directa entre productor y consumidor fuese factible en todos los casos, en todos los lugares y en el momento deseado, el comercio no tendría razón de ser. Pero, salvo casos especiales, ni el productor puede, en las condiciones modernas, sobre todo con la especialización y competencia actuales, ocuparse en ir á la busca del consumidor; ni éste, conocer, ni ir á encontrar, más que en casos que son una excepción, al productor de los mil artículos que necesita; producto, los más de ellos, de regiones lejanas, y de países extranjeros.

Ni el productor podría dedicarse á su profesión, ni el consumidor á nada útil, si tal fuese preciso. Los gastos que ocasionaría á uno y á otro, semejante venta y semejante

compra, en cantidades á veces insignificantes, la pérdida de tiempo, serían del todo incompatibles con el valor real del producto é intensidad con que se necesita, en casi todos los casos. El consumo se limitaría á lo indispensable; la vuelta á la economía natural, no podría evitarse. Esos gastos, de venta y de compra, que recargarían inconsideradamente las mercancías, y con su inseguridad y dificultades imposibilitarían una producción ordenada y racional, los *reduce* el comercio, y son la base de su productividad. Economiza, por consiguiente, tiempo y gastos á una y otra parte. Aún más: el servicio actual de comunicaciones y transportes, permite al comercio, en muchos casos, evitar muchos acarreos innecesarios, idas y venidas, pudiendo limitarse el comerciante á dar por telégrafo ó correo, orden al productor con quien se encuentra en relación, de hacer el envío directo de las mercancías, al cliente que las necesita. En este caso, la simple comisión, ó un recargo ligero en los precios del productor, sustituyen á los cuantiosos gastos que el consumidor, ó aquél, hubiesen sufrido, caso de tener que buscarse el uno al otro, que pueden residir, por ejemplo, en la India y en Chicago; en Nueva Zelandia y Copenhague.

El equilibrio y estabilidad que al recogerlos y reunirlos establece el comercio entre los precios de los artículos, haciéndolos poco menos que independientes de las condiciones de origen, de las locales de los puntos de consumo y de las personales de las partes contratantes; estableciendo precios normales, valoraciones generales de casi todos los artículos, que por la prensa diaria ó por la prensa especial, llegan á conocimiento de interesados productores y consumidores; haciendo el *mercado*; dificulta la explotación de una parte por la otra, de los débiles por los poderosos, de los ignorantes por los expertos; les hace aproximarse á los precios ideales, dependientes de la oferta y la demanda generales y del coste de producción, dándoles más fijeza y regularizando la producción en cierto modo, al hacerla más ó menos lucrativa según la marcha de precios establecida en vista del consumo y necesidades universales, menos sujetas á eventualida-

des que las especiales, estimulándola ó deprimiéndola á compás más justificado.

Por último, permite reducir los gastos por transportes al acumular grandes cantidades, cargamentos enteros, de materias cuya venta se hace en pequeñas porciones, cuya conducción hubiese resultado mucho más costosa y difícil, y permitiendo así que el consumidor reduzca su adquisición á la cantidad que necesita de momento y según sus posibles. El europeo que va á adquirir media libra de café, ¡á qué precio le resultaría si tuviese que pedirla y hacer se la enviasen desde la Arabia ó desde la hacienda brasileña en que lo recolectan! Los transportes al por mayor, los grandes depósitos y almacenes, economizan, bajo este concepto, cantidades y molestias enormes.

Indirectamente favorece los precios, al hacer posible, é impulsar la creación de grandes industrias, de grandes explotaciones, de transportes en gran escala, cuyas ventajas son evidentes, sobre todo en los productos industriales, y los transportes también en los agrícolas y extractivos; al auxiliar también á la mediana y pequeña industria, ó explotación agrícola, proporcionándoles á precios asequibles poco distintos de los al por mayor, los elementos de producción y primeras materias que exigen, encargándose de la colocación y venta de sus productos, que de otra manera les hubiesen acarreado gastos fuera de relación con su importancia.

Á cambio de estos servicios, cambia el precio de los artículos y los *recarga* en los gastos ocasionados por su intervención y en el beneficio que el comerciante debe obtener por su trabajo; y por consiguiente, ocasiona un aumento en los precios, superior al coste de los transportes, almacenajes, clasificado, preparación, manipulación, seguros, etc., que ha sufrido la mercancía. Si este recargo es inferior al que hubiese tenido el consumidor, caso de tratar directamente con el productor, sea por la reducción en el coste de los transportes, almacenaje, etc., que antes he indicado; sea por disminución ó reducción del precio de venta, que hace casi siempre el productor á un comerciante que le compra la to-

talidad ó gran parte de sus géneros; entonces, y éste es el caso general, el comercio es ventajoso, es productivo y debe favorecerse.

Además, y sin entrar ahora á discutir su conveniencia, es innegable que la actual organización comercial, con sus sistemas de anuncios y de propaganda, con los escaparates de sus tiendas y almacenes, con sus viajantes, con la gran competencia que ilustra al público sobre las calidades y sobre el verdadero valor de lo que se le ofrece; excita el consumo, despierta el deseo, impele á la adquisición de cosas de que podría prescindirse, ó de mejor calidad de la acostumbrada; trata de aumentar, por tanto, las necesidades y las ventas, modificando los productos y la producción, y en general, tendiendo á *subir el nivel de vida*.

Pero no todo es de color de rosa en el comercio y su organización. Acostumbrado á intervenir en las transacciones, organizado para ello, se interpone á veces («exclusivas») en los tratos que podrían llevarse directamente entre consumidor y productor, encareciendo entonces la mercancía.

Casi omnipotente, disponiendo de grandes capitales, de eficaces elementos, conocedor de los mercados y de los productos, de los hombres y sus puntos débiles, que trata de escudriñar para su provecho, como el beneficio que logra interponiéndose en las compras y ventas es tanto mayor cuanto lo sea la diferencia de precios entre el de adquisición y el de venta, y el volumen de ésta, y como el fin directo, inmediato, único del comerciante no suele ser favorecer á los demás, sino enriquecerse á sí propio, todos esos medios puestos á su disposición se emplean en forzar las ventas, en estrujar los precios todo lo posible, reduciendo los de compra y elevando los de venta, abusando de su superioridad en todos los terrenos citados y de las circunstancias particulares de necesidad de sus clientes. ¡Entrañas de mercader!, dice á esto el vulgo. Efectuado este juego, no en casos aislados, sino en el mercado general, con capitales fabulosos, envolviendo en él á veces á industrias y á empresas mercantiles, agrícolas, mineras, etc.; utilizando la organización de las bolsas

de cereales, de metales, de algodón, etc., y las operaciones á plazos, fundadas y establecidas para todo lo contrario; con todos los medios y el poder de la banca y sus agentes; valiéndose de la prensa, de los sistemas de comunicaciones, del telégrafo y del teléfono, degenera y se convierte el comercio en la especulación gigantesca, en saltos bruscos y artificiales de los precios (*cotizaciones*), obtenidos por medios y procedimientos que, sin caer bajo las leyes penales, no son, sin embargo, morales, ni aceptables económicamente; que están basados en ocultaciones y hasta falsificaciones de la producción, del consumo, de los *stocks* ó existencias; y que aparecen en fluctuaciones de precios independientes de las mercancías en sí y hasta de las circunstancias momentáneas del mercado, que con frecuencia dan lugar á la ruina de numerosos productores, comerciantes, etc., honrados, arrastrando con ellos á algunos de los mismos jugadores y especuladores de oficio que pululan por las Bolsas; y hasta, á veces, ocasionando crisis generales de importancia y quiebras de casas respetables. La especulación, que cuando no se extrema como acabo de indicar, casi se normaliza y constituye con lamentable frecuencia una de las fuentes de ingresos del gran comercio, representa el abuso de organizaciones sociales, por otra parte convenientes: cuales son las operaciones á plazo, á crédito, etc., cuyo objeto es facilitar las operaciones mercantiles. Los trigos, el algodón, el cobre, las minas de oro, son los ejemplos más característicos de esta plaga mercantil, y los efectos preferidos. De todos son conocidos sus efectos. Las fluctuaciones de precios imprevistas, enormes, en uno ú otro sentido, por lo menos trastornan á todos los interesados y al público, al que más ó menos atenuadas, trascienden con variable rapidez; influyen así sobre los precios, con las acaparaciones, con las alzas y bajas ficticias, pero efectivas para el consumidor, que ocasionan, y que hacen ilusorias en muchos casos las leyes económicas generales que sobre los precios rigen, sustituyéndolas por las dictadas, ó impuestas mejor dicho, por las conveniencias del poderoso especulador.

Aunque no en este sentido, son de orden especulativo muchas transacciones comerciales: cambios de mano de las mercancías, sin otro objeto que producir ó procurarse un beneficio á costa de la elevación de los precios en circunstancias favorables, por condiciones de los mercados locales, ó de otra índole. Las falsificaciones, mezclas de productos para rebajar su calidad, las sisas en pesos y medidas, son también abusos mercantiles que, sin embargo, más y en mayor escala, á veces con explicación casi razonable, suelen ser propias del comercio al por menor, de que luego hablaré; abusos contra los que se han establecido las marcas de fábrica, protegidas por el Estado, que sellan la garantía originaria del productor.

Otro inconveniente indirecto á que puede dar lugar el comercio es, como sucede por ejemplo en Rusia, la absorción hasta de las cantidades de productos necesarias al mismo productor, llegando en la industria al *Sweating-System*, y en agricultura á obligarse al labrador á reducir su alimentación, con tal de aumentar las cantidades vendidas. Más notable aún es el caso de Irlanda, donde la población rural, alimentada sólo de patatas, se muere de hambre, viendo á su trigo y otros productos tomar el camino de Inglaterra, absorbidos por el comercio que les dá el dinero para pagar á los propietarios (ingleses en su mayoría) las elevadas rentas de sus tierras.

En resumen: el comercio indiscutiblemente encarece los artículos, aumentando, en ocasiones enormemente, los precios á que los adquiere, y por tanto, á que pueden adquirirse: pero como, en cambio, los compra ó debe comprarlos y los pone á disposición del consumidor en condiciones mucho más favorables que las que sin su mediación podrían lograrse, de aquí que en definitiva, de que predomine una ú otra de estas tendencias dependerá el que recargue ó abarate las mercancías.

Expuestas así las principales particularidades del comercio en general, voy á decir algo sobre las formas especiales que más influyen en la formación de los precios; por de pronto, casi todo lo que precede, puede considerarse como espe-

efícamente peculiar del comercio *al por mayor*, y toca á su influencia en los precios; por lo que, para evitar repeticiones, sólo trataré de los *cartells*, *trusts*, sindicatos y combinaciones análogas; después, del comercio al por menor con su variante hoy día importante, de los grandes bazares y grandes empresas de esta clase; terminando con las cooperativas y sindicatos de consumidores y análogas instituciones que tienden á prescindir del comercio intermedio, y con las organizaciones destinadas á lograr ejercerlo el mismo productor ó consumidor.

## § 2.º—SINDICATOS.

Empezaré, brevemente, por los grandes sindicatos de productores ó comerciantes, como más afines al comercio al por mayor, que acaba de tratarse. Las combinaciones son muchas y de orden diverso: pueden ser temporales ó definitivas, conservar ó no su autonomía, ligando sólo los precios; limitar ó no la producción ó la venta; extenderse á uno ó á varios productos distintos; y por último, en los *trusts*, reunir además, eslabonar industrias ó empresas sucesivas, como si dijéramos en sentido vertical, de las que las superiores utilizan como primeras materias, los productos (semi-productos) de las inferiores, como el famoso *trust* del acero y otros.

Todos ellos, sean *cartells*, sindicatos, fusiones, *rings*, *trusts*, etc., tienen por fin directo suprimir ó limitar la libre competencia, y con ella uno de los factores más importantes y decisivos en la formación (rebaja) de precios, que pasan así á la categoría de semi-monopolios; de, con la potencia comercial y financiera acumulada de todos los reunidos, dominar, anular, y en muchos casos aplastar á los competidores menos resistentes y con menos elementos y capital; y en último resultado, regulando ó no la producción, mejorándola ó mejorando sus condiciones de trabajo, aplicando en escala grandiosa (por establecimientos enteros) la división del trabajo, utilizando al efecto las empresas que están en mejores condicio-

nes, reformando, limitando ó suprimiendo las otras (ejemplo, las azucareras, algo las papeleras en España), procurar el perfeccionamiento de la producción y obtener un mayor beneficio total; y para el público, el resultado directo es el que ya he dicho: precios dictados por el sindicato, y por tanto, en general, subida de los mismos (hierros, en España); en raros casos, por ejemplo, cuando se trata de consumos limitados, ó de destruir á otras empresas competidoras, baja, casi siempre temporal, de los precios. En cambio, pueden en muchos casos mejorar los jornales y sueldos de los empleados, y aun así llegar, siguiendo su camino, á una rebaja duradera del coste de producción y de los precios, por una explotación más económica y racional y en mejores condiciones, como ha sucedido en Norte América en varios, casi todos los ramos. Prescindo de las cuestiones sociales, legales, etc., ligadas con esta clase de organizaciones comerciales, que si pueden servir para estabilizar y regularizar la producción y los precios, de ordinario utilizan, mejor dicho, abusan de su superioridad para dictar sus condiciones á los consumidores, y en ocasiones á sus mismos suministradores. Los *trusts* prescinden del comercio intermedio, en las diferentes fases por que pasa el producto en las distintas fabricaciones; y suele ésta ser una de sus bases (en este caso bien legítima) de prosperidad. Sus efectos para el consumidor, en último término, acostumbran á ser los mismos que los de sus congéneres. Generalmente, en todo este grupo, los aspectos económicos favorables y recomendables, suelen verse oscurecidos por la tentación explotadora á que tan de cerca se hallan expuestos.

### § 3.º—COMERCIO AL POR MENOR. BAZARES.

El último miembro de la división del trabajo: los artículos pasan de él directamente al consumo, han terminado su misión. Ofrece dos formas, que en sus términos extremos se

muestran perfectamente deslindadas, presentan su fisonomía particular, característica, pero que están enlazadas por una porción de fases intermedias, que por gradaciones conducen de un tipo al otro: el pequeño comercio y los grandes almacenes al por menor; las tiendas y los bazares. Las tiendas, el pequeño comercio, generalmente especializan en una clase determinada de artículos; por ejemplo, sombreros, camas, muebles, zapatería, papelería, librería, quincallería, bisutería, relojería, comestibles, etc., etc.; las segundas, ó bien especializan, pero ofrecen en este caso grandes proporciones y completa variedad de artículos (agotan) dentro de su especialidad (grandes casas de confecciones, zapatería, muebles, lencería, etc.) en una sola gran tienda ó en varias repartidas por la población, ó lo que es cada vez más frecuente, reúnen en un solo establecimiento, con ó sin sucursales, gran diversidad de artículos, cuantos más mejor («Rayons», secciones, de los grandes bazares). Trataré de ellos al final de este párrafo.

El comercio al por menor viene justificado en la actualidad, porque busca al consumidor, digámoslo así, ofreciéndole lo que necesita, y donde lo necesita; repartido como está y sumamente desparramado, permite al cliente obtener lo que desea á pocos pasos de su casa, ó si es artículo más raro, dentro de la población ó región que habita, esto es, con pequeña molestia y pérdida de tiempo; y surtido, como acostumbra á estar, le proporciona casi siempre la clase ó calidad del artículo que le conviene. Economiza tiempo, ofrece gran comodidad, evita tener que guardar y almacenar en las casas los artículos de consumo y necesarios, si no es en cortísimas cantidades; á las familias pobres les dispensa de gastar de una vez sumas de dinero para ellas considerables, comprando sólo lo que, y á medida que lo necesitan; evita que se deterioren las cosas guardadas en la casa; proporciona suma elección de clases y de artículos. La gran variedad de las necesidades modernas, estimulada por el mismo comercio, que expone, anuncia, recomienda, presenta con todos los atractivos posibles nuevos artículos ó clases per-

feccionadas; que inventa, desarrolla y propaga las modas; el mayor consumo que se hace; la costumbre, y en algunos casos la necesidad (café, té, chocolate, etc.) de adquirir artículos de procedencia extranjera; y la desaparición de la economía privada, de la producción propia, hasta en cosas que caen bajo el campo de la mujer (dulces, confecciones, las mismas telas que se obtenían antes en la familia) y podrían hacerse en la misma casa, son otros tantos motivos impulsivos de esta clase de comercio. En lo que sigue, irán apareciendo sus inconvenientes.

Produce en los precios un *recargo de grande*, no es raro que de grandísima, *consideración*, precisamente en su última etapa, al alcanzar su destino. Raro es que baje de 10 ó 15 por 100, por término medio, el aumento de precio, que suele ser de ordinario de 20 ó 25, y muy á menudo 30 y más por 100, sin incluir los géneros de lujo, fantasías, novedades, etc., en que los aumentos son muchísimo mayores, ni el comercio especial, y el de mala fé, que puede llegar hasta á estafar en mucha mayor escala á clientes poco conocedores del artículo (falsas ó legítimas antigüedades, objetos de arte, joyas, recuerdos de viaje, curiosidades, etc.). El recargo corriente, ordinario, es, como se vé por las cifras que apunto, mucho más que respetable; hablando claro debería llamarse enorme; y viene á llover sobre mojado, ya que el comercio al por mayor ha recargado previamente los precios, quizás repetidas veces si la mercancía ha pasado por varias manos, cosa nada extraña. Naturalmente, que una buena parte de ese recargo—en números redondos 8 á 10 por 100—viene plenamente justificado y es necesario: el alquiler de la tienda, luz, servicio, accesorios (empaquetado, etc.), personal, acarreos, mermas, gastos de mil géneros, anuncios; hay que cubrir esos gastos, que varían muchísimo (1) según la posición y tamaño de la tienda, su lujo, clase del artículo, etc.; lo mismo diré del capital necesario, cuyo interés debe añadirse á dichos gas-

---

(1) En valor absoluto; ménos en relación al importe de las ventas, con el que guardan cierta proporción.

tos. De aquí se desprende que el recargo neto, el beneficio, es mucho menor que las cifras dichas. Con ese beneficio neto debe poder vivir el comerciante, tiene que bastarle para su sostenimiento y el de su familia. Si se cuentan en las cifras apuntadas en el § 1.º el número de comercios y el de personas empleadas en ellos en varias naciones, se verá la preponderancia del pequeño comercio, de la pequeña tienda; más de la tercera parte de los dedicados al comercio trabajan por cuenta propia; el número de establecimientos es muy grande, y en general los de pequeña importancia son el mayor número. Muchísimas familias viven de él. El que su proporción crezca, no puede considerarse siempre como una mejora social: dificultan la vida propia; como el consumo crece poco á poco, principalmente por su propio impulso, y no porque haya más tiendas, las nuevas que se crean suelen restar parroquianos á las antiguas; así que en varios países ha intervenido la legislación para evitar creaciones inútiles, cuando está ya suficientemente abastecida la población ó el barrio de que se trate. Así, por ejemplo, en Magdeburgo, con 170.000 habitantes, se contaban hacia 1887 más de 400 tiendas de comestibles, ó sea una tienda por cada 425 habitantes ó cada 100 familias, lo que parece excesivo.

Por otra parte, el recargo de los precios es muy variable; y cambia: de unas poblaciones á otras; con los artículos; con la posición de la tienda; con su categoría. Una particularidad curiosa del comercio al por menor, es que ese recargo, y con él el beneficio del tendero, depende considerablemente las oscilaciones de la cotización en el comercio al por mayor; el precio de detalle es muy estable, y sólo intensas ó duraderas fluctuaciones del cotizado por el almacenista se transparentan en él. Cambia, por último, con las cantidades que pide cada vez el cliente, y con las condiciones ó forma de pago, ó garantía mercantil ó personal que ofrece.

Veamos rápidamente las causas de estas particularidades. En primer lugar, las ventas son pequeñas. Raro es el establecimiento que vende por 100 ó 200 pesetas diarias, salvo los de lujo ó los muy favorecidos, que también sufren gastos mu-

cho mayores (grandes alquileres, suntuosos y surtidos escaparates, mayor proporción de objetos invendibles, más capital, alumbrado, impuestos, personal, etc.). El recargo por unidad debe ser alto para cubrir gastos y dejar el beneficio necesario. Lo característico aquí es que el comerciante no «calcula» este beneficio; lo aprecia. En unos artículos es mucho más pronunciado que en otros; y se reparte desigualmente, un tanto á capricho; la costumbre, el redondear los precios de venta para porciones grandes y pequeñas, es lo que determina las cifras definitivas. Desde luego, que la categoría de la tienda, el artículo que se expende, y la clientela, son motivos determinantes de primera fuerza. En la rue Vendome ó de la Paix, en Bond Street ó Piccadilly, en Friedrichstrasse ó Leipzigerstrasse, en Andrassy-ut, los precios son muy distintos que en los barrios obreros y calles de segunda y más bajas categorías; que en el mismo Strand, por ejemplo. Eso mismo explica la estabilidad y relativa independencia de los precios al por menor respecto á las cotizaciones al por mayor. El comercio de detalle sigue con suma inercia y lentitud las grandes variaciones de precios; ignora, hace caso omiso de las pequeñas y de las rápidas oscilaciones del comercio al por mayor. Dos francos en 100 kilogramos representa dos céntimos en kilogramo, un céntimo en libra; no se cambia por eso el precio. El efecto es análogo al que sobre muchos artículos produce una rebaja de los transportes. En un artículo que se vendiese, por ejemplo, á una peseta la libra, ese céntimo sólo serviría para enredar las cuentas y trastornar y entorpecer el despacho. El comerciante gana ó pierde eso más; pero no modifica sus precios más que rara vez, y á saltos: por ejemplo, en 10 céntimos, en 50, en una peseta, según los artículos. Así, por ejemplo, la manteca americana varía en 1886 en el mercado de Hamburgo entre  $34 \frac{1}{2}$  y 50 marcos; en Magdeburgo se vende todo el año, excepto el mes de Noviembre, que baja á 48, á 50 céntimos el medio kilogramo. Las ciruelas varían al por mayor de 15 á 17 marcos por 50 kilogramos, y el medio kilogramo se vende sin variación á 40 céntimos.

La competencia toma aquí una forma muy distinta que en el comercio al por mayor. En artículos corrientes, las variaciones de precios de unas tiendas á otras (de igual rango, ó en sitios equiparables) son raras y otras veces difícilísimas de apreciar. Los motivos son: las pequeñas cantidades en que se vende, y el ser los precios redondeados, por lo que casi siempre terminan coincidiendo, ya que diferencias de relativamente cierta importancia que pudieran tener en sus adquisiciones de géneros, etc. los distintos comerciantes no aparecen en el precio; la clientela suele ser bastante fija, ya que, por comodidad, por concedérsele crédito, por costumbre, por simpatía, y sobre todo por confianza, prefiere comprar siempre en el sitio acostumbrado; muy en especial, la grandísima variedad de clases, de denominaciones y de mezclas, que hacen muy difícil una confrontación de precios en la mayoría de los artículos; por no valer la pena la diferencia en que el consumidor pueda beneficiarse cambiando de tienda, y exponerse en cambio á perder la confianza en la calidad; además, muchos artículos se compran por todas pero especialmente por las clases bajas, por precio y no por clase: media libra de café de 2 pesetas; una de chocolate de 1,50 pesetas; una botella de vino de 50 céntimos, y así en lo demás; papel de cartas de 2,50 pesetas la caja; tela de unas 5 pesetas metro; botas de unas 15 pesetas. El comercio al por menor, por esto y por la comodidad del cliente (proximidad de la casa, punto de paso, etc., comodidad que en el fondo se funda en bases económicas: aprovechamiento del tiempo, ahorro de fuerzas, subdivisión del trabajo), tiene en los artículos de consumo diario una especie de semi-monopolio, que unida á la falta de conocimiento de los artículos en el público, hace que los precios sigan con esa independencia de las cotizaciones al por mayor y de fluctuaciones, que atiendan sólo á evitar diferencias apreciables de unos á otros establecimientos, y que se fijen arbitrariamente por costumbres y condiciones locales. Claro está, que ciertas variaciones son inevitables; pero en definitiva quedan como fijas, como, por ejemplo, las ocasionadas por alzas persistentes, derechos de aduana, trans-

portes, mermas, etc., que además pueden cambiar mucho de unos á otros sitios.

Afianzan los tenderos ese carácter de semi-monopolio con las ventas al fiado, á plazos, los bonos, primas, regalos, etc., que con objeto de agradar y conservar los clientes, de atraer y de asegurar parroquianos, se han establecido en cientos de formas; y que con los anuncios y reclamos de toda clase, son la forma usual de la competencia entre estos establecimientos. Otra, más lamentable, son las mezclas (¡taberneros!), falsificaciones de todas clases, que comerciantes poco escrupulosos se permiten hacer con los artículos que expenden, á fin de obtener mayores beneficios, aun á riesgo de la salud del cliente; y de análoga naturaleza fraudulenta son las sisas, rebajas de medidas, etc.; que á pesar de la intervención, reglamentación y vigilancia de las autoridades, son mal muy extendido.

Muchas quejas se oyen sobre el grande aumento en los precios, ocasionado por el comercio al por menor, y sobre sus males (los que sufre y los que produce), falsificaciones, sisas, etc. Se han propuesto muchos remedios; los sindicatos de los mismos comerciantes, que reunidos compran al por mayor, en gran escala, los artículos, economizan en los precios, en los transportes, etc. (por ejemplo, unión de farmacéuticos, gremios de drogueros, etc.), llegando hasta á luchar con poderosos *cartells* de productores y á evitar la imposición de precios por éstos; la venta directa por los fabricantes y productores en tiendas propias ó por envío directo á los clientes, solución muy interesante, capaz de gran desarrollo y ya muy en favor hoy día en casi todos los países de Europa merced al desarrollo de envíos por paquetes postales y cobros por correo; las marcas de fábrica, así como el medio anterior, sirven para fijar precios equitativos y en especial para garantizar la calidad y pureza de los artículos. Por último, los precios fijos, las ventas al contado, evitan las desigualdades en el trato de los clientes y la posibilidad de abusos ó de estafar á alguno de éstos; pero los medios más importantes actualmente son los grandes bazares y las cooperativas.

Antes de entrar con ellos, conviene dejar sentado que el comercio, principalmente el comercio al por menor, es uno de los elementos de la organización económico-social moderna que en mayor proporción recargan el coste de la vida. Sin embargo, forman un miembro importante en la subdivisión general del trabajo.

*Bazares.*—Son las grandes empresas, la gran explotación, (tendencia moderna), aplicadas al comercio al por menor. Francia, Inglaterra, Estados Unidos y Alemania es donde más extendido se halla este sistema. Los grandes almacenes de París «Au bon Marché», «Le Printemps», «Galeries Lafayette»; «Louvre», etc., etc., son sumamente conocidos en España, donde únicamente «El Siglo», de Barcelona, puede en cierta escala comparárseles. Con capitales inmensos (nada raro son 20 ó 25 millones de francos), con soberbios edificios especiales admirablemente montados y organizados, con grandes comodidades y hasta diversiones para sus clientes, con instituciones sociales sumamente interesantes para sus miles de empleados; su desarrollo rápido y prodigioso, demuestra su oportunidad y que llenan una necesidad social. Los economistas los consideran como un avance en el ramo del comercio al por menor, análogo al que en su tiempo produjo en otra esfera la gran industria. Ofrece indudablemente grandes ventajas en sus dos tipos; de bazares generales, con gran número de artículos diversos; y de grandes establecimientos especiales, de un solo ramo; tipos que no voy á estudiar por separado, pues es fácil en cuanto diga deslindar lo que sea peculiar de cada cual.

En primer lugar, las compras; su ventaja más importante. Se hacen en gran escala, en ciertos artículos, inmensa, como lo son sus ventas; á precios excepcionales ya que la variedad de artículos les permite adquirir baratísimos saldos de fábricas, etc., que siempre encuentran salida; y además por las facilidades que el productor, con quien tienen por norma tratar directamente, procura conceder á esos grandes clientes de enormes capitales. En ciertos ramos utilizan en

gran escala la producción á máquina y para almacén; por ejemplo, en sastrería, zapatería, etc., simplificación á que se va acostumbrando el público que en el momento en que lo necesita ó se le ocurre, encuentra y compra el género ya confeccionado, en vez de adquirirlo á medida, como en otros tiempos; otro de los motivos de rebaja de precios y de preferencia por estos establecimientos. La reducción de gastos de transporte y de reparto no es tampoco despreciable; los gastos generales sufren una reducción considerable en algunas partidas; por contra, deben aumentarse otras, por la más perfecta y completa organización, mayores comodidades ofrecidas al cliente para servirle y atraerle (intérpretes, salones de lectura, refrescos, hasta teatrillos y cinematógrafos); la gran variedad de géneros, y de clases dentro de cada uno, sobre todo, en los bazares especiales (confecciones, por ejemplo) permiten ofrecer una gran selección: la reunión, en los generales, de fantástico número de artículos en un solo local, representa para el cliente una economía grandísima de tiempo en las grandes poblaciones, en que los comercios á que en otro caso debería dirigirse pueden estar muy distantes entre sí, y mucho más para los clientes forasteros y de los alrededores, que en ellos de una vez hacen todas sus compras: la renovación de los artículos, por las grandes ventas que tienen, y la multiplicidad de gustos de los clientes, hacen que cambios de moda, etc., les obliguen á retirar menos prendas que á otros pequeños comerciantes; los catálogos y el servicio de envíos bien montado, que permiten satisfacer los pedidos por correspondencia, y facilitan al cliente del campo, de la pequeña población, con una sola carta y lista, á ellos con un solo envío, satisfacer múltiples necesidades; lo que se lleva á sistema y al límite en establecimientos exclusivamente de envíos, como los que han dado excelente resultado en Chicago; y aunque no con exclusividad, forman una buena parte de los negocios de casi todos los bazares más conocidos.

De otro género son las ventajas de: dirección escogida y dedicada, como el personal, á sólo su trabajo especial, por lo



tanto, utilizándose su trabajo mejor que en el pequeño comercio (división del trabajo). La igualdad de trato á sus clientes; el establecimiento de precios fijos; los pagos al contado, aunque alguna (pocas) empresa de esta clase vende también á plazos, son otras tantas ventajas, que de día en día contribuyen á aumentar la preferencia del público por estos grandes establecimientos, que le ofrecen grandes garantías de que el precio es adecuado al artículo y que la calidad de éste es realmente la ofrecida.

En Inglaterra algunas grandes cooperativas han perdido su carácter y tomado el de grandes bazares, particularmente para algunos artículos de lujo.

La reducción de precio, que respecto al de las tiendas, de ordinario permiten estos bazares, es difícil de apreciar, por razones análogas á las dichas en el comercio al por menor: por la variedad de calidades, de artículos y de puntos de partida para fijar los precios, sobre todo en este caso, en que es muy frecuente ver saldos y precios de propaganda. De todos modos, parece que en resumen ofrecen alguna ventaja en los precios de muchos artículos, y siguen la norma de procurar gran volumen de ventas y pequeño beneficio en cada una; diferencia fundamental (aun en relación con el capital de unos y otro) con el pequeño comercio, en que las pocas ventas llevan á buscar gran beneficio en cada una.

Paso con esto á tratar de la segunda solución: las cooperativas de consumo y las de venta.

#### § 4.º—COOPERATIVAS, SINDICATOS.

Son las cooperativas, los sindicatos agrícolas y análogas, instituciones hoy día importantísimas y muy extendidas, abocadas á gran porvenir; nacen del mismo germen que los grandes bazares: comprar al por mayor y vender directamente al por menor; ó reunir los productos de los pequeños productores para venderlos clasificados ó en gran escala, según sea

el objeto de la agrupación. Evitan, por consiguiente, el comercio intermedio y tienen además la particularidad de que estando constituídas por los propios interesados, los clientes en el primer caso, ó los vendedores en el segundo, son ellos mismos los primeros que desean la prosperidad de la institución, y forman un núcleo de clientes ó proveedores seguros de la misma. Se obtiene, por de pronto, un beneficio en los precios; aumentándolos cuando se trata de sindicatos de productores, con respecto á los que hubiesen obtenido éstos aisladamente; y rebajándolos ú obteniendo el beneficio equivalente cuando la institución es de consumidores. Á esta primera ventaja, que afecta á los interesados directamente en sus recursos pecuniarios, se une, de modo especial en las de consumo, la muy grande de asegurar la legitimidad y pureza de los artículos, evitando falsificación y mezclas, y en la calidad deseada; ya que son los mismos consumidores quienes gestionan ó intervienen en la adquisición directa de los artículos. Análoga ventaja representa en las asociaciones de productores la facilidad y el mejor almacenaje, y la clasificación de los productos, que permiten obtener mejores precios resultantes, y en todo caso los correspondientes á cada una de las calidades obtenidas.

Se ha atacado á estas sociedades como á los grandes bazares, achacándoles el perjuicio que producen al pequeño comercio; pero indudablemente esto no puede ser motivo para dificultarlas, si es que representan una forma más adelantada que la usual.

El que en las de consumo sea regla el pago al contado no trae más que ventajas, aun en el orden educativo y moral, en que á pesar de su importancia no voy á entrar aquí; sólo citaré el estímulo al ahorro, sobre el que insistiré al tratar de España.

Su desarrollo es enorme. Inglaterra, que fué á la cabeza en su formación, inventó también su forma moderna en la modestísima de consumo de Rochdale, que al abrir sus puertas entre burlas de los chiquillos, en una sombría tarde de Diciembre de 1844 en el *Auld Wayvers Shop* de la *Toad Street*

de la pequeña ciudad, fundada por 28 pobres tejedores de franelas, se ha hecho célebre y constituye una piedra angular en la historia social de la humanidad, por la forma de su organización y por ser la primera que repartió los beneficios en proporción al montante de las compras hechas. Sus ventas ascendieron ¡á 2 libras esterlinas semanales! El capital reunido era de ¡28 libras! El último paso en estas instituciones mutuas, lo dan las sociedades mutuas de seguros de vida, de incendios, de ganado, de cosechas, etc.; las gigantescas proporciones de las cooperativas americanas «Mutual Life,» «New-York», «The Equitable», etc., son de todos sabidas.

En Inglaterra, á fines de 1907, las sociedades afiliadas á la «Agricultural Organisation Society» eran 167 con 10.500 socios y 7.610.000 libras de negocio. En Irlanda, á fines de 1906, había 873 sociedades agrícolas con 85.050 afiliados; un capital total de 345.533 libras y 1.814.449 de negocios.

Las otras cooperativas inglesas dan en 1907 un total de 1.582 agrupaciones, con 2.434.085 afiliados, con 32.055.292 libras de participaciones; la enorme suma de 105.717.699 de libras de negocios y un beneficio neto que pasa de 12 millones de libras.

Tan sólo las Centrales de compras al por mayor de Manchester y Glasgow adquirieron en 1908 por valor de más de 612 y 188 millones de francos, respectivamente, de artículos para el consumo de las diversas cooperativas agrupadas. La mayor parte de estas instituciones, así como en Francia, son de, y para obreros.

En Francia en 1907 se calculan en 4.000 los sindicatos agrícolas existentes; en 2.000 los de créditos agrícolas; en 8.000 los de seguros, con 76 cajas regionales y más de 31 millones de francos de capital, de los que 22 proceden de subvenciones del Estado.

En Enero de 1907 había 2.166 cooperativas de consumo, de las que 2.009 contaban con 641.049 afiliados, y entre 1.841 de las cuales tuvieron 195 millones de francos de ventas.

En Alemania las cooperativas tienen una gran importan-

cia y variedad, como lo demuestran los siguientes datos de 1908:

COOPERATIVAS	Número.	Socios.
De crédito.....	16.106 <sup>(1)</sup>	2.274.833
» primeras materias.....	296	11.964
» compra y venta, agrícolas.....	1.841	167.708
» » de otros artículos.....	142	6.475
» trabajo industrial.....	389	27.204
» » agrícola.....	401	8.909
» almacenaje industrial.....	81	4.554
» » agrícola.....	310	48.008
» primeras materias y almacenes.....	130	4.856
» » agrícolas.....	23	3.434
» producción industrial.....	276	30.874
» » agrícola.....	3.480	283.117
» cría y adquisición de ganados.....	161	11.794
» consumo.....	2.079	1.210.871
» habitaciones y construcciones propias...	747	147.229
» » para sociedades.....	96	14.915
» otras.....	262	10.064

El total de sociedades cooperativas ha ido aumentando, según los datos siguientes: se contaban en 1905, 23.569 cooperativas con 3.446.078 socios; y en 1908, 26.851 cooperativas con 4.105.594 socios.

El capital garantido era en 1906 de 533.629.565 marcos; en 1908 de 651.987.516 marcos.

En Austria, las cooperativas de crédito agrícola, son importantísimas. En 1907: 10.273 con 821.807 socios y 216.148.000 coronas de capital propio, y más de 1.750 millones de capital ajeno: habían hecho 1.480 millones de préstamos á sus asociados. Las de consumo ascendían á 854 con 253.417 socios, y cerca de 71 millones de coronas de ventas.

Italia, tenía en 1904: 948 sociedades con 18.869 socios y 60 millones de liras de venta. Casi todas las restantes naciones europeas, excepto la nuestra, en que ahora comienza

(1) La mayoría agrícolas.

(principalmente y con energía que es de celebrar, la sindicación agraria) presentan un desarrollo análogo.

Como final añadiré algunos datos relativos á las diez cooperativas de consumo más importantes del mundo:

	SOCIOS		Por 100 de los habitantes.	CAPITAL	VENTAS	Establecimientos de venta.
	Años.	Número.		— Marcos.	— Marcos.	
Breslau (1866) . . . . .	1907	87.319	18,54	1.090.050	18.815.113	75
Leeds-Industrial Coop. Society. (1894) . . . . .	1907	49.847	11,33	16.472.100	33.228.640	245
Leipzig (1884) . . . . .	1908	40.508	8,05	1.273.366	16.864.590	73
Edimburgo, «Coop. Society» . . . . .	1908	37.829	11,84	11.130.060	29.492.020	?
Viena, «I-Niederösterr. Arbeiter-Consum-Verein» (1864) . . . . .	1908	36.730	1,95	231.024	8.963.444	27
Boston-Coop. Society . . . . .	1908	35.194	20,34	14.278.280	17.771.780	?
Hamburgo, «Production» (1899) . . . . .	1908	35.098	4,39	518.612	8.041.754	71
Basilea, «Allg. Consum-Verein» (1865) . . . . .	1908	30.528	25,44	»	15.238.002	93
Stuttgart (1864) . . . . .	1908	26.972	10,79	685.760	7.768.198	38
Dresde, «Vorwärts» (1888) . . . . .	1908	26.304	5,12	423.682	8.713.990	42
TOTALES . . . . .		406.329		46.102.934	164.897.531	

De 5 á 10 por 100 y hasta 12 por 100 representan los beneficios medios corrientes de estas cooperativas, que corresponden, como es natural, á una rebaja análoga, en los precios de los artículos consumidos; y, por tanto, una gran ventaja para los afiliados. Como abarcan casi todo lo necesario para la vida, sobre todo las grandes instituciones, y existen también cooperativas para las habitaciones, como se vió en su lugar, se comprende la enorme importancia, que para las clases sociales inferiores y medias representan semejantes instituciones. Por eso, me he entretenido en anotar los datos que anteceden. Ellos solos hablan.

Con las atenuaciones consiguientes á lo que acabo de ex-

poner sobre ellas, á las sindicaciones, así como á los bazares, son aplicables las deducciones recopiladas al final de los párrafos sobre el comercio de detalle.

Paso ya al segundo grupo de causas sociales, á las debidas á la organización nacional, á la intervención del Estado en la vida económica.

---



## CAPÍTULO XVII

### Patrón monetario.

2.º GRUPO DE CAUSAS SOCIALES.—*El Estado.*— Conforme he dicho en el lugar correspondiente, el valor del dinero, ejerce una influencia directa sobre los precios, y afecta, como es natural, á todas las necesidades de la vida. Pues bien, el Estado puede influir y en la realidad influye directa y grandemente sobre el valor del dinero dentro de su territorio; y esa será la primera acción que estudiaré: patrón monetario y sus consecuencias.

Si actúa sobre el valor del dinero con su régimen monetario, también obra sobre el precio de las mercancías con su régimen aduanero, regulando así la competencia extranjera; siendo éste el segundo punto que me tocará exponer.

Por último, los impuestos de toda clase: del Estado, regionales, provinciales, municipales; cargas varias; es natural que afecten á la producción y á los precios; será éste el tercero y último punto de este grupo, que voy á tratar.

\*  
\* \*

Las consideraciones que siguen, afectan, como se verá, de manera distinta, á unas y otras naciones: aunque á primera vista, parece que los efectos deberían encerrarse ó por lo menos ser más sensibles dentro de cada país, á veces pue-

de repercutir casi tanto ó quizás más en otra ú otras naciones extranjeras, que en el mismo país, la influencia de su régimen monetario.

No puedo aspirar á exponer aquí la cuestión del patrón monetario, la lucha entre el monometalismo, oro ó plata, y el bimetalismo, ni el subterfugio de los Estados que han tenido que acudir al papel moneda, abierta ó disimuladamente, como el nuestro; aunque este último punto merecerá párrafo aparte entre las causas especiales de encarecimiento de la vida en España. Me impondré la limitación á la influencia sobre los precios, con sólo las observaciones generales imprescindibles para una exposición ordenada.

Separando lo del papel moneda, de que, como digo, me ocuparé aparte, quedan por tratar los patrones metálicos, oro y plata; el mono y bimetalismo.

Si el valor relativo de ambos metales preciosos, fuese invariable, esto es, si en el mercado, el kilo de oro valiese siempre ó pudiera cambiarse por un peso igual, fijo é inmutable de plata, por ejemplo, por 15,5 kilogramos, sería indiferente el patrón adoptado, y el sistema mono ó bimetálico. Pero esa relación varía (1), y varía en proporciones grandes, y con la organización actual de libertad de producción particular y libertad de venta en los metales preciosos, es probable siga variando con las respectivas ofertas, en uno ú otro sentido; así que hay que contar con esta irregularidad en la relación de valor entre los dos metales; que está á su vez li-

---

(1) Ya lo decía Covarrubias en el siglo xvi: «pues está cierto que el (al) presente vale una parte de oro onze partes de plata; y por la estimación (relación) del oro y plata, *la qual ha ydo siempre creciendo*, alomenos nunca en Castilla valió tanto como al presente vale.....» Y más adelante (1821) Clemencin confirma la misma tendencia, ya que: «No siendo el valor del oro en Castilla más que once veces mayor que el de la plata al tiempo del descubrimiento, ha llegado á ser diez y seis veces mayor en nuestros dias». Es curioso, y confirma los efectos antes citados al hablar de la producción aurífera, y los de que á seguido trataré, el que en las Ordenanzas de 1497 de Medina del Campo, se subiera el valor de la plata que estaba «agraviada», fijándose en 1 á 10,755 la relación con el oro. Y es que á los comienzos del descubrimiento, América sólo envió oro. De ahí su depreciación.

gada con los cambios en los patrones y régimen monetario de las distintas naciones; y procede estudiar sus efectos.

La progresión de la citada relación entre los valores del oro y de la plata, dada por las cotizaciones en el principal mercado del mundo, en Londres, es la que puede verse en los datos siguientes, referentes á distintos períodos grupales y á los últimos años:

Relación del valor de oro á plata.

1493-1510	10,50	1846 . . . .	15,90	1867 . . . .	15,57	1888 . . . .	21,99
	11,10	1847 . . . .	15,80	1868 . . . .	15,59	1889 . . . .	22,09
1521-1544	11,25	1848 . . . .	15,85	1869 . . . .	15,60	1890 . . . .	19,76
1545-1560	11,30	1849 . . . .	15,78	1870 . . . .	15,57	1891 . . . .	20,92
1561-1580	11,50	1850 . . . .	15,70	1871 . . . .	15,57	1892 . . . .	23,72
1581-1600	11,80	1851 . . . .	15,46	1872 . . . .	15,65	1893 . . . .	26,49
1601-1620	12,25	1852 . . . .	15,59	1873 . . . .	15,92	1894 . . . .	35,56
1621-1640	14	1853 . . . .	15,33	1874 . . . .	16,17	1895 . . . .	31,60
1641-1660	14,50	1854 . . . .	15,33	1875 . . . .	16,59	1896 . . . .	30,59
1661-1680	15	1855 . . . .	15,38	1876 . . . .	17,88	1897 . . . .	34,20
1681-1700	15	1856 . . . .	15,38	1877 . . . .	17,22	1898 . . . .	35,03
1701-1720	15,21	1857 . . . .	15,27	1878 . . . .	17,94	1899 . . . .	34,36
1721-1740	15,08	1858 . . . .	15,38	1879 . . . .	18,40	1900 . . . .	33,33
1741-1760	14,75	1859 . . . .	15,19	1880 . . . .	18,05	1901 . . . .	34,68
1761-1780	14,72	1860 . . . .	15,29	1881 . . . .	18,16	1902 . . . .	39,15
1781-1800	15,09	1861 . . . .	15,26	1882 . . . .	18,19	1903 . . . .	38,10
1801-1810	15,61	1862 . . . .	15,35	1883 . . . .	18,64	1904 . . . .	35,70
1811-1820	15,51	1863 . . . .	15,37	1884 . . . .	18,57	1905 . . . .	33,87
1821-1830	15,80	1864 . . . .	15,37	1885 . . . .	19,41	1906 . . . .	30,54
1831-1840	15,75	1865 . . . .	15,44	1886 . . . .	20,78	1907 . . . .	31,33
1841-1850	15,83	1866 . . . .	15,43	1887 . . . .	21,13	1908 . . . .	38,68
						1909 . . . .	39,75

En la última etapa, la caída de la plata, cada vez más marcada, por el aumento grande de la producción, y sobre todo por el paso de numerosas naciones al patrón oro, causa, quizás la más influyente de su depreciación, por rechazar ó reducir enormemente su consumo para moneda, y hasta disminuir la cantidad absoluta de ésta, y aumentar en cambio la moneda (ó depósitos de metal en los Bancos) y el consumo de oro; repercute en mayor ó menor escala en todas las naciones, aunque naturalmente, que con intensidad más pro-

nunciada en las que conservan la plata como patrón. En Europa, más ó menos, todas las naciones, ó han adoptado netamente el patrón oro, ó un bimetalismo incompleto, que también puede llamarse semi-patrón oro (patrón *cojo* le llaman los alemanes), siguiendo el ejemplo de Inglaterra, donde se introdujo *prácticamente* el patrón oro en 1797, al suspender la libre acuñación de la plata, y que, dada la preponderancia comercial de Inglaterra, llevó á las demás naciones á imitarla, para evitar los trastornos que en el tráfico internacional, á cuya cabeza marchaba aquella nación, producía la diversidad de patrones; facilitóse el cambio de patrón por la abundancia de oro en los Estados Unidos y en Francia entre el año 1850 y el 60, durante cuyo período, con la enorme extracción y la disminución del valor del oro, afluyó éste en masas á esos países bimetelistas, preparando su paso á patrón oro. Siguiéron los países escandinavos y Alemania en 1872 y 1873; Austria-Hungría en 1892 y Rusia en 1899, para no citar sino los países más importantes, figurando hoy entre los monometelistas casi todos los europeos, incluso Italia que, como Austria y Rusia, tenía todavía hace pocos años el patrón papel, y que van pasando al patrón oro, legalmente fijado, pero aún no de uso corriente entre el público. En Italia, por ejemplo, todavía en 1894 tuvo que decretarse el curso forzoso del papel moneda, aun después de adoptado el patrón oro en 1883. En Austria ni plata circula; emplea billetes para monedas fraccionarias, hasta de una corona (poco más de una peseta).

Los efectos de la baja de la plata, en los últimos años, con respecto á la relación 15,5 entre los valores de la plata y del oro, adoptada por la Unión monetaria latina, y que con poca variación ha servido de base á la acuñación de moneda fraccionaria en casi todas las demás naciones, y se ha sostenido invariable en la moneda acuñada, contra el valor real en el mercado, gracias á haberse suspendido la libre acuñación aun en los países bimetelistas; pueden considerarse, por lo que toca á los precios de los artículos y servicios, de la siguiente manera:

En los países con *patrón plata* (Oriente, Alemania hasta 1873, los otros europeos hasta el paso al oro) y *acuñación libre* de la misma, al bajar la plata, acude ésta en grandes masas á acuñarse, para aprovechar la diferencia entre su valor en metal y en moneda; se procura el cambiarla por oro; expulsa así al oro de la circulación (el fenómeno inverso se produjo en Francia, con la baja del oro—véase el cuadro anterior en los alrededores del año 60—por la producción californiana), y como la oferta de plata excede entonces á la necesaria para la circulación y capitalización, baja su valor, los artículos suben de precio (1), y el coste de la vida aumenta; además se dificulta la exportación por encarecerse la producción; los importadores exigen ó procuran se les pague en oro, que vá paulatinamente expatriándose; efectos, como se vé, importantísimos. La historia económica medioeval y principios de la moderna, en España, está llena de curiosísimos ejemplos de estos fenómenos. Últimamente, la desaparición del oro de la circulación en España, no ha tenido causa más influyente, ni seguido otro proceso que éste.

En los países *bimetálicos*: el efecto de la desaparición del metal de más valor (relativo á su nominal), es clara y palpable. Los ejemplos que acabo de citar—Francia y Espa-

---

(1) Su acción es exactamente la misma que la de baja en la ley de la moneda; el efecto es conocido de muy antiguo: ya en tiempo del rey Sabio aumentó la moneda «de baxa estima» con el resultado de que «aviendo mandado labrar moneda de *novenas* y *coronados* (fraccionaria) pareció conveniente tassar el marco de la plata á 125 maravedis, y las cosas crecieron luego de manera que valian al tanto y medio de lo que solian». Y son curiosas las razones con que un pseudónimo escritor del siglo XVIII (Manojo de la Corte) expone el asunto, defendiendo implícitamente el monometalismo: «Porque estas monedas de baxa estima (las fraccionarias—cobre), no se labran para que hagan gran cuerpo en la república, ni para el principal alimento della, sino para la buena expedición del trato y del comercio, y para facilitar el uso de las monedas de mayor cuenta que son como la fruta, que siendo poca dispone la facultad de apetecer los mantenimientos de sustancia, y si es mucha se engendran humores gruesos que agravan el cuerpo humano, y dexan muy aventurada la salud, assi el número dellas no ha de ser mas que el precisamente necesario para cumplir con este fin, como lo previno una ley del señor Rey don Felipe II.....»

ña—lo testifican. Claro está, que mientras la desaparición del metal de más valor no llegue á ser completa (por ejemplo, Francia en la actualidad), bien sea por retirarlo de la circulación á los depósitos de los Bancos ó por prohibirse la libre acuñación del que ha disminuído en valor (1), ó por otras causas, el precio de mercancías y servicios no varía en los países bimetalistas; pero en el momento en que el metal favorecido desaparezca, es un hecho el paso al régimen (práctico) monometalista con patrón depreciado, que trae las graves consecuencias que en los de patrón plata acabo de exponer para una baja de la plata.

En los países con *patrón oro*, sólo cabe el peligro, de que la moneda fraccionaria de plata sea tan abundante, que en un momento de pánico, no pueda sustituirse por oro, y ocasionen parecidos trastornos económicos; lo mismo ocurre, si excede á las necesidades de la circulación: ofrece, además, mayor aliciente á la falsificación con «ley» legal (duros sevillanos) de las mismas. Cabría, en teoría, el peligro de la depreciación del oro, pero la tabla anterior nos demuestra una tendencia absolutamente contraria.

Más importantes que los efectos en el interior de cada nación, son los producidos por la baja de la plata, en el comercio internacional (2) entre países de patrones distintos, cuando las oscilaciones de la relación de valor entre ambos metales son de importancia (actualmente), y tanto más cuanto más bruscas, marcadas é imprevistas sean. La relación entre el valor del dinero en uno y otro país, cambia en la misma proporción y con la misma brusquedad; y se vé, desde luego, el elemento de perturbación y de eventualidad que impregna á todas las relaciones comerciales entre esas naciones,

---

(1) Véase lo dicho en la nota anterior.

(2) Claro está que lo que acabo de exponer, supone la intervención del comercio extranjero: si así no fuese, la desaparición del metal favorecido no podría tener lugar más que por ocultación, y ésta, á la larga, no se sostendría. Probablemente se modificaría la relación oficial entre ambas clases de moneda. (De nuevo refiero aquí al lector la historia monetaria de la Edad Media.)

materialmente obligando á veces á especular con el cambio, é introduciendo elementos de azar en los resultados definitivos de las operaciones comerciales.

Si esto ya dificulta y encarece los negocios internacionales, por tener que incluir y cotizar esos peligros al calcular los beneficios de la operación, la influencia sobre el tráfico, es tarda pero también importante. En el país de patrón plata, una depreciación de la misma, no actúa *inmediatamente* en el interior; la cotización de Londres no eleva ó baja los jornales en tal país, ni los alquileres, ni los transportes, ni los precios; y el coste de producción de objetos cuyas primeras materias estén en la comarca ó sean producto de ella, no varía. Como este coste, y el precio consiguiente viene expresado en el metal depreciado y en él se pagan, y esa suma de plata no vale ya su nominal en oro, sino ménos, el efecto es, que el valor de la mercancía expresado en oro, ha disminuído en la misma proporción en que se ha depreciado la plata: por tanto, ese producto se encuentra en disposición de ser vendido más barato en los países que cuentan en oro; en otras palabras, se facilita su exportación, ésta tiene una especie de premio ó prima, en la depreciación del patrón de su país (exportación sud-americana — allí con patrón papel, pero con idéntico resultado—). Aumenta, por tanto, en el primer impulso, la exportación del país con patrón plata; con ella la demanda de los artículos que produce, y su producción: con esa demanda van creciendo los precios y los jornales, así como los de las industrias y servicios allegados á ellas; y, más ó menos lentamente, según la vitalidad del país, sus comunicaciones, y la clase de sus productos, la ola de la subida va extendiéndose, y encareciéndose todo, paulatinamente, á medida que van alcanzándole y envolviéndole estos fenómenos; aunque siempre retrasados en tiempo y en intensidad con respecto á la causa originaria, á la depreciación de su patrón. Los artículos que se importan, que deben pagarse en oro, sufren desde luego y en todo su alcance el total de recargo á que equivale la depreciación de la plata; los consumidores de dichas mercancías en el país de patrón depreciado,

tienen que pagarlos más caros desde el primer momento. El consumo disminuye, por la necesaria carestía que esto lleva aparejada, y en los artículos de importación de que exista también ó sea posible la producción nacional, aumenta la protección de que ésta disfrutaba, su industria se crea ó se se extiende, produce más y á mejor precio, y tal puede ser el progreso, que, gracias á la competencia interior, no llegue la subida del precio á la diferencia de valor de la plata, como en los artículos exclusivamente de importación. El retroceso se siente en los países de patrón oro que exportaban al de patrón plata: disminuye su exportación, quizás desaparece, en algunos artículos, y se vén obligados sus productores á reducir sus precios de venta al extranjero y su beneficio, ó los gobiernos á conceder subvenciones, primas ó ventajas, para sostener aquel comercio con el otro país.

Pero, en cambio, los de patrón oro, compran á bajo precio los productos del país de patrón plata (por ejemplo, los de la India, la Argentina—ésta patrón papel—), y obtiene así, de la depreciación de la moneda en el otro país, una ventaja directa; aunque con el riesgo, en los artículos que se producen ó se manipulan en su nación, de introducir una competencia á sus propios productos, que les arruine (cultivo de cereales en Inglaterra), con las resultas gravísimas, trastornos y crisis que esta ruina produce además en toda la nación (reducción de las rentas agrícolas en Inglaterra) y que afecta á los productos y á las clases sociales no directamente relacionadas con los artículos abaratados, ya que al reducirse las disponibilidades de los damnificados amengua el conjunto del consumo, y se entumece toda la vida nacional; efectos más temibles en muchos casos, que la ventaja de una reducción de precios en algunos artículos; y que originan cuestiones tan graves como la agraria en los países industriales (Inglaterra, Alemania, Austria), y más apremiantes todavía, en los agrícolas como Hungría y otros, y que son las determinantes de los derechos protectores de introducción.

Para juzgar de las ventajas *aparentes*, que de este croquis

pudieran tal vez deducirse para el país de patrón depreciado, véase lo que digo más abajo, al tratar del «cambio» en España.

A esos efectos principales, sobre los precios y sobre la economía de las naciones, hay que agregar otros, que no dejan de tener su importancia. La inseguridad que los cambios de valor del dinero introducen en las operaciones comerciales, retrae y entorpece la marcha de éstas: las deudas del Estado, de las Empresas (ferrocarriles españoles), y negocios que han empleado capitales extranjeros, exigen y consumen mayores cantidades de dinero, para el pago de sus intereses y amortización, disminuyendo sus beneficios, á veces (vuelvo á recordar los ferrocarriles españoles) poniéndoles en peligro de quebrar, dejando menores disponibilidades en la nación, y, por tanto, reduciendo su vitalidad y actividad. Al mismo tiempo, el capitalista extranjero se retrae de emprender negocios, cuyas utilidades no sean inmediatas, ó exige mayores garantías, más altos beneficios, por la incertidumbre de las ganancias reales que puede reportar, según varíe el valor del dinero en el país de patrón distinto. Todos estos efectos, que influyen sobre la vida económica de un país, sobre su riqueza y su porvenir, afectan de rechazo como es natural, á la demanda de materiales, de jornaleros, de personal; por tanto á los jornales y á los precios, tendiendo á reducirlos, al entorpecer su demanda.

Hoy día, en Europa, más ó menos, casi todas las naciones se aproximan ó tienen el patrón oro; pero me he entretenido en estas importantísimas observaciones porque en España la plata (se produce en el país) tiene gran predominio, y nos repugna, en cierto modo, el patrón oro; y además porque sirven y son aplicables todas ellas al caso particular nuestro, con gran circulación de papel moneda no garantizado, que, dado el rudimentario (parangonándolo con el de otros países) desarrollo del crédito, nos hace aproximarnos al patrón papel: á éste se aplican íntegramente, pero más acentuadas (cambios con Buenos Aires ¡á más de 450 por 100!), todas las deducciones obtenidas, dispensándome de repetir las.



Como no son exclusivas para España, sino que han sido y son de aplicación en el tráfico europeo con otras regiones, he creído preferible ponerlas en esta parte de mi estudio, si bien completándolas con lo que diré al tratar de España.

Paso con esto á las cargas fiscales y su influencia en los precios.

## CAPÍTULO XVIII

Derechos de aduana.—Impuestos.

---

### § 1.º—DERECHOS DE ADUANA.

¡Librecambio y protección! Otra de las grandes cuestiones económicas. También hay que concretar tan extensa materia á lo más ligado al tema de los precios. Sabido es que todo el desarrollo moderno de la industria y del comercio está basado en la libertad de producción y de venta; pero las aduanas son la brecha oficial abierta en ese principio y basamento de la libre competencia, ya que si la conserva dentro de las fronteras, pone trabas al exterior del país. Como hoy día todas las naciones europeas, salvo Inglaterra, tienen un régimen proteccionista más ó menos exagerado, y se trata de países que, industriales, como Bélgica, ó semi-industriales, como Alemania, necesitan una exportación considerable de productos fabricados para poder sostener una población densa y creciente; y el predominio de la exportación de unos, supone importación en otros países, á costa de la industria de los últimos; de ahí que los tratados de comercio y la lucha de aranceles de aduana son cuestiones de interés vital para las naciones interesadas. Esta misma guerra de tarifas y esa necesidad, ó por lo menos, conveniencia nacional de obtener, con la exportación de ciertos artículos, medios de adqui-

rir otros que ó no pueden producirse ó no se obtienen en el país en la cantidad, calidad y precio convenientes, lleva á establecer bonos y primas de exportación, *drawbacks*, reducción de tarifas de transporte, primas á la navegación, puertos francos y otra porción de medios de favorecer la vida industrial y comercial y la exportación del país, compensando y á veces superando las trabas que los derechos de aduana ajenos ponen á la entrada de los productos que se trata de introducir; y permiten recuperar ó evitan á los productores nacionales las cargas que sus propios derechos de aduana hayan podido imponer ó hubieran impuesto á primeras materias, semi-productos, elementos de fabricación, etc., empleados en producción de objetos destinados á ser exportados en competencia con productores de otros países.

Prescindiendo del estudio detallado de tan importantes cuestiones, voy á fijarme en el efecto que el derecho de aduanas puede ejercer sobre los artículos á él sujetos y sobre el coste de la vida. Empezaré por éste. Supuesto que el derecho de aduana suba el precio de un artículo, el coste de la vida vendrá más ó menos afectado por esa subida, según el objeto de que se trate y el nivel social de la familia. Si, por ejemplo, una familia obrera consume 50 á 60 por 100 de sus haberes en la alimentación, y 10 á 15 por 100 en vestidos y atenciones análogas, un recargo de 10 por 100 en el precio de los vestidos lo representaría de 1 á 1,5 por 100 en el gasto total, y sería relativamente fácil de eludir con un mayor cuidado en conservarlos, ó de compensarlo de otro modo. Los derechos sobre productos industriales, según esto, no afectan tanto á las familias obreras como lo hace ese mismo 10 por 100 de aumento en los géneros alimenticios, que equivale á 5 ó 6 por 100 de aumento en los gastos totales, aumento difícil de esquivar, pues la necesidad de alimentarse es imprescindible, el reducir la comida atañe á la capacidad de trabajo del obrero, y en definitiva también á su jornal, que está en relación con ella; total: una disminución en las cantidades destinadas á otros usos (vestidos, habitación, cultura); un descenso en el nivel de la vida. Esto no quiere de-

cir que deba abolirse el derecho de aduana sobre esos artículos. ¿Qué haría el obrero si no tuviese trabajo ó éste se remunerase menos? Pues bien, si los agricultores perecen ó se arruinan, reducirán los jornales agrícolas en importe y en cantidad; y con ellos también los jornales industriales, no sólo por la mayor oferta de los agricultores excedentes ó mal remunerados, sino por disminuir el consumo que la gente del campo hace de productos industriales y languidecer con ello la industria. En una reciente crisis agrícola, por malas cosechas en Andalucía, se resintió gravemente una fábrica de cadenas del Norte de España, por dificultad en los cobros y disminución de ventas en aquella región! Este es el argumento capital y convincente de los agricultores, al reclamar protección aduanera, á sabiendas de que encarecen la vida de los demás. En otras clases sociales, sobre el comerciante, sobre el fabricante, en los individuos de la alta sociedad, con un consumo, relativo á su haber y también en absoluto, mayor de productos industriales, claro es que los derechos agrícolas y los industriales invierten su importancia relativa. No hay necesidad de insistir sobre este punto.

Y ahora la pregunta: ¿Qué alza de precio ocasiona determinado derecho de aduana en un artículo?

Por lo regular hay subida: en casos especiales no es así; y hasta puede llegar, en ocasiones extraordinarias, á reducirse el precio.

El máximo á que puede ascender la subida en el mercado al por mayor, y á la larga, es, desde luego, el importe del derecho, al que puede sumarse lo que cueste la tramitación, formalidades y documentos exigidos para el despacho (1), y el beneficio del aumento de capital comercial, que implica el

---

(1) Al autor le han ocurrido dos casos interesantes: en una pequeña partida de frutales y rosales, de valor de unas 250 pesetas, *libres de derechos*, la traducción de dos certificados de sanidad, *visados* por los Consulados españoles, le costó 50 pesetas, en una aduana de primer orden de la Península, en que lógicamente debería haber vistas concededores del inglés y alemán por lo menos. En dicha traducción no hubiese yo empleado arriba de cinco minutos. Además, el visado de los Consulados costó más

derecho. Si interviene la especulación, si el comerciante ve posible un mayor beneficio, como he dicho al tratar del comercio al por menor, el aumento puede, temporal y artificialmente—esto es, sin motivo—, exceder de este importe.

El mínimo y el aumento real dependen de varias circunstancias. La 1.<sup>a</sup>, de si la mercancía es necesaria ó nó, para el consumo; por ejemplo, el trigo, cuando la cosecha nacional es insuficiente. La 2.<sup>a</sup>, de si el productor tiene otros mercados á su disposición, ó necesita del en cuestión. Ambas pueden ligarse entre sí, así como, en muchos casos, con la 3.<sup>a</sup>, de si existe producción interior de aquel artículo y su escala es ampliable. En cada caso particular, las combinaciones entre todas ellas y la cuantía posible y los plazos (que pueden ser muy largos) en que es probable tenga efecto la importación, darán un resultado marcado, fácil de deducir, viendo el efecto aislado de cada circunstancia.

1.<sup>a</sup> Si la mercancía es necesaria para el consumo, se venderá á pesar del aumento de precio que sufra y, por consiguiente, puede alcanzar ó acercarse al aumento máximo; el que realmente sufra este aumento ó parte de él, dependerá de las cantidades importables, y de las otras dos circunstancias 2.<sup>a</sup> y 3.<sup>a</sup>. De todos modos, el aumento de precio, en especial si es de importancia, restringirá algo el consumo, más ó menos conforme á la necesidad que de la mercancía tenga el consumidor. Esta restricción del consumo aumentará en grado, á medida que se trate de artículos menos necesarios ó de lujo, aunque en este último caso podrá haber siempre entre las clases superiores quienes á pesar, y á veces precisamente por la carestía (*Champagne*), continúen consumiendo el ar-

---

de otras 15 pesetas y numerosísimas molestias, hasta el punto de que una de las casas suministradoras se resistió á nuevos envíos por esta causa. En otra ocasión, en una partida no muy grande de maquinaria norteamericana, que fué reexpedida de Hamburgo, el haber creído el agente de Aduanas que era alemana, ya que procedía de Hamburgo, y haberlo así declarado, costó 1.600 pesetas de multa; á pesar de no haber habido el menor asomo de mala fe. «Made in U. S. A.» ponían en grandes letras y en todas sus caras las cajas!

tículo; mientras que en las inferiores, que son las que originan la masa de consumo, puede éste reducirse y hasta llegar á anularse, desaparecer. Claro está, que simultáneamente, ó más tarde, quizás á consecuencia del empuje que la producción interior reciba con la protección aduanera, puede, sobre todo si se trata de un verdadero y bien estudiado (*vecco il problema!*) sistema «proteccionista» y nó de un artículo aislado, ocasionarse una subida de jornales y sueldos, y hasta de rentas agrícolas, etc., y que el aumento de medios de adquisición que produce permita sostener el consumo pese á su mayor coste, y hasta ampliarlo. Como se vé, aun dentro de una sola de las circunstancias influyentes, puede complicarse el efecto producido.

2.<sup>a</sup> Las condiciones en que se encuentra el productor, son también de interés: cuando el mercado de que se trata es importante, quizás exclusivo, para el productor extranjero (Francia para nuestros vinos), que coloca en él una gran cantidad de sus productos, y á veces la totalidad; cuando, por disminución en el consumo interior del país exportador ó cierre de otros mercados, se encuentra con un excedente que colocar; cuando la mercancía está expuesta á degenerar con el tiempo; cuando por ampliación de la escala de su fabricación ó explotación, tiene dificultad para colocar el total de lo que produce; cuando por razones de interés nacional, por perfeccionamientos técnicos, facilidades de transportes, simplificaciones y organizaciones comerciales, (*cartells*, etc.), por el cobro de primas ú otras ventajas especiales encuentra compensaciones adecuadas; el productor puede reducir los precios en parte ó en la totalidad del importe del recargo que sufre la mercancía con el derecho de aduana, y tal baja compensar en todo ó parcialmente, en el precio de venta del artículo, los derechos establecidos en el país que importa. El efecto del derecho ha sido contrarrestado, quizás en su totalidad, por la baja de precio original del producto. El arancel ha cargado entonces sobre el país extranjero, sobre el país productor, y menos, ó nada, sobre el consumidor. Ejemplo: nuestros caldos; los derechos franceses de importación car-

gan en su totalidad sobre *nuestra* producción vinícola, que tuvo que rebajar sus precios para vender sus vinos. Más aún: en casos como el que acabo de nombrar, en que para la masa de los productores es difícil ó imposible (frutas), la conservación de la mercancía, en que, por tanto, el productor, para sostenerse se vé obligado á deshacerse á cualquier precio del producto, por su situación económica ó para evitar su deterioro, gastos de almacenaje, etc.; pueden reducirse los precios más de lo que importan los derechos de aduana originarios de la crisis, y llegar á bajar en un momento dado hasta en el país consumidor. Cuando el producto afectado tiene su venta asegurada en el mercado universal (antiguamente nuestras lanas, hoy día los colorantes alemanes de anilina), ó en su patria, no reduce los precios y, por tanto, si el artículo debe importarse se pagará más caro en todo el valor del derecho establecido. Tal sucede, por ejemplo (prescindiendo de la competencia entre los países productores), con los artículos coloniales en Europa: cacao, café, tabaco en su mayor parte, algodón, etc. Estas consecuencias se refieren á los artículos que no son de primera necesidad (caso 1.º); y suponen que no influye la 3.ª circunstancia que voy á mencionar; complicándose la cuestión, en otro caso.

3.ª Cuando existe producción interior del artículo (y calidad) en cuestión, si el consumo excede á la misma, los precios subirán al principio, quizás en toda la cuantía del derecho, si no se producen los efectos de la 2.ª circunstancia. La producción interior tiende á aumentar, y si esto es factible y el nuevo precio del producto es remunerador, y las condiciones se consideran estables, crecerá también realmente, lo que tenderá á reducir el precio, como en el caso general del libre cambio; el efecto del derecho será, por tanto, el deseado, el desarrollo de la industria ó producción interior, y casi siempre beneficioso para la economía general de la nación, con tal que no se compre á cambio de concesiones al extranjero en otros terrenos con perjuicios á terceros productores ó á los consumidores, que alcancen mayor importancia, lo que no suele ocurrir cuando los derechos son moderados.

Sin embargo, este efecto, que es uno de los objetivos principales de los derechos aduaneros, puede fallar por reaccionar el extranjero en la forma indicada en la circunstancia segunda, ó por sufrir simultáneamente (tal vez en represalias) recargos equivalentes ó mayores, primeras materias ó productos necesarios para aquella ú otra producción. De ambas cosas existen ejemplos. Ha habido casa alemana que ponía en España, á poco más de un franco por kilogramo, locomotoras que en su propio país le compraba el Gobierno para sus ferrocarriles á dos francos el kilogramo: ejemplo de la reacción del extranjero y aplicación de la circunstancia 2.<sup>a</sup> antes vista. La industria de las construcciones mecánico-eléctricas tenía en el anterior arancel español un derecho protector para la maquinaria eléctrica, que era inferior en más de 10 céntimos kilo á los derechos que la misma industria debía pagar por las primeras materias (hilos de cobre cubiertos de algodón, planchas de hierro dulce ó acero de menos de medio milímetro, etc.), que necesitaba emplear en la construcción, y que la industria nacional ó no los suministraba en la calidad deseada, ó los vendía utilizando todo el margen del arancel.

Si la producción interior no puede aumentar, por ejemplo la agrícola, en la escala y rapidez necesaria, y el artículo es de primera necesidad, subirá el precio al establecer el derecho, probablemente en todo el valor de éste, salvo lo dicho en la 2.<sup>a</sup> Tal sucede, por ejemplo, en los trigos y cereales extranjeros (véanse las tablas de precios del trigo en Francia, del capítulo VI), en las lanas en países importadores, en maquinarias especiales, etc. Si se consigue acrecentar la producción interior aunque sea con lentitud, la marcha descendente de los precios se presentará en forma parecida á lo dicho en las líneas anteriores.

Los derechos pueden ser variables ó condicionales (trigo) y en este caso ejercer una importante función estabilizadora sobre los precios y sobre la producción misma.

De todos modos, cuando se produce encarecimiento de un artículo por los derechos de aduanas, hay que tener en

cuenta que en general los consumidores se ven gravados por ese aumento; que para adquirirlo tienen que sacrificar una mayor parte de sus haberes, y por tanto, tienden generalmente á reducir el consumo, produciéndose una cierta tensión en el mercado. En los artículos de primera necesidad, la cuestión es importante y afecta esencialmente al coste de la vida. Sin embargo, sus ventajas pueden exceder á estos inconvenientes; y debe ser así indudablemente cuando hace ya muchos años que el régimen aduanero protector es el dominante en Europa, salvo en Inglaterra, y cuenta con partidarios importantes dentro de esta misma nación, cuya posición mercantil predominante se ha basado y formado con el libre cambio, para el que está organizada de una manera excepcional.

Paso con esto á tratar del último punto.

## § 2.º—IMPUESTOS.

*Gravámenes del Estado, provinciales, municipales, etc.*—Si en algo han crecido las necesidades, ha sido precisamente en los servicios públicos. Estado, regiones, poblaciones, han aumentado prodigiosamente sus cuidados: la vida moderna vá *estadizándose*: la policía, la justicia, la enseñanza, la sanidad, la defensa nacional, las comunicaciones, son capítulos cuya extensión toma de día en día mayor incremento, ocasiona mayores gastos. Es tan sabido que los presupuestos de las naciones, de las provincias y municipios están sujetos á una ley de progresión, que hasta parece y es un retroceso el no adelantar, el no aumentar uno y otro año, sin límite conocido, los gastos, y necesariamente los ingresos con que solventarlos. Esto resulta tanto más aparatoso cuanto que el encarecimiento de la vida, la disminución de valor del dinero, afectan en primer término y en mayor escala, si cabe, á las corporaciones que á los particulares, ya que, por ejemplo, los aumentos de sueldos y jornales se solicitan antes, y se conceden más

fácilmente, por esos organismos que tienen que atender en primer término á motivos morales y sociales y á los intereses y bienestar ajenos, que por los particulares y empresas privadas, cuyo fin y objeto es su propio provecho, y que resisten más que los organismos públicos á exigencias y peticiones que puedan mermar sus beneficios y hasta poner en peligro su existencia económica. Motivos políticos de diversas categorías, y en gran parte poco recomendables, influyen también en esos aumentos, además de las necesidades públicas que ya he nombrado.

Según datos de Schanz, los presupuestos eran:

En Francia . . . . .	{ en 1830 de 970,6	} millones de francos
	» 1906 » 3.852	
» Alemania . . . . .	{ » 1880 » 696	} » de marcos
	» 1900 » 2.016	
» Inglaterra . . . . .	{ » 1854 » 55,65	} » de libras.
	» 1884 » 85,95	
	» 1904 » 146,96	

De los que en la última se empleaban para servicios públicos:

	De indole civil.	De indole militar (ejército y marina).
	—	—
	Millones de libras.	Millones de libras.
1854 . . . . .	7,25	16,32
1884 . . . . .	15,93	25,42
1904 . . . . .	28,28	71,98

En Baviera se destinaron:

	Para educación y enseñanza.	Para gastos militares.
	—	—
	Marcos.	Marcos.
1819 . . . . .	1.186.280	14.139.786
1868 . . . . .	3.722.162	25.552.223
1884 . . . . .	13.250.337	43.490.595
1897 . . . . .	18.261.375	65.848.621
1908 . . . . .	26.557.361	92.841.989

En todos cuyos números se ven los aumentos progresivos en los gastos de los Estados y en capítulos socialmente importantes de los mismos.

El aumento de población en algunos países (no en Francia), dá también la clave para explicar en parte el crecimiento en gastos é ingresos.

Las cargas que resultan en virtud de los impuestos generales son muy distintas según los países, y suelen estar en cierta dependencia con la riqueza de la nación, ya que se sienten más ó menos, según sea ésta y nó por su valor absoluto, influyendo también en su pesadez los períodos de prosperidad ó de depresión económica, así como el tino con que se implantan (la sublevación de los Países Bajos estalla ante la proyectada implantación de las *alcabalas* por el Duque de Alba!), y la moralidad, aptitud y acierto con que se manejan.

En 1907 ó 1908 venían á corresponder á cada habitante: en Francia, 82 65 francos; en Inglaterra, 76,50; en Alemania, 43,25; en Italia, 41,12 y en Rusia, 22,42, de los impuestos del Estado; cargas á las que hay que agregar las municipales y regionales, á veces de mayor cuantía. Mejor idea de la carga que representan los impuestos la dá la relación entre éstos y los ingresos totales de la nación, que expresan los siguientes datos de Mulhall para 1894, en millones de libras:

	Ingresos totales.	Impuestos del Estado.	Impuestos locales.	TOTAL	Relación de ingresos á impuestos.
Reino Unido.....	1.423	79	43	122	8,6
Francia. ....	1.199	102	42	144	12,0
Alemania.....	1.284	85	45	130	10,1
Rusia.....	1.004	84	11	95	9,5
Austria.....	707	69	15	84	11,9
Italia.....	436	56	27	83	19
España.....	273	29	7	36	13,3

El reparto y clase de los impuestos (Sistema fiscal), y la forma de su cobranza (1) influyen, como es natural, sobre la carga que representan para cada individuo ó familia; y entre los principios fundamentales del sistema contributivo figura el de la equidad en el reparto, y entre las tendencias modernas, el de hacerlo progresivo á fin de que graven en su mayor parte y con creciente intensidad sobre las clases ricas, que pueden soportar con menos sacrificio un recargo en las contribuciones. De todos modos, directa ó indirectamente, en mayor ó menor escala, todos los ciudadanos contribuyen al sostenimiento de sus corporaciones y servicios públicos; según los datos apuntados, en escala cada día creciente; pero exigiendo á su vez mayor desarrollo, número y perfección de los servicios públicos, que son uno de los elementos más importantes de bienestar; como se consideran síntomas de los más favorables del progreso de las naciones, el buen orden de sus instituciones públicas, y la organización general de sus servicios.

Las clases de impuestos son tan múltiples y variadas, que han originado numerosas clasificaciones, en que no puedo entrar aquí. Los distintos países han emprendido caminos diversos, según la tradición, el carácter económico del país, desarrollo de su riqueza, cultura de su población, etc., y aun dentro de las mismas formas y de determinados sistemas de impuestos existe gran variedad en su aplicación y reparto, tanto en los generales como en los provinciales y municipales. Cada uno de ellos tiene influencia especial sobre el coste de la vida; su cuantía decididamente creciente corresponde también al encarecimiento y es una concausa

---

(1) Es fama que en el siglo xvii cayó sobre España una verdadera plaga de recaudadores de contribuciones—¡hay quien los hace pasar de 100.000!—. Según Álvarez Ossorio (1686) arrancaban las techumbres y arrasaban ó poco menos los lugares: «Con esta destrucción general no han quedado en pié en los lugares la tercera parte de casas, y han muerto de necesidad gran multitud de personas.....» Aun en nuestros tiempos, ¿quién no recuerda los miles y miles de fincas embargadas y subastadas por el Fisco, pocos lustros há?

de él. En la imposibilidad de entrar en detalles, y como por otra parte la cuestión, en lo que afecta á mi tema, es bastante sencilla, será suficiente hacer cortas indicaciones de índole general.

Consideraré los impuestos para este particular fin, como divididos en las dos clases de directos é indirectos, cobrados los primeros con escueto carácter contributivo de los mismos individuos ó entidades afectadas ó sujetas al impuesto, como son el de la propiedad urbana y rural, el de utilidades, los municipales ó generales de huecos y ventanas, los sobre coches, vehículos y caballerías, sobre industrias y comercios ó contribución industrial y mercantil, sobre la renta, cánones mineros, etc., etc.; y cobrándose los segundos á entidades, en general, distintas de las afectadas ó recargadas, ó no haciéndose su cobro regular, obligatoria y constantemente ó todos los años á los mismos individuos, como, por ejemplo, el timbre, registro, derechos reales, contratos, bolsa, redenciones; y más característicos, los derechos de aduana, los monopolios, tabaco, sal, cerillas, caza y pesca, patentes, concesiones, bebidas, transportes, explosivos, etc.

Dicho se está que los de la primera clase ó directos, son un gasto necesario más para los expresamente sujetos al impuesto, aunque en ciertos casos logran éstos rodarlo y hacerlo cargar sobre otras personas ó entidades, como ocurre por ejemplo, en la propiedad, en que el arrendatario ó inquilino encuentra la renta ó alquileres recargados en la cuantía de los impuestos; pero en último término se vé que no escapa el propietario de sufrirlo, ya que en los casos en que hubiese podido sostener los mismos alquileres ó renta bruta, su beneficio, sin los impuestos, hubiera sido mayor. Lo que aquí resulta es, en definitiva, que los propietarios reducen algo sus rentas netas del alcance que tendrían de no existir los impuestos, ó sea, pagan una parte de éstos, y los arrendatarios ó inquilinos cargan con el resto, que de ordinario suele ser la parte más importante, ya que el propietario tasa las rentas partiendo del producto neto que desea obtener, y sólo en el caso de faltar quien las acepte así, procede á re-

ducirlas. Cuánta sea la parte que cada cual toma en la contribución, no es fácil de averiguar, por hacerse de un modo inconsciente, al convenir la renta. De todos modos, esta contribución sobre la propiedad, representa un encarecimiento importante, y casi siempre rodado sobre los más débiles!

Aunque á primera vista parece más difícil de dilucidar, el impuesto ó contribución indirecta obra más francamente sobre el gasto de la familia, y puede apreciarse la cuantía en que afecta á cada uno. En efecto, aquí paga el que consume ó utiliza un objeto ó servicio determinado. Ese artículo ó servicio aparece recargado en su precio, en virtud de la contribución, por una cantidad determinada, que con frecuencia multiplica su valor real ó precio de coste varias veces, como por ejemplo, en el tabaco, cerillas, explosivos, etc. El consumidor paga por tanto la suma del valor comercial, digámoslo así, del artículo, más el recargo del impuesto. La cantidad de cada uno de esos artículos que consume, multiplicada por el recargo contribucional del mismo, representa el encarecimiento producido por el impuesto indirecto en el coste de la vida de un individuo. En ciertos artículos ó impuestos, la cuestión puede ser más complicada, aunque en general no resulta difícil la aplicación del recargo. Un ejemplo de esta dificultad nos lo dan los derechos de aduana antes tratados, que, como allí se ha visto, en ciertos casos, ni siquiera pasan al consumidor, y hasta cabe el que lleguen á reducir el coste del artículo. Los servicios municipales: agua, luz, gas, etc., que en muchas poblaciones son monopolios ó concesiones del Ayuntamiento, los tranvías, las empresas con participación del Estado en los beneficios ó en otra forma, etc., caen también entre las contribuciones indirectas.

Parece inútil insistir sobre este punto. Los monopolios de tabaco, cerillas y pólvora producen en Francia anualmente más de 500 millones al Estado. Los ferrocarriles prusianos, propiedad en gran parte del Estado, obtienen un beneficio de explotación de 620 millones de marcos (1908); descontando 268 millones por intereses y amortización del capital empleado, queda un sobrante neto de 352 millones de marcos,

ó sea 44 por 100 de los ingresos totales de aquel Estado. En toda Alemania el beneficio de explotación de los ferrocarriles de los Estados ascendió en 1906 á 961 millones de marcos: unos 1.200 millones de francos. En el presupuesto francés los ingresos por contribuciones indirectas subían en 1909 á 2.253 millones, contra 570 millones de las contribuciones directas, que por tanto no alcanzaban á la cuarta parte de las indirectas. En otros muchos países existen condiciones análogas.

Termino con esto el segundo gran grupo de causas de encajecimiento de la vida, las causas sociales, pasando ahora al tercero y último, de las causas debidas á circunstancias y condiciones dependientes de la persona.

---

## CAPÍTULO XIX

Crecimiento de las necesidades.

SECCIÓN TERCERA.—*Causas personales*.—La más importante es el progreso de las necesidades personales en número y en calidad. A continuación de ésta, que figura entre las causas de más influencia, si no como la principal de cuantas he ido citando, diré algo de los seguros, y terminaré con dos palabras sobre las asociaciones cuyo objeto (en muchas aparente) es la mejora del nivel de vida de los obreros, empleados, pequeños propietarios, etc., de que bajo otros aspectos ya he tratado con anterioridad. Con ello daré fin á la primera parte, y fundamental del estudio, referente á las causas generales del encarecimiento en Europa; pudiendo ocuparme, con muchísima mayor concisión, de lo referente á España.

\* \* \*

Lo que diga será á modo de glosa de lo expuesto en los preliminares. Excúselo la importancia de la materia.

Sin darnos apenas cuenta, día tras otro, vamos insensiblemente, elevando nuestro nivel de vida, aumentando nuestras necesidades, siempre progresando con la única limitación de que podamos hacerlo, que no carezcamos de medios para ello.

Los Gobiernos, los Parlamentos, tienen como objetivo,



como ideal, el asegurar y promover el bienestar de sus nacionales; y de un modo concreto están á su cuidado las mejoras, las reformas en los servicios públicos de todas clases, ó sea, privativamente, el perfeccionamiento de las necesidades de carácter general, en cuanto directa ó indirectamente depende del Estado.

Por consiguiente, si esto es verdad, como todos sabemos y vemos, las necesidades crecen, sean de orden particular, sean necesidades de índole ó de carácter general.

Entre las principales causas que contribuyen á este crecimiento de las necesidades, voy á citar: el aumento de riqueza; el de educación; la graduación insensible entre las capas sociales; el afán de distinguirse y el de imitar; la propaganda y acción comercial.

Uno de los males, el más grave del capitalismo imperante, lo he dicho ya varias veces, es el aumento del proletariado, y la consiguiente oposición entre las clases sociales. Por otra parte, en los últimos tiempos, la riqueza total aumenta prodigiosamente; los ingresos anuales de que disfruta la población, crecen; el ahorro se extiende y centuplica; mas á pesar de todo, al combinarse esta lluvia de medios productivos, de riquezas, con los efectos del capitalismo, resulta que el crecimiento de bienestar no alcanza á todos, ni aun entre los favorecidos es uniforme, sino que es más considerable en las clases altas, que en los grados inferiores, y nulo ó poco menos en los ínfimos de la sociedad. Esto no obstante, es innegable, que en las clases intermedias, mejor dicho, en toda la población de Europa, salvo en los grados extremos de riqueza y pobreza, hay una tendencia marcada al aumento de disponibilidades y al de los ingresos individuales, ó sea, de riqueza; que las teorías marxistas de la acumulación (y de la proletarización) se encuentran desmentidas por los hechos.

Primeramente veamos el aumento absoluto de riqueza.

Datos de Marshall, dan en millones de libras esterlinas:

	Tierras.	Casas.	Granjas.	Otras riquezas.	Riqueza total.	Riqueza por habitante. — Libras.
<i>Inglaterra (propia-mente dicha).</i>						
1679 (Petty).....	144	30	36	40	250	42
1690 (Gregory King)..	180	45	25	70	320	58
1812 (Colquhoun).....	750	300	143	653	1.846	180
1885 (Giffen).....	1.333	1.700	382	3.012	6.427	315
<i>Reino Unido.</i>						
1812 (Colquhoun).....	1.200	400	228	908	2.736	160
1855 (Edleston).....	1.700	550	472	1.048	3.760	130
1865 (Giffen).....	1.864	1.031	620	2.598	6.113	200
1875 » .....	2.007	1.420	668	4.453	8.548	260
1885 » .....	1.691	1.927	522	5.897	10.037	370
1905 (Money).....	966	2.827	285	7.326	11.413	265
<i>Francia.</i>						
1892 (De Foville) ....	3.000	2.000	400	4.000	9.400	247
<i>Italia.</i>						
1884 (Pantaleoni).....	1.160	360	»	»	1.920	65

como riqueza, y crecimiento general de la misma en Inglaterra en particular y el Reino Unido en total; se vé el aumento, que prosigue, á pesar de la considerable reducción del valor de la propiedad rural en aquel país en los últimos años, consecuencia del librecambio y otros factores (que ya hice resaltar en su lugar), compensado por el más considerable de la riqueza industrial y comercial, también, en una buena parte, efecto del mismo sistema librecambista. Los datos añadidos de Francia é Italia completan la impresión y permiten comparar su riqueza con la de Inglaterra.

Para tiempos algo antiguos, los siguientes datos de Dupin, permiten ver los aumentos en los ingresos anuales franceses: en 1699, se calculaban en 1.020 millones de francos; en 1780, 4.011; en 1790, 4.655; en 1800, 5.402; en 1810, 6.270; en 1820, 7.862, y en 1830, 8.808; el aumento personal se vé por resultar en 1780, por ejemplo, de 169 francos por cabeza; en 1830, de 269 francos.

En Bremen, los ingresos medios anuales por cabeza fueron:

	Marcos.
En 1847-50.....	386,20
» 1856-60.....	516,61
» 1876-80.....	646,92
» 1886-90.....	689,10
» 1891-95.....	660,72
» 1896.....	714,44
» 1897.....	735,89

duplicando en el citado período.

Otra manera de apreciar el crecimiento de gran parte de la riqueza y al propio tiempo su reparto, es utilizar las estadísticas de los impuestos sobre las rentas, en los países en que está establecida esta clase racionalísima de contribución.

El movimiento en el Reino Unido, lo dan los siguientes números de los ingresos, sujetos en parte al *Income-tax*, expresados en 1.000 libras:

INGRESOS		1875	1890	1895	1900	1907
Por clase 1. <sup>a</sup>	Tierras.....			55.769	52.814	52.053
	Casas.....	162.432	197.652	151.646	174.431	210.397
	Otras fuentes..			710	1.139	1.292
» 2. <sup>a</sup>	Explotación de inmuebles...	66.752	58.389	55.722	17.596	17.437
» 3. <sup>a</sup>	Rentas.....	42.390	43.002	38.645	39.409	46.722
» 4. <sup>a</sup>	Oficios.....	266.942	325.316	336.720	436.253	518.670
» 5. <sup>a</sup>	Sueldos de cargos oficiales.	32.540	44.999	51.040	70.094	97.131
TOTAL.....		571.056	669.359	690.252	791.735	943.702

Sujetos al *Income-tax* había 564.869 libras en 1900 y libras 640.048 en 1907. Los restantes ingresos estaban libres del impuesto.

Con esto vamos pasando al reparto de la riqueza.

En Prusia, los libres de impuesto (las clases pobres) representaban en 1892: 78,18 por 100; en 1902: 70,66 por 100 de

los hogares. En general, los grupos tienen el siguiente movimiento relativo:

	1892	1901
Libres de impuesto.....	100	77,47 <sup>(1)</sup>
Ingresos de 900 á 3.000 marcos	100	117,10 <sup>(2)</sup>
» de 3.000 á 6.000 »	100	107,08
» de 6.000 á 9.500 »	100	106,82
» de 9.500 á 30.500 »	100	109,23
» de más de 30.500 »	100	128,90

En Hamburgo había por cada 1.000 habitantes, los siguientes, sujetos al impuesto:

	1866	1887	1901
De 1.000 á 1.800.....	39,30	46,54	110,48
» 1.800 á 3.000.. . . .	20,59	23,85	35,53
» 3.000 á 6.000.....	16,33	15,04	19,78
» 6.000 á 10.000.... .	5,60	5,56	6,67
» 10.000 á 30.000.....	5,42	5,34	6,32
» más de 30.000.....	1,88	1,99	2,52
Total con más de 1.000 marcos de ingreso..	89,12	98,32	181,30

Los siguientes datos de Schmoller, muestran las variaciones en el reino de Sajonia:

	1879	1894
	Por 100 de la población.	Por 100 de la población.
Personas con ingresos anuales de 300 á 800 marcos...	76,3	65,3
» » 800 á 3.300 » ...	20,9	31,1
» » 3.300 á 9.600 » ...	2,3	2,8
» » más de 9.600 » ...	0,5	0,8

Aunque con grandes diferencias en los cambios de las proporciones, la tendencia á una subida universal de categoría en los ingresos, dada por esas cifras, puede aceptarse como típica para otros países.

(1) Baja de 22,53 por 100.

(2) Aumento de 17,10 por 100.

Losch dá para Prusia los siguientes curiosos datos, aunque algo antiguos:

INGRESOS FAMILIARES		Número de personas.	Por 100.	De ellas trabajau.	INGRESOS MEDIOS	
					Por trabajador — Marcos.	Por persona. — Marcos.
1872..	Hasta 525 marcos . . . . .	6.242.000	26,20	3.150.000	525	202
	De 525 hasta 2.000 . . . . .	16.217.500	68,08	4.530.000	880	245
	• 2.000 • 6.000 . . . . .	1.191.100	5	331.658	3.110	866
	• 6.000 • 20.000 . . . . .	146.000	0,61	40.091	9.616	2.641
	• 20.000 • 100.000 . . . . .	22.120	0,09	6.077	37.232	10.229
	• más de 100.000 . . . . .	1.800	0,006	357	227.241	62.403
TOTALES . . . . .		23.820.000	100	8.058.183	865	293
1878..	Hasta 525 marcos . . . . .	6.664.000	25,88	3.506.423	*	210
	De 525 hasta 2.000 . . . . .	17.390.767	87,54	4.516.893	917	254
	• 2.000 • 6.000 . . . . .	1.437.000	5,58	396.895	3.189	881
	• 6.000 • 20.000 . . . . .	225.000	0,88	61.972	9.571	2.630
	• 20.000 • 100.000 . . . . .	27.920	0,11	7.671	37.726	10.635
	• más de 100.000 . . . . .	1.800	0,007	491	207.271	56.539
TOTALES . . . . .		25.747.660	100	8.790.285	918	323

Se nota disminución en las categorías inferiores; aumentando las otras; y confirmando la regla que acabo de exponer, un crecimiento general de ingresos, nada despreciable en tan corto número de años.

Prescindiendo de acumular más datos. En general, los ingresos personales, parecen aumentar, en casi todas las naciones ó regiones en que las estadísticas permiten seguir el movimiento de los mismos, como los ejemplos que he traído.

De aquí, es fácil deducir, que el crecimiento de la riqueza y disponibilidades, es mayor que el aumento de población; y siendo así, como los datos nos muestran, se está en condiciones de satisfacer mejor las necesidades y de aumentarlas, según las circunstancias. Esto es debido á la *mayor productividad*, y al ahorro, al aumento de capitales; al progreso en el trabajo, y en los medios que en él se emplean, y á la racional utilización de unos y de otros, en una palabra: á la *intensificación*. Si los jornales pueden aumentar, si pueden

sostenerse altos, es por estas dos causas. Ejemplo: el ya dado, de los Estados Unidos. La mejora en el nivel de vida de una nación, podrá, y en general estará, en relación con el aumento de su riqueza, de sus ingresos, de su producción y productividad. Las diferencias entre las naciones son grandes; unas son ricas, otras pobres. Tenía Rusia en 1894, 9,5 libras esterlinas por habitante; Grecia, 12,5; Portugal, 13,6; España, 15,5; Bélgica, 28,3; Francia, 31,2; Inglaterra, 36; según Mulhall; como se vé, con diferencias importantísimas. El nivel de vida, las exigencias, las necesidades están en relación con esa riqueza. Véanse las habitaciones de los operarios y pequeños propietarios agrícolas en Francia, en Suiza, en Dinamarca, con sus limpios y ordenados cuartos, sus cuidadas fachadas, sus curiosas cortinillas, hasta su cierto *confort*, sus estufas; y pónganse al lado de la especie de pocilgas, en que en las aldeas gallegas viven hacinados y confundidos con los animales domésticos, sus pobres labradores, sin más luz ni respiradero que la que entra por el agujero de escape del humo en el techo del hogar, ó al de las miserables y sucias casuchas rurales polacas y rusas.

Según Roscher, toda educación superior, se manifiesta en un mayor número, mayor intensidad, viveza, de necesidades creadas y satisfechas. Al levantar al hombre á fines más nobles é ideales; al darle á conocer las viejas y las nuevas conquistas de la civilización, que son las suyas, sus ventajas é inconvenientes; al abrirle nuevos horizontes; las aspiraciones, los deseos, dicho de otra manera, las necesidades, se amplifican al mismo compás que se delimitan, se definen, se perfeccionan, se dignifican, se ennoblecen: aumentan en número, ascienden en calidad. La educación en su sentido estricto, y bajo el aspecto que aquí se considera, puede decirse que consiste precisamente en prestar al hombre la orientación para sus aspiraciones, para sus futuras acciones, en posibilitarle la dirección de su modo de obrar, en otorgarle personalidad propia, en hacerle más hombre; y si se vió en los preliminares, cómo los actos se hallan causados por los deseos, por las aspiraciones, por la satisfacción de las necesi-

dades, que es su fin, claro está que en último término, son éstas, las necesidades, las influídas, las elevadas por la educación.

¡Cuánto no ha conseguido la higiene, uno de los ramos de la educación! ¡Cuánto sigue logrando, qué progresos no ha producido en la manera de vivir! ¡En el mismo Nueva York hace algunos decenios, no había alcantarillas!

Las ciudades, con el movimiento y trasiego constante de altos y bajos, de burgueses y proletarios, incesante vaivén tan peculiar de nuestros tiempos; esa democratización de la aristocracia, y aristocraciación de la democracia, que se nota en todos los países y en todos los órdenes de la vida; el mayor roce; la escala ininterrumpida que liga unas con otras las clases sociales, y emborriona sus límites; el paso, diariamente visto, de hombres de bajas categorías á las posiciones y puestos más encumbrados; la progresión constante ascensional de la riqueza y de los ingresos, que tiende á hacer subir y empuja la categoría de todos; espectáculos, conciertos, paseos; la vida política, que en los Parlamentos y en las asociaciones, y en el pueblo todo, con su revoltijo democratizante, enlaza á toda clase de personas; ese roce continuo, esa vista constante de los ricos, de los «burgueses», de todas sus costumbres; la prensa; las corrientes de igualdad; todo tiende á dar á conocer á todos los hombres sin excepción, á extender nuevas necesidades, á excitar el deseo de imitar, de gozar como los á que más se vé que disfrutan. Precisamente el careado odio de clases no tiene otro fundamento. La moda, otro de los factores que más mueven y cambian las necesidades, es también un producto de este roce, y del trato social. Las modas de las clases superiores, son el modelo para las otras; son el estímulo que les mueve á desear lo que los demás lucen (?); escudriña nuevas necesidades, modifica las existentes. Ayudada por las circunstancias que he ido citando y por otras, su acción actual es más intensa, y, como las restantes manifestaciones económicas y sociales, de carácter más general que en otros tiempos.

La tendencia á sobresalir, á distinguirse, que por otra

parte es importante motivo de acción económica, figura también como un determinante poderoso de la elevación del nivel de vida, impulsando á refinar, á levantar la categoría de sus gustos, del modo de vivir: existe en todas las clases sociales. Algunos han llegado á considerarla, como el motivo por excelencia de la formación de clases.

Por último, el comercio en su aspecto más general; con sus escaparates, sus anuncios, sus medios mil de propaganda; los viajes, las excursiones y cruceros colectivos, económicos; las fiestas, las exposiciones; todo ello facilitado por la prensa y por los transportes, por los medios de comunicación, vulgarizando el conocimiento de infinidad de pequeñas y grandes necesidades, facilitando el satisfacerlas; en unión de la industria y de la producción agrícola, haciendo asequibles á todos, multitud de productos, antes patrimonio de las clases altas, generalizados hoy día, y extendidísimos; los establecimientos de todo género de carácter social; teatros, juegos, deportes, clubs, cafés, etc.; las fiestas nacionales, locales, las religiosas; el mismo crédito: ¡quién va á citar los mil elementos que concurren al crecimiento y aumento de las necesidades!

Fuera de estos agentes principales, otros muchos factores, como el lujo, el refinamiento, á veces hasta el mismo lujo excesivo y reprobable, pueden ser determinantes de nuevas necesidades, de elevación de otras; en casos especiales, de degeneración: la prensa, ya citada incidentalmente, y con ella la difusión de la literatura, con su importancia actual, con su influyentísima acción directora sobre las masas, con su potencia social incalculable, cuánto no contribuye también, en este particular, á convertir el modo de ser, á vulgarizar y dar á conocer mil y mil nuevos gustos, necesidades. Es el mejor agente de propaganda. Graves son asimismo sus peligros.

Me llevaría muy lejos el continuar estudiando este asunto.

Que crecen las necesidades, es indudable: ya lo expuse en los preliminares:

En los inventarios de los dominios de Carlomagno no

figuran en algunos de ellos más que dos sábanas, una toalla y un mantel, como todo ajuar. Ese era todo el servicio de la casa. Compárese con el de la habitación de un jornalero de nuestros días.

En los palacios y castillos del rey Alfredo, pasaba el viento al través de las paredes, y para atenuar sus efectos precisaba tapizarlas y colocar las luces en linternas.

En Homero, no comen los reyes más que carne, pan y vino. Penélope y sus compañeras hilan y tejen las telas.

La mujer de Enrique VIII tuvo que llevar á Inglaterra un horticultor flamenco para poder comer ensalada. El uso de los enseres domésticos, hoy día corriente, necesario en las más humildes casas, ha sido lujo en otros tiempos; los papeles en las paredes, sustitutos de los tapices de los antiguos palacios, son de empleo universal.

Como caso curioso, y que demuestra cómo con la actividad fabril y comercial, origen de la riqueza, se acrecientan las necesidades y sube el nivel de vida de la población, y se extiende el bienestar, citaré lo que cuenta Sveyro en sus *Anales de Flandes*. Tal era la riqueza de Flandes hacia 1301, que en la visita que los Reyes de Francia hicieron en dicho año á aquella activísima comarca, admirábase la Reina «de que las mugeres de Brujas se vistiessen aun más costosamente que las de Gante, donde hauía reparado en lo mismo.....: nó lo pudo dissimular, diziendo, «que hasta entonces hauía creydo, que ella sola era la Reyna, pero que veía allí á seyscientas»..... Luego passó á Ipre, donde juzgó también mal la Reyna de los trajes sumptuosos de las Damas, diziendo «que deúan ser Reyes sus maridos».

Las casas de campo, las expediciones, viajes, excursiones; los hoteles, casas de comida, son necesidades modernas, ó perfeccionamientos inauditos de las antiguas. Ya he citado lo ocurrido con la habitación. Antes, ó chozas ó palacios; hoy día predomina la habitación comfortable, media; y la tendencia á mejorarla en sus grados inferiores, preocupación de nuestro siglo, la he tratado en el capítulo correspondiente. El número de hoteles y fondas, es incontable; el lujo, ex-

traordinario. Países, comarcas enteras, viven de los enormes ingresos del turismo: dejando aparte los más conocidos: Suiza, Italia, etc., en el Hartz, comarca de Alemania, vivía la población, hasta hace poco, de la minería y de las maderas. Producía la primera de 15 á 16 millones de marcos al año: parecido era el rendimiento de la segunda. De entonces acá los jornales han subido 60 por 100; los ingresos es de suponer que hayan seguido marcha análoga. Pues bien, hoy día el turismo deja en el país *más* ingresos que las dos producciones reunidas: es su principal riqueza. ¿Y en nuestra incomparable España?

Si nos fijamos en la alimentación, no sólo en su refinamiento, variedad y lujo, como dije en su lugar, sino principalmente en la generalización de alimentos más escogidos, se progresa constantemente.

Pan blanco, lo comía en Francia en 1700 el 33, en 1760 el 40, en 1764 el 39, en 1791 el 37, en 1811 el 42, en 1818 el 45 y en 1835 el 60 por 100 de la población.

El importante crecimiento del consumo de carne, lo he tratado en otro lugar; el del azúcar (1); la vulgarización de la hoy día *necesidad* del café, del chocolate y del tabaco, y en ciertos países la del té, son conocidas; todavía en 1769 se vendía en Basilea el café en las boticas. El alcohol, en sus distintas clases; las bebidas: sería interminable entretenerse en apuntarlo todo.

Necesidades y servicios públicos, con el correo, telégrafo y teléfono á su cabeza; los servicios de ferrocarriles, de comunicaciones marítimas, tranvías, caminos. La justicia, la policía, la seguridad pública; el alumbrado, de cuyo cargo se vá destituyendo á la luna; el alumbrado privado; la higie-

---

(1) Un ejemplo del lujo que en otros tiempos representaba su consumo: En 1443 el desgraciado Príncipe de Viana tuvo «Sala» en su palacio-castillo de Olite con numerosos convidados. El erudito Iturralde nos dice que se gastaron: «16 carneros, 11 cabritos, 10 lechones, 2 becerras, 120 gallinas, 3 pernils, 15 libras de tocino gordo, *azúcar libra y media*, 8 libras de almendras, una libra de canela, una onza de azafrán, 6 conejos y 10 gazapos.»

nización de las poblaciones; los perfeccionamientos y generalización de los servicios de aguas.

Si se pasa á las necesidades culturales, ¡qué progresos y extensión la de la educación! ¡Analfabetos! Avergüenza hoy día al rufián más basto contarse entre ellos. Hasta en la educación física, los métodos racionales que, reviviendo antiguos ideales, la ligan á la enseñanza moral, religiosa, científica, que simultanean el desarrollo corporal y el intelectual, que procuran el equilibrio completo del individuo; que economizan tiempo, ese gran factor de la riqueza, son hoy día generales, *científicos*, ó por lo menos metódicos, y están extendidos por todas partes.

Hasta las vacaciones se emplean ahora con más provecho; el holgazanear, el *dolce far niente*, la charla insulsa, van pasando á la historia (no hablo ahora de España, sino en general, de los países civilizados); se prefiere un cambio de ocupación, de nivel de ocupación; viajes, estudios artísticos, investigaciones, deportes.....

La medicina, la salubridad. La especialización, cada día más definida y generalizada; los sanatorios, balnearios, etc.

Prensa, literatura; su vulgarización inmensa, su extensión inconmensurable. El arte difundido hasta en las clases bajas, no sólo como en la antigüedad por monumentos, estatuas y edificios, que imponían, mas eran incomprendidos de las masas, sino llevado á los más recónditos rincones por estampas, cromos, litografías, ilustraciones, revistas, obras populares. Los teatros, espectáculos, conferencias, centros instructivos, ¡qué sé yo!

He dejado para el final de estos ejemplos sueltos, la higiene y la limpieza. Casas, poblaciones, han variado en pocos decenios, y pasos de gigante se han dado en su higienización; la cifra de mortalidad se ha reducido en proporción notabilísima. De todos es conocido el hecho. Más curioso es el progreso de la limpieza. Holanda fué la primera que en nuestra época empezó á darle la importancia que se merece. En tiempo de María la Católica, eran una rareza, y apenas se citaban como existentes, los lavabos, aun en las grandes casas

de Inglaterra. En el Norte de Italia, en cambio, se hallaban en esto más adelantados. En París tuvieron que *obligar* en los siglos XVI y XVII á que cada casa tuviera su retrete. Ordenanzas se conocen de la Edad Media que prohibían «merdare» (sic), en los locales públicos donde se reunían para comer. El consumo de jabón en Inglaterra era de 4,84 libras en 1801, en 1845 era ya de 9,65 libras por habitante. El aumento en el consumo de jabón, se considera como uno de los grandes progresos de nuestros tiempos.

Veamos ahora los efectos de este ascenso y avance de las necesidades en toda la línea.

Que aumenta el consumo y acrecienta los gastos, es indudable. La escala y la proporción dependen de los casos particulares. Es cuestión puramente personal: si los ingresos son mayores, y lo son, como se ha visto ya, se emplearán en una de estas dos formas: ó se gastan ó se ahorran. El individuo es quien decide (por eso he incluido en este grupo de causas personales, las instituciones de ahorro). Salvo que intervengan otras causas de encarecimiento, el mayor gasto, supone mayor número ó clase más alta, de las necesidades satisfechas; á la inversa: á ingresos más considerables, suele corresponder elevación del nivel de vida.

Además de estos efectos, que son los inmediatos y que aquí más interesan, pero tan sencillos de interpretar que basta su enunciación para elucidarlos, quedan otros efectos económicos importantísimos, que voy á tocar ligeramente. Cerca de 100 millones de libras gastan los trabajadores; 400 millones las otras clases sociales de Inglaterra, en cosas que ni son necesarias, ni elevan el nivel de vida, ni ennoblecen á los que las emplean. El vicio, el lujo y el despilfarro, las extravagancias; son las causantes de este derroche.

El lujo y las necesidades perfeccionadas son una reserva para los tiempos difíciles; de ellas puede prescindirse, ó reducirlas; pero si se limita la vida ordinaria al mínimo posible para la existencia, ¿qué va á suprimirse, á modificarse ó restringirse, si un motivo cualquiera ocasiona un encarecimiento, si una catástrofe, general ó personal, des-

truye ó rebaja los medios disponibles? En rigor, hay también que fijarse en que la producción de objetos de lujo, sobre todo de lujo excesivo, resta fuerzas productoras á los artículos necesarios, tiende á encarecer éstos, que indudablemente podrían bajar de precio si cuantos producen objetos de lujo trabajasen también en la obtención de los de uso.

Además: los ingresos anuales, en cada caso particular, ascienden á una suma dada; y en general no dependen para nada de los gastos. Como he dicho, el individuo es quien reparte sus disponibilidades como cree oportuno; gasta ó ahorra; son dos sumandos de suma fija; luego el ahorro, la capitalización, será tanto menor cuanto mayor sea el otro sumando, los gastos, el consumo. La capitalización es una base productiva de primer orden: la base de riqueza de un país, y de cada individuo; cuanto mayor sea, más grande será el bienestar. Hay que procurar aumentarla. Si por esta mira conviene reducir los gastos, el consumo, á fin de que crezca el capital, el ahorro, no hay que olvidar tampoco que sin consumo no tendría razón de ser el capital. Si se capitaliza es para directa ó indirectamente (empleando, *colocando*, los capitales economizados), poder producir más y más barato, ¿para qué? para poder consumir más: el fin último no es el del avariento: capitalizar, sino consumir; ligados así los dos empleos, reparte el hombre sus posibles entre ambos términos, mirando al porvenir suyo y de los suyos. El lujo excesivo, consumos absolutamente innecesarios, son por tanto perjudiciales á la sociedad y al mismo individuo; son un desperdicio de trabajo. Diluir perlas en el vino; teñir de púrpura á sus ovejas; comer lenguas de rruiseñor; llevar encima joyas por valor de millones; son gustos que no corresponden á lo absorbido en ellos. Difícil es marcar el límite en que el lujo empieza á ser reprobable (1); pero es innegable que, fijo ó variable, existe.

---

(1) La variedad y multiplicidad de Leyes suntuarias en todos los países, ponen de manifiesto los cambios notables de criterio sobre este punto.

Por la génesis que de lo dicho en los preliminares y aquí puede deducirse siguen las necesidades; atendiendo á la poderosa influencia de la tendencia humana á la imitación, y del deseo de sobresalir, principales determinantes de los deseos del individuo; puede concluirse que los focos de donde parten y de donde irradian las nuevas necesidades y los perfeccionamientos de las existentes, son los puntos de aglomeración, los centros en que á su vez convergen grandes masas de individuos, en los que, tomados en conjunto, éstos tengan más alta posición social, mayor educación é inteligencia, dispongan de más medios de influencia sobre el resto, de más elementos de propagación materiales y educacionales; condiciones que llenan de preferencia las ciudades, sobre todo las grandes ciudades; y ellas son las que dan el tono, la norma, la dirección al resto de la nación, y hasta del mundo. De allí, de esos núcleos de concentración, sale, vá infiltrándose, diluyéndose por toda la masa la influencia; y conforme á la intensidad de la agitación que produzca y le acompañe, la rapidez de propagación será mayor, la intensidad, el grado de saturación, más pronunciado; más uniforme con el del punto de partida. La observación práctica nos lo confirma. De las ciudades van pasando al campo todas las necesidades, todos los impulsos; de los puntos de aglomeración, á toda la masa social. Es el cristal de una sal que vá disolviéndose.

Recapitemos algo, que mucho camino llevamos recorrido.

Absorción inútil del trabajo; lujo excesivo no es admisible. Por otro lado, cuanto conduce, primero, á un aumento en los ingresos; segundo, á la mejora en la producción, es un beneficio general; luego la intensificación del trabajo, y en especial del trabajo útil; que, dando por resultado la mejora en la producción, puede conducir y conduce al aumento en los ingresos de capitalistas y de obreros laborantes, es la verdadera panacea capaz de solucionar á la vez la subida del nivel de vida y la mayor capitalización; que por su parte la

última, con la misma intensificación, al reducir el coste de producción, tiende á rebajar los precios de los artículos y facilitar su adquisición. Tal es el importante resultado que meditando un poco se obtiene de las consideraciones anteriores.

No debe olvidarse, sin embargo, que existe una gran trabazón, casi un círculo vicioso entre todos los motivos que he ido repasando; que esta intensificación del trabajo, palanca quizás la más poderosa para la solución del problema de la carestía, no es posible sin un estado físico excelente del individuo, ó sea sin que éste satisfaga plenamente sus necesidades primordiales; sin que tenga la tranquilidad de ánimo que dá la seguridad del bienestar, necesaria para dedicarse de lleno y con entusiasmo ó afición al menos, á su trabajo; sin que pueda disfrutar para él y sus hijos de una educación que, á la vez que le proporciona los conocimientos que han de servirle, le dé la fuerza moral y la decisión que le hacen falta, le haga vislumbrar nuevos horizontes y más altos fines, le proponga objetivos más elevados que la simple materialidad de vivir vegetando, estimule así su actividad y le preste armas para trabajar con ahinco á fin de forjarse su porvenir y el de los suyos, para vencer los obstáculos y allanar las dificultades. Esto parece propio de las clases directoras; pero conste que aquí lo digo aplicado y dedicándolo precisamente á las inferiores, á los trabajadores. Exige medios, disponibilidades suficientes. ¿Pueden tenerlas á su disposición esas clases? Ciertos países: Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Francia, nos dicen que sí; léjos del ideal, se hallan no obstante en el camino. En otros países, el nuestro entre ellos, se dán los primeros pasos: escuelas de artes é industrias, granjas agrícolas, mejoras en las escuelas primarias, etc.; ¡pero falta tanto! que á lo sumo lo hecho puede demostrar el buen deseo.

---

## CAPÍTULO XX

Ahorro y seguros.—Asociaciones.

### § 1.º—AHORRO Y SEGUROS.

Incluir los seguros y el ahorro entre las causas que afectan á la carestía de la vida parece algo chocante. El ahorro es una capitalización; ésta, elemento productor, rebaja el coste, reduce el precio. Estos factores tienden, por tanto, á disminuir el coste de la vida, no á aumentarlo, mirados bajo este aspecto.

Pero es evidente, por otra parte, que el ahorro sale, se toma, de los ingresos; disminuye, por tanto, los que quedan disponibles para el consumo, para la vida; lo que para ella se gaste será en proporción tanto menor del total que ha ingresado, cuanto más se haya destinado al ahorro. Por este concepto, lo incluyo entre las causas que voy estudiando: disminuye las disponibilidades, reduce los gastos.

Tan evidente es también, según esto, la deducción de que el ahorro no puede producir encarecimiento propiamente dicho, sino restricción, y restricción casi siempre voluntaria: lo que se ahorra no se gasta, se guarda, se conserva, bien sea para utilizarlo en épocas críticas, ó para constituir capital, cuyo producto se añada en lo sucesivo á los ingresos, los acreciente y permita mejorar el nivel de vida ó sustituir la



falta de otros ingresos (retiro, vejez, muerte, etc.); luego el ahorro es restricción momentánea, ampliación después.

Su extensión, su generalización moderna, uno de los síntomas más favorables del bienestar y sentido moral de un pueblo, un avance cultural, le dan una importancia excepcional y hacen del ahorro casi una aplicación necesaria, un gasto preciso; se creen todos con la obligación moral de economizar cuanto puedan; y en particular las clases inferiores, las que apenas disponen de más ingresos que el producto de su trabajo, son las más llamadas al ahorro, por el doble papel que para ellas llena, de ser una reserva y de ser el fundamento que un día les permita avanzar en la escala social, huir de las filas del proletariado.

En las clases medias y altas el ahorro suele tomar la forma de capital particular (*fortuna*); en las clases inferiores, la organización moderna, típica y característica se presenta en dos formas principales: cajas de ahorro, y seguros, únicas de que aquí me ocuparé, ya que las clases bajas son las que más interesan á mi tema. Esto no excluye que también las clases superiores utilicen estas formas de ahorro, ni que las inferiores formen y manejen su modesto capital, por ejemplo, invirtiéndolo en acciones ú obligaciones de sociedades anónimas (en Inglaterra son corrientes los títulos de una y de cinco libras esterlinas, para ponerlos al alcance de las familias más modestas), en comanditas ó participaciones de pequeños negocios, etc.

Su extensión é importancia pueden verse en la siguiente tabla del Indicador oficial alemán de 1910:

PAÍS	AÑO	TOTAL DE LAS CAJAS DE AHORRO				
		LIBRETAS		CANTIDADES		
		Número.	Por cada 100 habitantes.	En millones de marcos.	Por cada imponente — Marcos.	Por habitante. — Marcos.
Bélgica.....	1907	2.544.761	35	683	268	93
Dinamarca.....	1908	1.267.362	48	813	642	309
Alemania.....	1907	19.291.320	31	13.921	722	223

PAÍS	AÑO	TOTAL DE LAS CAJAS DE AHORRO				
		LIBRETAS		CANTIDADES		
		Número.	Por cada 100 habitantes.	En millones de marcos.	Por cada imponente — Marcos.	Por habitante — Marcos.
Gran Bretaña é Irlanda.....	1908	12.806.284	29	4.332	338	97
Francia.....	1906	12.462.898	32	3.818	306	97
Italia.....	1907	6.9530.78	21	2.767	398	82
Holanda.....	1907	1.738.796	30	402	231	70
Noruega.....	1908	908.004	39	509	560	216
Austria.....	1907	5.925.338	21	4.501	760	161
Rusia.....	1908	6.210.238	4	2.482	400	16
Suecia.....	1908	2.054.034	38	855	410	157
Suiza.....	1897	1.311.946	42	788	601	255
Hungría.....	1908	1.778.483	9	1.745	981	84

A esto hay que añadir las cantidades colocadas en cajas particulares de ahorro existentes en las grandes empresas, en las organizadas por Bancos, etc.

¿Qué podría yo añadir á la elocuencia de semejantes cifras? Según parece, más de la mitad de los imponentes son obreros; casi todo el resto, de personas de análoga posición social; su importancia es no sólo económica, sino moral y social. No me es posible entrar á exponer bases y efectos; aquí me limito á presentarlo como una semi-necesidad moderna, tan grande y tan extendida que más de un tercio de los habitantes vienen á figurar como imponentes, en las principales naciones europeas. Recuérdese al juzgar tales hechos que el capital, ese distintivo de las clases sociales superiores, no es más que ahorro, ahorro y ahorro: y que ese capital, al modo que hemos visto en tantos otros casos, sigue la tendencia y presenta el carácter moderno de la economía: se generaliza, se extiende, se hace bien común.

Los *seguros* voluntarios son la otra forma que suele tomar el ahorro, aunque, á diferencia de las cajas de ahorros, las clases pudientes forman aquí la mayoría. El seguro obrero es, en cambio, obligatorio en una ú otra forma y amplitud

en la mayoría de las naciones. Pueden los seguros afectar al coste de la vida directamente constituyendo un gasto, cuando son personales ó de la familia; indirectamente, cuando, como en los seguros obreros, son impuestos por las leyes; y obran también de un modo inmediato, los distintos seguros agrícolas, industriales, mercantiles, de incendios, transportes, etc., que se cargan á las empresas, al trabajo ó profesiones y forman parte de los gastos de producción, y encarecen los productos con todo ó parte del importe de sus primas. Gran número de seguros que cargan sobre la industria, agricultura y comercio, corresponden á este segundo modo de actuar.

La variedad y extensión de los seguros es grandísima: desde la ayuda para la vejez, retiro, renta vitalicia, seguros para la invalidez, los accidentes personales, el seguro de vida, hasta los que evitan toda clase de riesgos pecuniarios que amenazan á las empresas en sus elementos productores ó en sus productos, ó en sus servicios, ó á los particulares en sus personas ó en sus bienes, hay infinidad de formas y clases. Basados (los mutuos, directamente) en el principio de que «hoy para tí, mañana para mí», evitan la ruina, aseguran el porvenir propio ó de la familia, á cambio (en los voluntarios) del sacrificio periódico (ó en una sola vez, ó en ciertos plazos, etc.) de una cierta cantidad, separada, como el ahorro, de los ingresos del individuo, y que en vez de gastarse en cubrir necesidades ó caprichos dados, se destina á la previsión; ó de un recargo en los gastos de una empresa, una reducción, por tanto, de sus beneficios, que, como en los seguros obreros obligatorios, sirven al propio tiempo para ejercer una acción social que el Estado impone; y que en los de carácter mercantil se hace á trueque de evitar los riesgos, eventualidades y responsabilidades de catástrofes de todo género que pudieran alcanzarla.

Intervención de los Estados ha sido precisa y reclamada por el inmenso desarrollo, colosales sumas, é importancia social y económica de los seguros; parte, para extender, regularizar y asegurar la acción bienhechora de estas instituciones y evitar en lo posible abusos y mixtificaciones á que

tanto se prestan; parte, con objeto de favorecer á las clases obreras, más amenazadas en su existencia económica por los riesgos de la vida á que están también más expuestas, y que, por cima, carecen de medios para hacer frente á la falta de recursos en casos de accidentes, de inutilización temporal ó definitiva, vejez ú otras eventualidades. Los seguros de accidentes del trabajo, retiros obreros, de vida para obreros, son el ejemplo de esta última intervención; la legislación y reglamentación de las compañías de seguros, lo son de la primera. Las «clases pasivas», finalmente, son un seguro oficial, directo, del Estado á sus empleados.

En todos los casos, el seguro voluntario, al igual que el ahorro, ocasiona una disminución de disponibilidades; representa una reducción en el nivel de vida inmediato, á cambio en este caso de una mayor tranquilidad y de eludir el peligro de la ruina suya ó de su familia. Se diferencia del ahorro, en que en éste, las sumas retiradas del consumo se encuentran siempre y por entero á disposición del dueño; en cambio, en el seguro, solamente cuando se ha presentado ó ocurrido el daño temido; aunque modernamente, ciertas combinaciones de seguros (por ejemplo, de vida; en ciertos casos las sociedades mutuas) permiten disponer de parte del importe de las cuotas entregadas. Otra diferencia, aquí más interesante, es que en el ahorro es potestativo en el individuo destinar á él cierta parte de sus ingresos, pudiendo prescindir de hacerlo sin perjuicio ni inconveniente alguno cuando le convenga; y él es quien cada vez determina libremente el montante que va á emplear y el momento oportuno de hacerlo; por consiguiente, no influye rebajando necesariamente el nivel de vida deseado, ya que pueden destinarse al ahorro únicamente las cantidades sobrantes, *cuando las haya*. En cambio, en el seguro, las cuotas son, digámoslo así, obligatorias; el suspenderlas suele traer consigo la pérdida total, ó á lo menos parcial, de lo entregado, ó de ciertas ventajas; si el retraso es grande cesa el seguro del riesgo; ofrecen, por tanto, un carácter de necesidad, de que en cierto modo carece el ahorro; además, las primas ó son fijas y constantes,

como suele suceder con las compañías ó empresas de seguros, ó son variables según la cuantía de los siniestros ocurridos, como en las de forma cooperativa ó mutua; pero en los dos casos son independientes de las circunstancias momentáneas en que se encuentre el asegurado; quiera que no, tiene que desembolsar el importe de lo que le corresponde, y que hacerlo en el plazo fijado, si quiere evitar pérdidas ú otros perjuicios. En los seguros urbanos, agrícolas, industriales, mineros, etc., este carácter obligatorio es todavía más marcado; el pago total de la prima suele preceder al seguro; hoy día es cosa corriente y natural que en el capítulo de gastos conceptuados como necesarios en las empresas de toda clase, figure la partida correspondiente á los seguros. Esas cuotas recargan el coste de producción ó de intervención comercial, pero, en cambio, al reducir los riesgos, permiten obtener capitales con marcadamente menores exigencias, á menor interés, evitan pérdidas y hasta la ruina de la empresa por un contratiempo, y con ello compensan con exceso el gasto ocasionado por el seguro. Así que, aun cuando en los gastos, y por tanto en el coste de producción, aparezca directamente el aumento de las cantidades destinadas á los seguros, en el fondo, los productos no resultan recargados, sino que han experimentado una reducción, que no se vé, pero que existe: el capital exige menor interés; pérdidas sufridas, no cargan peligrosamente sobre la empresa (por ejemplo, hundimiento de un buque, en sociedades navieras; cosechas arrasadas por una tormenta). Además, los seguros vienen á fundamentar la estabilidad de los precios, así como mejoran la de los beneficios de un negocio. Su importancia bajo el punto de vista educacional, es también de primer orden; pero no he de entrar en ese terreno. Las ventajas del seguro son tan palpables, tan evidentes, que para demostrarlas basta citar el desarrollo excepcional que han tomado los seguros, en extensión y en cantidad.

En extensión, abrazando infinidad de ramos; en cantidad, con sumas enormes. Los seguros de transportes marítimos, fluviales y terrestres; los de incendios; los agrícolas, de gra-

nizo, epidemias de ganado, cosechas, etc.; los de vida, rentas, rentas vitalicias y capital; los de accidentes del trabajo, viajes, accidentes de toda clase, y hasta los de cristales, de roturas de cañerías, de robos, de todo lo asegurable. Las formas son tan variadas como los ramòs.

Las cantidades aseguradas son asombrosas; las primas cobradas anualmente, enormes. Sólo las de vida tenían en Alemania, en 1907, más de 2,1 millones de pólizas ordinarias por valor que pasaba de 10.000 millones de marcos, y 6.450.000 pólizas populares, de pequeño valor, que sumaban más de 1.214 millones de marcos.

Austria tenía más de 1,7 millones de pólizas con más de 3.150 millones de coronas (austriacas) de importe; en la pequeña Dinamarca había seguros por 402 millones de coronas (dinamarquesas).

Francia, 3.742 millones de francos.

Inglaterra, 2 1/2 millones de pólizas ordinarias por 768 millones de libras, y ¡27 millones! de pólizas populares por 267,5 millones de libras.

Los Estados Unidos, donde quizás esté más desarrollado el seguro de vida, en el año 1906 tienen 12.750 millones de dólares asegurados.

El recargo que los seguros de transporte ocasionan al comercio, puede verse por algunos datos de las primas cobradas en 1909 por varias de las compañías más importantes, en los principales países:

En Alemania, 46 grandes compañías cobran 163.326.000 marcos de primas; en Austria-Hungría, 9 cobran 20.108.000 coronas; en Francia, 21 recaudan 24.090.000 francos; en Italia, 11 cobran 17.990.000 liras, y en Inglaterra, *sólo 17* cobran 4.444.000 libras.

En los seguros de incendios las cifras son aún más asombrosas, y recargan principalmente los alquileres de las fincas urbanas y rústicas, y al comercio, por sus almacenes, depósitos, etc.; á la industria, por edificios, elementos de fabricación, primeras materias, y almacenajes.

En Alemania, en 1906, pasaban de 173.000 millones de

marcos los seguros, cobrándose por primas cerca de 200 millones.

En Inglaterra, 44 sociedades cobraron 24,6 millones de libras.

En Francia, 131,8 millones de francos.

Prescindo de acumular más datos, ya que sobra con los expuestos para dejar sentada la importancia que, directamente, por los extendidísimos seguros personales y de la propiedad privada; ó indirectamente, por los agrícolas, industriales, comerciales, etc., tiene para la economía doméstica, para el coste de la vida, el seguro, en todas sus manifestaciones; es de uso corriente, es una necesidad más; absorbe una parte de las disponibilidades.

## § 2.º—ASOCIACIONES OBRERAS Y ANÁLOGAS.

Como su efecto sobre el coste de la vida es relativamente pequeño é indirecto, voy á tratar de ellas en forma muy somera, mirándolas sólo en lo que afectan al aumento de los jornales y, por tanto, al nivel de vida, y en lo que contribuyen á los gastos culturales con las cuotas que deben abonar los asociados. Las incluyo entre las causas personales, porque estas asociaciones reúnen muy á menudo (sobre todo las extranjeras: por ejemplo, las inglesas) un cierto carácter de seguros contra falta de trabajo, invalidez, vejez, enfermedad, accidentes, etc., más ó menos caracterizado según la legislación obrera de los distintos países, que echan sobre los patronos parte (ó nada) de estas cargas: por este concepto, los trato á continuación de los seguros, prescindiendo, para mi tema, de su predominante carácter social, que aquí sólo indirectamente interesa. El objeto de estas agrupaciones, por lo menos el aparente, suele ser el de protección á sus asociados y el de auxilio á los mismos en las necesidades; pero casi siempre llevan anejo el de agitación social y hasta de política, parte la más visible, y acción la más notoria, de su acti-

vidad. Frente á ellas, las asociaciones patronales ofrecen tan sólo carácter social (el económico es muy indirecto) en su mayor parte, y no trataré de ellas.

Estas asociaciones influyen en la vida del obrero, según acabo de decir, por las cuotas con que debe contribuir, y que ascienden al 1 á 3 por 100 de su jornal en las sociedades no organizadas para seguros, socorros ó auxilios corrientes á sus asociados; en el caso de reunir también este carácter, puede subir la proporción hasta á 5 y más por 100, aproximándose entonces mucho á las sociedades mutuas de seguros. Pueden también actuar, por su influencia y fuerza (huelgas), sobre el elemento patronal, logrando obtener de éste ventajas para sus miembros, sea por aumentos de jornal, sea por reducción de horas de trabajo ó mejoras en las condiciones de éste; en cuyo caso su acción puede ser y ha sido beneficiosa. Pero cuando para lograr estas concesiones acuden á amenazas, á coacciones, á huelgas, á violencias, semejante acción, en la mayoría de los casos, esto es, cuando no está plenamente justificada, es reprobable, y hasta su acción económica es contraria al bien del obrero ó del asociado, y entorpecedora del desenvolvimiento industrial; la pérdida de jornales; la usura de los pequeños adelantos de los tenderos para que pueda vivir mientras falta el trabajo; las represalias de los patronos, que alcanzan á muchos de los mezclados en esas agitaciones, privándoles de trabajo y jornal hasta que con más ó menos dificultad encuentren otra colocación; todos estos efectos no son, ni mucho menos, despreciables; tanto por la frecuencia lamentable con que á veces se producen semejantes trastornos, como por la inseguridad é irregularidad que introducen en la vida del obrero y que desorganizan todo su modo de vivir, haciendo imposible la marcha económica ordenada de la familia. Aparte de esto, al repercutir estas agitaciones sociales sobre la industria, alejan de ella capitales que en otras condiciones se hubiesen empleado en su desarrollo; producen así una aminoración de la demanda de trabajadores, y son casi siempre un entorpecimiento para el avance del país, al que ocasionan además

perjuicios directos, muchas veces importantísimos. Cuando las huelgas y trastornos, como ocurre con frecuencia, no traen ventaja alguna á los obreros, los perjuicios de ambas partes, obreros y empresas, son importantes, y en el país nadie obtiene ventajas, salvo las dudosas de los elementos mal-sanos.

Estas organizaciones obreras alcanzan un desarrollo grandísimo y de la mayor importancia social y política en Europa. En Norte América muchísimo menos, sin duda, entre otras causas, por el mayor nivel social del operario norteamericano, por las facilidades que se le dan para hacerse independiente (colonización de territorios vírgenes), y su mejor jornal.

La Federación alemana de las corporaciones libres tenía en 1904, 1.054.108 miembros afiliados y 20,19 millones de marcos de ingresos anuales; en caja disponía de 16,19 millones. Gastaba al año en sostenimiento de huelgas 5.714.000 marcos; en auxilios á los asociados que á ello tenían derecho, 647.000; á los faltos de trabajo, 1.599.000; á los enfermos, 1.417.000; para casos de invalidez, 214.000; para traslados y muertes, 622.000; y cubre otros varios gastos que aquí no interesa especificar, hasta un total de más de 17,74 millones al año.

En Inglaterra, las 100 Trade-Unions más importantes habían concedido en el período 1892-1903, para socorros á enfermos, y por muertes, accidentes y vejez, más de 7 millones de libras esterlinas, ó sea 37,5 por 100 de los gastos totales de las mismas. Las huelgas no llegaron á costar la mitad (18,3 por 100).

---

## CAPÍTULO XXI

### Conclusiones generales.

Crece la población y crecen las necesidades individuales y crecen las generales de los pueblos, regiones y naciones. El solo aumento de población hizo á Malthus establecer su ley: si por cima de ello también cada individuo amplía sus necesidades, la ley de Malthus debe potencializarse. La escasez, las mil calamidades profetizadas, amenazarán con atormentar doblemente á la humanidad. Y, sin embargo, esas mismas necesidades individuales, al ascender en vez de restringirse, demuestran que otras circunstancias han entorpecido y han sobrepasado la acción pesimista; que los efectos no corresponden, por ahora, á tales hipótesis.

Como al través de nieblas, sin que cupiese definir un único camino, sin vernos arrastrados por una sola corriente, sin una guía fija hemos ido recorriendo los diversos senderos que podían conducirnos á la explicación buscada, darnos luz, resolver el problema de la carestía; los unos acercándonos, alejándonos los otros, hemos podido ir estudiando los efectos que aisladamente hubiesen producido causas de las más variadas índoles. Al repasar lo hecho, al agruparlas todas, al acumular sus encontradas acciones, la dificultad es mayor, la complicación del problema vuelve á hacerse valer.

Cauces distintos, unos acarreado, derivando otros aguas más ó menos abundantes, contribuyen á modificar el nivel del lago del coste de la vida, y al uno tras del otro hemos in-

tentado graduarlos, recorriéndolos, cuenca por cuenca, para precisar su caudal y su dirección. ¿Recibe más de lo que pierde? es que predominan las causas de aumento, y el nivel debería subir, la vida encarecer; ¿adquieren la preponderancia los elementos reductores? el nivel tendería á descender, la vida resultar más barata. ¡Sencilla deducción, si la multitud de causas fuese de índole que permitiera dosificarlas! Pero ni aun en ese caso la tarea sería posible. A la manera de un recipiente de delgada goma, cuya forma varía á capricho del que lo coloca, y según donde se ponga; así ese lago de la carestía de la vida, elástico como la actividad económica, como el obrar humano, que lo bordean, no ofrece contornos estables, no tiene puntos fijos de referencia, carece de sólida base que inmutable permita, sin miedo á errores, apreciar sus cambios de nivel propios; su variabilidad incesante de forma, el continuo remolino de la fiebre de empresa, del trabajo, del progreso, quitan á sus orillas la estabilidad; pero sobre todo, asentado en las necesidades humanas que constituyen su fondo, móvil como ellas, sube y baja con éstas, sigue su marcha, varía con las aspiraciones, con los ideales de las gentes, y modifica así esencialmente su nivel, complicando en grado sumo el efecto de los afluentes y de los derivados. En estos mismos, en los cauces recorridos, ya lo hemos visto en casi todos ellos, corrientes contrarias nos hacen dudar, no nos permiten fijar, en muchos casos ni tan siquiera el sentido decisivo del movimiento: ¿afluye? ¿sale? *¡chi lo sà!* Pocos, muy pocos cauces han manifestado claramente, sin dudas ni vacilaciones, el sentido de su corriente; los alquileres, los jornales y sueldos, decididamente suben y recargan, encarecen la vida elevando el nivel del lago. Podrán refluir un momento, pero pronto la corriente vuelve á su curso, domina al reflujo. Pero en los mismos jornales, cuya subida encarece la vida sin duda alguna: ¿no es necesario, no es deseable su aumento, ya que sin él no cabe mejorar el nivel de vida de la mayor parte de la humanidad? Ni tan siquiera el aumento de población puede juzgarse definitivamente, ya que aumenta también la productividad, la riqueza

del país. Y hasta en el encarecimiento de la producción originado por el mismo jornal creciente: ¡cuántos distingos y salvedades! ¡la intensificación del trabajo, la maquinaria!

Fluyen y refluyen: y pregunto: en definitiva, ¿cuántos artículos bajan, cuántos suben de precio? Véanse las tablas y los índices de Sauerbeck, de Hamburgo; el efecto de los transportes, la producción mundial. ¿Bajan, según esto? Aun en tales casos, aun con cifras á la vista, nos encontramos con la relatividad de los datos: ¿cómo juzgar? ¿de qué punto de partida hemos de salir? Los índices cambian con éste, hasta modifican su sentido. Salvo esos pocos casos—los repito: jornales, alquileres—, que actúan en sentido ascendente siempre; salvo otros, ménos precisados aún, que obran *en general* con tendencia decreciente—transportes, avance técnico, baja de interés del dinero—, reina el caos más grande. Y por fin, definida ó no definida la acción de cada causa particular, al reunirse todas, al obrar y actuar entremezcladas, nos falta por completo un criterio fijo, seguro; subidas, bajas, oscilaciones; marchas paralelas ó contrarias; avance, progreso, abaratamiento de producción, de transportes; encarecimiento en otros factores (productos agrícolas, servicios); intensidad y amplitud de la acción de cada uno en cada caso ó resultado particular; y por colmo, nosotros mismos, todos, altos y bajos, que comemos mejor, habitamos mejor, vivimos mejor, viajamos, leemos; en una palabra, encarecemos y queremos encarecer la vida, gastamos más. Y no nos resignamos á renunciar á nuestros nuevos gustos.

En conjunto: ¿encarece la vida? Así parece. Las reducciones, aunque sean de varios, de muchos artículos, no llegan al consumidor; el comercio intermedio, el de detalle, las absorbe. Las que llegan, le alcanzan muy atenuadas. Los recargos en cambio, se presentan siempre, á veces amplificados, por lo menos sin atenuaciones, claros, terminantes, rígidos. Sube la vida. Al modo que un refuerzo de abonos acrecienta la cosecha, y una mayor cosecha permite aumentar la cantidad de abonos alimentando más ganado, y poniendo en las manos del labrador más dinero para adquirirlos, y este segundo

aumento se traduce en una nueva cosecha más abundante, y así se enlazan y apoyan unos á otros los términos de la producción agrícola; análogamente la carestía pasa de unos á otros elementos, y la subida de los precios reclama la de los jornales y la de las rentas; la de jornales y rentas, la de la producción, ésta la de los artículos y servicios, ésta nuevamente la de los salarios, y así esa cadena sin fin va llevando poco á poco hacia arriba el coste de la vida. ¿Cómo, en cuánto? Yo creo que la respuesta ingénuá á tal cuestión, es hacer lo que he hecho anteriormente: tratar de clasificar y de dilucidar los elementos que influyen, y cómo influyen. Decisiva, absoluta, terminante, una causa esencial, no ha aparecido. Y sin embargo, algo debe enseñarnos, de algún provecho debe sernos la ciencia económica.

Tratemos, pues, de orientarnos en estos laberintos, de buscar el faro que nos guíe á la solución deseada. Pues bien, datos he recogido en abundancia. Estudiémoslos: mas hagámoslo aquí bajo un aspecto nuevo, que en el curso de nuestro estudio hubiera podido parecer accidental, mas que al sumar aquí los resultados, afluye de todos ellos sin vacilación alguna. Los países más poblados son los más ricos; los más ricos, los más poblados. Y los más poblados y los más ricos, son, á la vez, los más industriosos, los más trabajadores, casi siempre los más adelantados. En los más ricos, nos dice la observación propia y puedo afirmarlo por experiencia, la vida en todos los órdenes de la sociedad, es mejor, más elevada; las necesidades se satisfacen con mayor amplitud, como la sana razón permite prever. En ellos es accidental el que la vida sea cara ó sea barata. Es *mejor*. Esto es evidente. ¿Existe alguna *ley económica* que ligue la graduación del progreso y cultura de un país, de su riqueza, con la carestía de la vida? Tomando las civilizaciones en conjunto, nó casos ni miembros aislados de las mismas, creo entrever que sí. La ruina, la desaparición de una civilización, conduce á una vida misérrima, á un retroceso hacia los estados primitivos, y á veces hasta los nómadas ó salvajes (civilizaciones asiáticas, Egipto, la misma Grecia, Roma y la invasión de los

bárbaros). Progreso entraña encarecimiento; éste es una manifestación de aquél (1). ¿Será tal vez debido á que los factores de la demanda, del consumo—la población, las necesidades individuales y las generales—en un estadio de progreso crecen más rápidamente que la producción? ¿Ó tal vez, porque la carestía resulte estímulo poderoso y hasta necesario para impulsar á una mejora, á un perfeccionamiento, á un forzamiento, esto es, á un progreso de la producción? ¿Ó, finalmente, porque al ir acumulándose con el progreso los medios de producción, esto es, al crecer el capital, la oferta de éste se acrecienta envileciéndolo en su valor mercantil? Sea como fuere, riqueza supone mayor nivel de vida.

El camino que así vislumbramos es firme y seguro; precisémoslo; continuemos. ¿Por qué un pueblo es rico? ¿De dónde sale esa riqueza? Acabo de indicarlo. La base natural, clima, suelo, condiciones, no son mejores, sino generalmente inferiores, muy inferiores en esos países (salvo Francia), á las de otros mucho más pobres. Otros pueblos, nosotros mismos, pongo por caso, hemos sido ricos, muy ricos, y nos encontramos al presente pobres, bien pobres! Y la Península no se ha movido. Queda una solución, una sola respuesta: esa riqueza es obra de la actividad; sale del capital y del trabajo. Pero «capital» es trabajo acumulado sabiamente, trabajo consagrado á aumentar la productividad del trabajo; luego la fórmula es de un solo término y una sola cualidad: trabajo, trabajo y trabajo; pero trabajo sabio, bien dirigido, bien utilizado, ó sea trabajo consciente, ó sea *trabajo y educación*. Esa es la fuente. ¿Pero, cabe todavía preguntar, es la única?

Permítaseme abandonar por un momento, los límites que me he impuesto en este trabajo y penetrar en otros terrenos;

---

(1) Repito que dentro de la totalidad de una civilización. España, por ejemplo, vé seguir la carestía, al par que ella empobrece; pero no se olvide que este empobrecimiento es relativo, comparado con el mayor bienestar de otros países, y sobre todo, que ella no es más que uno de los miembros de la civilización, y vá arrastrada por los demás en el movimiento común.

déjeseme tomar á la «economía» en la atmósfera real en que se desarrolla. El bienestar general, lo más extendido posible, es su lema, su divisa, su emblema; es su ideal. Pero el bienestar del individuo, unidad de que brota el general, no se limita al económico, que indudablemente es uno de los más esenciales; no es sólo el bienestar material, el que representa el bienestar en sí, sino que para merecer este nombre, debe extenderse á todo su ser, á todas sus facultades, á todo lo que abraza su vida. Me represento yo á la humanidad, dividida en esas grandes fracciones, en esos grandes grupos que llamamos naciones, corriendo desenfrenadamente hacia ese bienestar anhelado, tras de la felicidad: la de todos y la de cada uno. Comarca de nieblas, ruta estrecha, difícil, peligrosa, llena de falsos senderos, en que es fácil extraviarse abandonando la huella verdadera; camino que serpenteando sube, sube siempre, tratando de salvar esa enorme altura, en cuya cúspide anida el bienestar. Cada nación me la imagino cual un pesado carro, cuyas cuatro importantísimas, indispensables ruedas que le dan su equilibrio, vienen constituidas, respectivamente, por las cuatro raíces más importantes de la actividad humana: la primera, por la religión y la moral; la segunda, por el estado y la organización social y política, por la potencia nacional; modelan la tercera, la energía, la fuerza de la raza, el desarrollo físico, los caracteres peculiares y distintivos nacionales de su estirpe; la última, la motriz, se halla encargada al trabajo. Ligando todas esas ruedas, enlazando y regulando todos esos apoyos, todos esos sus distintos miembros de sostén y de avance, equilibrándolos y acoplándolos, existe una armazón, una ligazón, una estructura común que les da trabazón, las mantiene unidas, establece entre ellas la proporción y unidad debidas, gradúa sus respectivas energías y, sobre todo, como resultante, como fruto de todas ellas, dá la dirección: es *la educación*. La existencia de una rueda defectuosa (por ejemplo, la religión, en Grecia), el avance excesivo ó el retraso de alguna de ellas sobre las otras, la flaqueza de cualquiera de ellas, su mala ó deficiente orientación, pueden hacer marchar tortuoso, á trompicones,

entorpeciéndose su avance al carro nacional; pero un desorden en la dirección, la debilidad de la armazón dan lugar á la desviación del carro, á su extravío, ó á su dislocación, á su caída quizás, por los precipicios que rodean el camino, á una pérdida irreparable en su marcha, deshaciéndose la nación, desapareciendo la civilización alcanzada (civilizaciones antes citadas, en gran parte la mahometana). El avance de otros carros, de otras naciones más tenaces y más decididas, mejor y más completamente organizadas, que han sabido llevar más allá sus carros por el mismo camino (en los últimos tiempos con rapidez casi vertiginosa), nos echa en cara, nos hace patente nuestro retraso á los que desde tiempo há marchamos más lentamente (España), sin la suficiente y acertada dirección, sin la conveniente energía; su literatura, su ciencia, su riqueza, su poderío, su bienestar, nos afrentan sarcásticamente, con toda crudeza, ignorándonos en el concierto de las naciones, fustigándonos sin piedad con la vergonzosa distancia á que nos hallamos del fin, con el retardo que sufrimos sobre los demás; y al distanciarnos así de los que con mayor entusiasmo y bríos abren la marcha y marcan el camino, vamos además perdiendo la ayuda, faltándonos el acicate que con su ejemplo y con sus medios podían prestar-nos para el avance, al modo que el «entrenador» excita el entusiasmo y energía del corredor; y nos descorazonamos desesperados por nuestra ineptitud; y aumenta así la lentitud de nuestra marcha. Abandonados á nuestros propios medios, enfermizos y anémicos, al sentirnos distanciados, aislados, al ver de día en día acrecentarse el espacio que nos separa de los que nos preceden, decae el ánimo y se debilitan las fuerzas, disminuye la confianza en aquel típico espíritu español, aquellas nuestras incomparables iniciativas que hace muy pocos siglos, al comienzo de esta nueva era, nos ponían á la cabeza de la civilización y entregaban en nuestras manos la antorcha de guía en la peregrinación humana hacia el progreso.

Tal debe ser nuestro ideal: recuperar el empuje que tan grandes nos hizo: romper con esta laxitud y abatimiento.



Con estas ideas resultantes; planteadas ya las bases en todo lo que precede; reunidos todos los antecedentes necesarios, voy á permitirme brevemente, concisando las frases para precisar los términos, entrar en el estudio de las tristes condiciones actuales de nuestra patria en esta marcha de la civilización; marchar á la busca de las tres ruedas defectuosas que lleva nuestro carro, y procurar el afirmado robusto de esa armazón y dirección que las liga y dirige, hasta hoy con tan nimio resultado; con la exposición de los defectos y deficiencias, de las faltas y los errores, que empecen la marcha, á fin de que, ruedas y estructura, unidas y en armonía, reforzadas y bien dirigidas, hagan avanzar á grandes jornadas nuestro carro con seguridad, y recobrando el terreno perdido, vuelvan á colocarlo, si es posible, que sí lo es, á la vanguardia del progreso, en su antiguo é inolvidable lugar.

---

# QUINTA PARTE

España.

---

## CAPITULO XXII

### § 1.º—PARTICULARIDADES.

Sentadas en lo que precede, con la posible amplitud, las bases, expuestos los preliminares necesarios, desarrollada la materia en su generalidad, aquí sólo me toca ocuparme de particularidades que acrecienten ó aminoren los efectos de las causas antes vistas, que dén mayor ó menor realce á algunas de ellas en nuestra España; y sobre todo, de esbozar las deducciones que de cuanto vá dicho y se diga, puedan sacarse, y que en tan altísimo grado afectan al porvenir de la patria.

Procuraré ser breve (condición, además, impuesta por las circunstancias, ya que hasta de tiempo material carezco para desarrollar en el plazo que me resta lo que me falta decir), mas no sin advertir que muchos, quizás cada uno de los párrafos que siguen, tratados á fondo, pudieran dar margen á un extenso tratado; pero siendo algunas de ellas materias sobrado conocidas, datos, otros, sabidos de todos; careciendo, por otra parte, para la época actual, de estadísticas concienzudas, que me merezcan entero crédito—¡cualquiera averigua cómo se hacen muchas de ellas!—, vale más, creo yo, reducir los datos, que basar sobre números problemáticos,

deducciones de aparente rigorismo. No dejaré, sin embargo, en cuanto lo permita el tiempo disponible, de poner algunas cifras que orienten, escogidas entre las pocas que son de fiar.

Pasaré revista á las distintas materias antes expuestas, ajustándome á la misma marcha que he seguido en el cuerpo general de mi ensayo, limitándome á anotar en los puntos que convenga, las particularidades procedentes.

## § 2.º—NECESIDADES.

Voy casi á pasar por alto los «Preliminares», por varias razones: como materia de carácter general no ofrece dificultades su aplicación; repetidas veces me he referido en su curso á particularidades españolas; exigiría además larguísimo espacio el fundamentar opiniones en materias de apreciación. Citaré, no obstante, dos puntos importantes: el *absentismo*, tan combatido desde Saavedra Fajardo hasta nuestros días (1); y su secuela del *noble* (?) desprecio al trabajo, pesadilla de nuestros economistas desde el siglo XVI, y que desde las clases superiores se corre hasta las ínfimas de nuestro pueblo: condiciones de raza, ambas; pero combatibles por la educación.

Unas palabras, también, sobre el régimen monetario: las curiosísimas particularidades y clásicos ejemplos que nos ofrece su historia en España, son del mayor interés; lamento no poder entretenerme en explicarlos. Un caso como muestra. Concede Enrique IV cartas reales hasta á 150 casas de moneda, que, abusando de su privilegio, rebajan su ley: piérdese la confianza en la moneda: retrocede el país al cambio en *natura* «dando pan por vino y *trocando unas cosas por*

---

(1) Véanse, por ejemplo, entre los modernos: los escritos de López Martínez, la Memoria de 1885 de la Real Academia de Ciencias Morales sobre el *Absentismo*, las obras de Gómez Pizarro, Rodrigáñez, D. Fermín Caballero, etc.

*otras*», nos dice Alfonso Flórez (1), coetáneo suyo: siendo de observar, que al contarnos la subida enorme de precios con este desorden originada, dice que «En el oro no pudo haber tasa», figurando ya en aquellos lejanos tiempos como verdadero *patrón* monetario.

Sitiado en Alhama el Conde de Tendilla, «hizo moneda de papel» con que «resucitó el trato y comercio, que por esta razón (falta de dinero) estaba suspendido», nos cuentan las historias. Antiguo patrón papel, aunque eventual y momentáneo.

Apremiado por el tiempo dejó ya los «Preliminares», y corriendo por el campo de las «Necesidades» llegó á la más importante: á la

#### *Alimentación.*

No ya la alimentación completa y variada, amoldada á las bases científicas antes expuestas, sino aun las cantidades de alimentos poco escogidos, y su condimento, suelen ser deficientes en grandes masas de población; y desde luego, en la mayoría de los casos en clases inferiores; insuficientes por completo, para sostener un trabajo corporal duro.

En el tercer párrafo del capítulo VI he aducido dos casos típicos españoles. Para consolidar lo característico que encierran, basta comparar el *j*) de allí con otro parecidísimo: en otra familia de un pescador de la costa cantábrica (Le Play, IV, núm. 6) (1856), formada de siete personas, correspondían al adulto: 121 kilogramos anuales de cereales, 37 de patatas, 30 de leguminosas, 34 de grasas y 96 de carne (pescado). Aunque suficiente en carne y grasas, resulta, como se vé, deficiente en el resto, y casi idénticas las cifras á las de su homóloga.

La gravedad estriba en que la deficiencia alimenticia es

---

(1) ? así supone Fr. Liciniano Sáez que se llamaba el autor de quien traslada la cita.

crónica (1). Los obreros industriales la han mejorado, pero todavía insuficientemente. A diferencia del extranjero, las leguminosas, que son un buen alimento, y en parte pueden reemplazar á la carne, abundan y se consumen con profusión en nuestra patria; pero así y todo, aun con nuestras alubias y garbanzos, la penuria de alimentación está extendidísima.

Las consecuencias, son de importancia extraordinaria; el decaimiento físico de la raza, manifiesto al comparar nuestro personal, con los hombrachones del Norte de Europa; sobre todo, la dejadez en el trabajo, uno de los males más graves y como he dicho, más arraigados y más antiguos (la preocupación de Campomanes y de todos los escritores económicos españoles, y de cuantos viajeros extranjeros escriben de nuestras cosas) que padecemos, y que es característica en los jornaleros de muchas de nuestras regiones; la mortalidad infantil; son las que primero aparecen; y exigen, por razones económicas, por motivos sociales, por patriotismo y hasta por humanidad, que se llame enérgicamente la atención sobre ello, y por todos los medios se procure evitar el que se prosiga por esa pendiente. Sin buena alimentación, es inútil hablar de energía de la raza; ridículo el hacerlo de trabajo intensivo; no puede soñarse en una potencia nacional, ni aspirar á la riqueza. Su deficiencia, y la flojedad en el trabajo, hijuela suya, son grandes y persistentes enemigos que sin tregua y con todas armas debemos combatir.

Diferencias grandes, existen y son sabidas: el jornalero extremeño, el andaluz, el castellano, comen muy distinta-

---

(1) No deja de ser interesante que el Ordenamiento de las Cortes de Valladolid de 1258 (Alfonso X) reglamente, entre varias leyes suntuarias y otras curiosísimas disposiciones, la comida hasta de los ricos-hombres: 13. «Que rric omme nin otro omme ninguno de sus rregnos que non coman sinon de dos carnes cada día, e la una en dos guisas; o caça sila caçare o si gela diere el quila caçare, e el día de carne que non coma pescado si non fueren truchas, e ala cena que coman de una carne qual touieren por bien, de una guisa e non mas. Et que non coman en día de pescado sinon de tres pescados, e el marisco non sea contado.» Claro está que no pretendo argüir de aquí deficiencia alguna.

mente que el vizcaíno y que el catalán; por eso, estas últimas regiones pueden presentar un adelanto grande sobre las otras, aun en la misma agricultura: aquella pesadez proverbial, aquella pereza del jornalero del Sur y del Centro, aparece muy amenguada en los del Norte y Noroeste; trabajan los últimos á igualdad de tiempo, muchísimo más, y con sus tres ó cuatro ó más pesetas de jornal, á la postre resulta su trabajo incomparablemente más lucrativo al patrono que el de 1,50 ó 2 pesetas del peón de otras regiones. ¡Qué lejos, sin embargo, de alcanzar al del jornalero del Norte de Inglaterra! Efecto en buena parte, casi en todo, de insanas tradiciones, esto es, de falta educativa, y de la alimentación.

Sobre la deficiencia alimenticia y sus consecuencias, véase el magnífico discurso de Sanz y Escartín en el Senado en 6 de Octubre de 1904, que la premura me impide comentar cual se merecía: refiérome por esto al original.

En el *Informe referente á las minas de Vizcaya* (1904) se calcula como necesario para la vida de un obrero, un gasto mínimo de 60 pesetas mensuales. ¡El jornal de 2,50 pesetas produce un déficit mensual de 6 pesetas! ¿Qué ocurre? que, no queriendo sacrificarse en todas sus distracciones y gustos, come menos.

#### *Habitación.*

Entre las otras necesidades, y dejando los *vestidos*, para, si queda tiempo, tratarlos al hablar de los precios, tema atrayente, ya que ha provocado tan numerosas leyes suntuarias en todas las épocas de nuestra historia (1), nos encontramos con la *habitación*, que contribuye también, como se ha visto, á la conservación del individuo. Hay que atender á que reuna las condiciones necesarias. En las grandes ciudades, con barrios nuevos, nuestro problema, en sus líneas generales, no

---

(1) Aunque bastante incompleta y de carácter vulgarizador, para tener una idea de esta materia, puede leerse la curiosa obra del ilustre Semper y Guarinos, *Historia del lujo y de las leyes suntuarias españolas*.

se diferencia gran cosa de como está en el extranjero: falta únicamente casi por completo la calefacción, que aunque menos necesaria en nuestro clima, no deja de ser precisa en una buena parte de España; de todos modos, al igual que en otros países, con todas las simplificaciones que la luminosidad y cualidades de nuestro clima, y las costumbres y modo tradicional de vida—somos callejeros, paseantes; típicos son nuestros patios; «tomamos» el sol, ó el fresco, según las estaciones, etc.—, y nuestro clima permitan ó aconsejen, deben organizarse la vigilancia, la inspección, la ordenación de las construcciones para obreros. Un modelo excelente ofrece, con las oportunas modificaciones, la inspección inglesa. Si las deficiencias de la habitación se reúnen á las de alimentación, el resultado no puede menos de ser desastroso. Los niños de los barrios obreros de nuestras poblaciones, de las pobres covachas de nuestras aldeas, confirman desgraciadamente esta deducción. Peor, si cabe, se encuentran las pequeñas poblaciones y aldeas: la miseria, la suciedad, la falta de higiene, el desconocimiento absoluto de la comodidad (comfort), caracteres que con lo desvenojado (ó descuidado) de los ajuares tampoco escasean en los grandes poblados, *producto de la falta de educación*, y nó sólo de la pobreza, carcomen á las pobres familias. Ahí el remedio, debe venir indirectamente: primero los medios, la riqueza, esto es, *trabajo*; y tras de los recursos, ó con ellos, la enseñanza para aprender á emplearlos convenientemente para el bienestar de la familia, quiere decirse: *educación*. Considero que á este efecto (como á tantos otros), el ejemplo de las escuelas, de las iglesias y sus dependencias, de las oficinas públicas de toda clase (correos, ayuntamientos, estaciones, etc.), de la limpieza y buena conservación de las calles, plazas, y carreteras y caminos, son de capitalísima importancia, é incomparablemente más eficaces que cuantas enseñanzas y consejos «platónicos» quieran darse. Y creo más: creo que aprovecharían á altos, medianos y bajos. Todos necesitamos aprender.

La vivienda agrícola tiene otro aspecto interesantísimo en el que debo hacer hincapié: su *situación*. No me refiero

aquí á la parte higiénica, en general, menos influida en el campo que en las poblaciones por el emplazamiento, fácil de elegir, sino á lo que para la productividad, riqueza y porvenir de un país preciadamente agrícola, quiere ser un acertado reparto y asiento de sus laborantes agrarios. Garantida la seguridad personal, facilitadas las comunicaciones por redes de caminos cada vez más densas, van cayendo los grandes muros que cerraban el paso hacia el acortijamiento, con tanto tesón defendido por D. Fermín Caballero, y al que las leyes (1907) de colonización interior muestran cierta orientación. Uno de los por muchos conceptos más interesantes problemas de la cuestión agraria—la primordial en España—, sigue con esta misma, sin resolver: ¡no llevamos más que ciento cincuenta años estudiando una ley Agraria! ¡Y es nuestro gran problema interior!

#### *Necesidades culturales.*

Pasando á las *Necesidades culturales*, nuestro campo se ensancha, y en él, con las inferiores forman un solo grupo que al unísono eleva sus quejas, las clases medias y las más altas de la sociedad: la *educación*, ese gran factor universal, es también aquí, lo que más necesitamos. Somos uno de los países de Europa que más analfabetos cuentan; es legendaria (1) la escasez en que viven los maestros de escuela; nuestras universidades se limitan á gloriarse de su famoso *pasado*. Á instrucción pública, no se destina más que el 5,2 por 100 del presupuesto del Estado (58.524.586,12 pesetas sobre 1.122.632.455,47 pesetas). Y, sin embargo, esa es y debe ser la principal base del resurgimiento de España! La educación es la impresión que, después de la del cariño maternal, más y más indeleblemente se graba en el hombre, y le acompaña en toda su vida; impulso, cuya dirección inicial nunca

---

(1) Pero, gracias á Dios, vá rápidamente corrigiéndose, y parece que no tardará en cambiar su estado por completo.

se borra; al mostrarle y al dirigirle á nobles fines, al afirmar én él la dignidad personal, la conciencia del deber, la responsabilidad del ciudadano, el cariño á la patria; al mostrarle la conveniencia y el valor del trabajo para él mismo y para su patria, las ventajas del ahorro, los perjuicios, la repugnancia del vicio, le abre las puertas que dan paso á los senderos que llevan á hacerle completa y verdaderamente hombre, á constituirle en perfecto ciudadano, á dignificarle, á enriquecer á él y á su patria, á hacerles fuertes; con la educación moral desaparecería ese asqueroso y degenerante hábito del mal hablar, se dulcificarían las costumbres, se combatiría el matonismo; en una palabra, la educación es la panacea que yendo bien dirigida, abrazando á todos, á cada cual en su esfera, había de ennoblecer nuestras aficiones, fecundizar nuestra productividad, elevar nuestro nivel cultural, curar nuestros males. ¡Qué mejor educación que el ejemplo de los altos! La nobleza, las clases directoras deben dar la pauta; enseñar con su ilustración, con su actividad, con su *trabajo*, con sus costumbres, cómo se marcha adelante: el pueblo seguirá. Mal llevada, en cambio, la educación, no difundida por ilustradas clases medias, ó falta de buen ejemplo por parte de las clases elevadas, nos conduciría con rapidez á la ruina completa. Es cuestión tan capital, que ya que no puedo tratarla á fondo, quiero dejar, sin más, estas ligeras indicaciones para concederle en otra ocasión la atención que se merece.

### § 3.º—VARIACIÓN DE PRECIOS.

Noble y tradicional es la prosapia de las quejas sobre la carestía de la vida. He seguido su rastro hasta los tiempos memorables del Rey Sabio (1), pero, á buen seguro, que no

---

(1) Y hasta más de otros dos siglos atrás (Concilio y fuero de León de 1020), si quiere concederse á las tasas el valor de argumentos acreditativos de carestía. En dicho Concilio, en rigor no se *tasa* más que el jor-

fueron entonces inventadas. «Sepades que sobre que *las gentes se me quexauan mucho de la grant carestia.....*», dice en el Ordenamiento de Xerez. Repítelo D. Pedro el Cruel en el «de Menestrales»; láméntanse los pueblos en tiempos de Enrique III, y no se apagan yá desde estos tiempos los ayes del país, que en cuantas Córtes se reúnen reproducen sus dueños. Épocas de miseria, tiempos de esplendor, decadencia y poderío, son indiferentes; no se acallan nunca. En pleno siglo XVI, en la cumbre de la riqueza y del poder, no yá el pueblo, sino sabios tan profundos conocedores de sus tiempos y de su época, como Covarrubias y Guevara, para no citar otros, unen sus voces al clamoreo general: «Quien huviere leydo las Coronicas de Castilla, y leyes antiguas del Reyno, hallará que las viandas, mantenimientos, y las demás cosas necessarias para la vida humana, *valltan tan baratas*, y en tan baxos precios, que con un real *del peso mesmo* que los de agora tienen se comprava y podía comprar lo que en este tiempo, no se podía comprar con diez, ni con quinze reales, ni por ventura, con veynte.....» Y el célebre Obispo de Mondoñedo, quéjase en una de sus cartas: «bien creo, señor, que os espantéis del *barato*, que *havía* en aquel tiempo (de Don Juan el Primero), y de *la careza*, que *ay agora* en los bastimentos.....» La fatalísima orientación de la petición 214 de las Córtes de Valladolid de 1548, no se funda en otros argumentos, sino en «el crecimiento del precio de los mantenimientos..... y otras cosas de que en estos reinos hai general uso y nescesidad.....» hasta el punto de que «las cosas son venidas á tal estado, que no pudiendo ya la gente que vive en estos reinos pasar adelante según la grandeza de los precios de las cosas universales.....» (1).

El esplendor, el poderío, la riqueza, por consiguiente, no

---

nal, y de los alimentos se dice: «*constituant mensuras panis et vini et carnis*»; pero de la variabilidad de dichas medidas creo yo que puede aceptarse que envuelve una manera de fijar las tasas, como á continuación lo hace con el salario.

(1) Lo que les lleva á pedir que «V. M. *defienda* (prohiba) *la saca de llas* (de las cosas) destos reinos para las dichas Indias.....»

interrumpían el alza. Y si me he entretenido con algunas citas en este punto (mucho menos de lo que proyectaba y debía), pese á mis apuros por terminar, es por su trascendental interés, porque fundamenta el que venga yo á concluir, que la progresión de los precios, es una *ley del desenvolvimiento económico y social!* (1). Ley que, como tendencia general (que así es como debe entenderse, dejando al lado episodios y oscilaciones), sigue actuando inconvencible, sin atenuaciones, hasta nuestros días, cual compañera inseparable, *efecto y consecuencia, del progreso general*, de la misma civilización.

Nuestra tendencia, por lo tanto, no ha de ser la de oponernos y tratar de detener la irresistible marcha del progreso, sino investigar sus principios y el enlace de éstos con el encarecimiento (2), é inquirir los medios de, dentro de este progreso (y por ende sin atacar á la carestía, mas sí á sus efectos), lograr el bienestar y la satisfacción individual y general.

Mas, al arribar á este punto, ocurre preguntar: ¿puede apreciarse en estos mismos momentos que estamos viviendo, la actuación de esta ley? ¿Siguen variando los precios en el sentido que ella marca?

Lamento no poder extenderme en la respuesta; el tema mismo propuesto por la Academia y determinante de este escrito, me releva de empeñarme en demostrar que el encarecimiento continúa, y constituye una verdadera preocupación general: más concreta es la segunda cuestión, pero, sea de ella lo que fuere (y la primera pregunta es la afirmación de la segunda), poco especial quiero decir sobre los precios actuales en España y sus variaciones. Tengo á la vista coti-

---

(1) Ya barruntaba esta ley un escritor (su pseudónimo es «Manejo del Campo») de hacia 1629: «Que con lo que en cada edad se vá quedando de sumas olvidadas en poder de la malicia de los tiempos (que casi ningún siglo se escapó de semejante naufragio) se ha ido duplicando el número hasta formar tan gruesas cantidades como cuestan oy las cosas.....»

(2) Cosa que no pretendo hacer yo aquí, si bien muchos de los puntos de vista antes expuestos y otros que luego tocaré, marcan caminos que conducen á este propósito.

zaciones, listas de precios; aunque en sus tendencias generales parece que siguen la influencia del mercado universal, sus valores absolutos ofrecen la diferencia y las oscilaciones correspondientes á los derechos de aduana y transportes, á la intervención del comercio intermedio, cuyo menguado desarrollo la dá poca fijeza, y al efecto complicadísimo de los cambios, sobre todo, naturalmente, en los artículos que se importan en cantidades de consideración; y por fin, prescindiendo de detallar otras causas, las condiciones locales se marcan más fuertemente todavía que en el resto de Europa, como consecuencia natural del estado de las comunicaciones, que distan enormemente de la extensión, perfección y baratura que han alcanzado en otros países, y dejan obrar con más libertad á los factores locales. De ahí las variaciones importantes que se observan de unas plazas á otras. Citaré sólo el carbón y los trigos. Entre Bilbao y Barcelona, *ambas* plazas marítimas é importantísimos mercados, el precio del carbón marca una diferencia de 5 á 8 pesetas tonelada, en que es más subido el precio catalán.

La cotización actual (1911) del trigo en Valladolid es de 39,50 reales fanega (de unos 43 kilogramos) sobre vagón, ó sea de 92 reales = 23 pesetas los 100 kilogramos; en Barcelona, plaza de primera importancia también, y la principal como importadora, se cotiza de 27,25 á 28,17 los 100 kilogramos el candeal de Castilla, con cosa de 20 por 100 de aumento sobre el precio castellano. Si se recuerda lo manifestado en su lugar, sobre el comercio al por menor, no chocará el que estas diferencias desaparezcan ó se atenúen sobremedida en los precios del detalle. El consumidor personal, (llamémoslo así para distinguirlo del industrial y del comerciante) apenas notará semejantes variaciones, si es que existen. En otros artículos, carnes por ejemplo, son más pronunciadas las diferencias, y trascienden al consumidor. Por eso se habla de poblaciones caras y baratas.

Los motivos apuntados hacen en primer lugar, casi inútil, en segundo, difícil, acumular datos y más datos de precios utilizables, es á saber, que permitan obtener deduccio-

nes generales; puesto que, aparte de las condiciones locales, causa esencialísima de variación, ya he indicado y repito las cuatro causas principales que hacen se eleven casi todos nuestros precios (y no sólo los de artículos importados, sino también los de los indígenas; actuando además en éstos los factores de producción, de que diré luego) sobre los del extranjero, y difieran entre sí en las distintas plazas: los cambios, los derechos de aduana (y de consumos), el comercio no directo y los transportes. Los precios de detalle vienen además influidos por el comercio al por menor, menos organizado, más arbitrario y circunstancial aquí que en el extranjero; si en éste obra como se ha visto en su lugar, ¡cuánto más aquí!

De todos modos, no quiero dejar de recoger algunos datos entre los más autorizados. El eminente economista Sanz y Escartín, compara del siguiente modo los precios de Madrid y Barcelona con los vigentes para iguales cantidades y clases en París, en 1903:

	Madrid.	Barcelona.	París.
Pan.....	0,42	0,41	0,35
Carne de buey.....	2,90	2,10	1,65
Carne de cerdo.....	2,10	2,50	1,70
Vino.....	0,63	0,50	0,43
Azúcar.....	1,35	1,20	0,93
Patatas.....	1,17	1,16	0,14
Huevos.....	11	10	6

que confirman plenamente las observaciones que acabo de hacer.

Según datos ministeriales (*La moneda y los cambios*, 1905), la variación definitiva y la subida de precios medios entre los años 1893 y 1903 fué:

	Céntimos.	Por ciento.
Pan.....	2	6,06
Carne.....	60	50
Cerdo.....	50	35,71
Alubias.....	20	17,39
Vino.....	15	30

	Céntimos.	Por ciento.
Bacalao.....	50	55,55
Arroz.....	15	30
Patatas.....	70	53,84
Azúcar.....	20	21,05
Calzado.....	360	40
Vestidos.....	25	20

Finalmente, debo á la amabilidad del Sr. García Alix los siguientes valores, que apunta en su razonado informe al Consejo de Ministros sobre *El problema de las subsistencias* (1905).

La unidad alimenticia, como la llama, en los 218 mercados principales de la nación, representada dicha unidad por un kilo de las especies: vaca, carnero, cerdo, trigo, judías, garbanzos, arroz, patatas, un litro de aceite y otro de vino, dá los siguientes precios y variaciones resultantes:

	Pesetas.	Números relativos. — Por 100.
1891.....	100	7,07
1892.....	101,6	7,19
1893.....	102,2	7,23
1894.....	104	7,35
1895.....	105	7,42
1896.....	106,4	7,52
1897.....	107,2	7,58
1898.....	110,8	7,83
1899.....	110,1	7,79
1900.....	114,8	8,11
1901.....	117	8,27
1902.....	108,8	7,67
1903.....	108,6	7,67
1904.....	126,2	8,91

Como se deduce de estos datos, á los que sería fácil agregar muchos otros, de menos autoridad y más bajo valor demostrativo (locales), la subida de precios en estos últimos años es manifiesta en casi todos los artículos. El efecto de las oscilaciones en los cambios, y los otros factores ya advertidos, hace que se separen á veces de lo visto para el extran-

jero; debiendo además atender en las comparaciones á que los «índices» van referidos á épocas bases distintas.

Incomparablemente más amplios son los horizontes que nos abre la historia de nuestros precios en pasados tiempos. No deja de tener sus dificultades, que á la vez resultan enseñanzas, cual ocurre con el valor del dinero en que se evalúan, variable en grado tan extraordinario, como puede verse en la unidad á que casi en todo el curso historial de los reinos castellanos se refieren los precios: el *maravedí*. «El marco dela plata fina quel den enla moneda por quinze maravedís», establece Alfonso X, fijándolo así en 15,3 gramos de plata fina, que son los que tienen 3,4 francos actuales. Se halló que «un maravedí de oro» de tiempos de su padre San Fernando «pesaba» (quiere decir: equivalía) seis maravedís «de la su moneda» (de Alfonso). Pues bien, el maravedí acaba en el siglo pasado (XIX) y nominalmente desde los Reyes Católicos—Ordenanzas de Medina de 1497—valiendo la 34 ava parte de un real, ó sea entraban 136 maravedís en una peseta (un franco), ó equivalían á cosa de 0,033 de gramo de plata: 463 veces menor que el maravedí de Alfonso X ¡y unas 2.770 veces menor que el de San Fernando! Curiosa é interesantísima por muchos conceptos su historia, lamento carecer de tiempo para delinearla: aun en los precios tendré que limitarme á escasísimas aportaciones de datos é indicación de fuentes (1).

En la alza de precios conviene reparar en las circunstancias que la acompañan ú originan. Pueden ser accidentales, como en años de hambre (1506) (2), ó como cuando en tiem-

---

(1) En las monedas, la misma importantísima obra de Heiss, no me satisface en lo que afecta al valor ó equivalencia de las monedas. ¿Pero qué más se quiere? En tiempos de Felipe V era difícilísimo discernir entre el Real de vellón y el Real de plata. Atribúyenles unos, 25 por 100 de diferencia; hácenla otros subir á casi el doble de valor: cien reales de vellón equivalen á 53  $\frac{1}{2}$  de plata! (Compárense dos obras técnicas coetáneas: *La Banque rendue facile* y *La Bibliothèque des jeunes négocians*).

(2) Ó en el de 1213 en que según los *Anales Toledanos*: «fué hora que custó el almud de la Ceuada LX soldos.....»

pos de Enrique IV (y cuantas veces se empeoraba la moneda, que fueron muchas) «la vara de paño, que solía valer doscientos maravedís, llegó á valer seiscientos..... y el quintal de cobre, que valía dos mill, llegó á valer doce mill.....»; ó debidas á circunstancias locales, á veces también fortuitas, cual las del año 1485, en que las avenidas destruyeron los molinos en Castilla la Vieja, cotizándose en Valladolid la harina á 20 reales fanega, cuando la de trigo no pasaba de 90 maravedís (unos tres reales): en el mismo año, en Sevilla, valía la fanega de trigo 150 maravedís; ó, finalmente, son las generales (mucho más ocultas y complejas), que determinan en la línea oscilante de precios, una tendencia resultante decididamente ascendente; orígenes de la ley progresiva á que antes me he referido.

Aparece esta última, evidente y documentada en las *tasas* oficiales. Sin una conversión paralela del valor ó equivalencia del dinero circulante en el momento de la tasa, será ficticio cuanto quiera deducirse de los datos que aportan. Los documentos legales relativos á la moneda permiten lograrlo. Yo lo hubiera hecho gustoso, sin la premura con que escribo, y existe algún ensayo en este sentido (1).

Veamos algo sobre el trigo (2): Enrique III, en 1369, lo tasa en 18 maravedís viejos ó seis reales de plata en la Corte, y 15 y cinco, respectivamente, fuera de ella. Habida cuenta de la enorme baja que en el siglo xv sufre la moneda (3), descende el valor real de la fanega, aunque el nominal ascienda. En 1459 se cotiza á 40 maravedís, ó dos reales (de su época); oscila, según condiciones eventuales, pero en conjunto sube de valor hasta el punto de que en 1502 precisa nueva tasa en 110 maravedís, equivalentes (en su tiempo) á tres reales y ocho maravedís: la cebada se fija en 60 y el

(1) Por ejemplo: Clemencin, en sus *Notas al Elogio*.

(2) En 1233, se apreciaba el «kaiz» de trigo en 12 mrs.; el de cebada á tres mrs. (Carta de pago de D.<sup>a</sup> Urraca, viuda del Señor de Vizcaya—citada por Salazar y Castro en sus *Pruebas de la Historia de la Casa de Lara*).

(3) Véanse las obras de Fr. Liciniano Sáez.



centeno en 70 maravedís. En 1503, la libra de pan cocido se marca en dos maravedís. Rápida es la subida (1) en el siglo XVI (¡oro y plata de América!): en 1558 la tasa es de 310; en 1571 monta á 11 reales ó 374 maravedís la fanega; en 1582 vale 14 reales; 18 en 1600, y en 1632 piden las Cortes del Reino la abolición de las tasas. Siglo y medio más tarde, desde 1793 á 1808, calcula Clemencin, de datos cuidadosamente recogidos por él mismo, en 62 reales y tercio el precio medio en la Corte; 56 reales fuera de ella.

En la imposibilidad material de aglomerar otros curiosísimos é instructivos datos, limitaréme á algunos interesantes. «La mejor vaca parida, con su fijo», vale seis maravedís en tiempo de Alfonso X; cinco sueldos el mejor carnero; «una cuarta de maravedí» el mejor cordero vivo; «el mejor puerco engrossado», tres maravedís; un par de perdices, diez pepiones. Años después, en Valencia, valía cinco dineros, y en 1324 se tasa la libra de carne en cuatro hasta diez dineros.

Según Tramoyeres, durante el siglo XIV el alquiler de una casa (de alto en bajo y casi siempre de tres ventanas al frente) era en Valencia, de 80 á 180 sueldos anuales. Se conservan casi iguales durante tres siglos. En el XVIII crecen cosa de 25 por 100, oscilando los alquileres entre 60 y 80 pesetas anuales (2).

¿Y qué más? Ya en tiempos modernos, en 1493 para la escuadra de Artieta (3) se conviene en darle en especie los «mantenimientos..... ó si (los Reyes) quisieren más, darles por cada persona..... un ducado cada mes.....»; y en 1516, al prepararse en Cartagena la expedición á Orán, costaba ¡diez maravedís diarios el alimento de cada hombre!

Las tasas de paños, armas, etc., son, además de curiosas,

---

(1) La efectiva es muchísimo menor que la aparente: recuérdese lo antes dicho sobre el enorme descenso del valor del maravedí. También el «real» de plata cambia de valor.

(2) «Como se edificaba poco, dice á continuación Tramoyeres, y aumentaba el vecindario, las clases obreras más humildes fueron introduciendo la costumbre de realquilar varios departamentos.....»

(3) Que transportó á África al último Rey moro.

interesantísimas, ya que descubren el estado y movimiento de la industria en el país y en el extranjero, la influencia de los transportes y mil otras cuestiones á cual más valiosas. Tal vez de mayor interés y más claridad para deducir la marcha del alza del coste, fuese el valor específico (por tonelada) de la construcción naval. Pero no puedo entrar ni en el uno ni en el otro de estos asuntos, á pesar de mis deseos y de tener reunidos los datos oportunos.

Y dejando este particular, pasemos ya á las causas.

#### § 4.º—CAUSAS ECONÓMICAS.

No pudiendo añadir á lo dicho sobre el valor del dinero lo que tenía preparado, paso aquí á tratar de

Los *factores de la producción*, siguiendo la misma marcha que en el cuerpo de mi trabajo.

En las *primeras materias*, y refiriéndome á los tiempos actuales, sólo hay que observar el recargo que las comunicaciones, el comercio, aduanas y cambios establecen sobre primeras materias brutas ó productos semi-fabricados que deban importarse, ó de producción propia, conforme á las influencias que se vieron en los artículos correspondientes; y además de esto, y de la carencia de puertos francos (de que se habla siempre y no se hacen nunca) (ó de alguna de las numerosas formas sustitutivas para obtener análogo efecto), que permitiesen industrias de exportación y desarrollo comercial, hay una particularidad de la mayor importancia. Exportamos primeras materias (minerales, frutas, lanas—¡sucias!—, esparto y tantas otras fundamentalísimas), importamos los productos obtenidos con ellas; ó sea, pagamos al extranjero el que nos trabajen lo que nosotros no sabemos ó no queremos hacer; nuestra *ignorancia* ó nuestra *pereza* nos hace tributarios del trabajo extranjero. Así, por ejemplo, exportamos mineral de cobre (somos el primer país europeo en

producción), é importamos *muchos millones* de pesetas de cobre en aleaciones, planchas, tubos, barras y sobre todo alambres, ¡y hasta en lingotes! Mentira parece. La metalurgia del cobre para la obtención de estos productos y semi-productos, no es, sin embargo, tan difícil ni tan desconocida en nuestra patria, ni despreciable el consumo. Se importan 8 á 12 (y años que hasta 30) millones de pesetas. Digamos lo mismo del hierro, del que enviamos muchos millones de toneladas al año, en mineral, y no elaboramos en casa desde hace muchos años arriba de ¡380.000 toneladas! y Alemania pasa de 143.000 en 1840 á cerca de 13 millones en 1907, casi decuplicando su producción en dos tercios de siglo; los Estados Unidos, de 574.000 á mediados del siglo XIX, á cerca de 26 millones en 1907; Inglaterra, que en 1740 sólo produce 7.000 toneladas; en 1800, 158.000; medio siglo más tarde llega á 2 millones y cuarto; comienza el siglo XX con cerca de 9 millones y rebasa los 10 en solos seis años más. Y en industria tan fundamental como ésta (una de las principales que gradúan el nivel de una nación) no encuentro yo la gravedad en la insignificancia de nuestra producción, sino en el *estancamiento*, y en la indiferencia y pasividad con que contemplamos la salida de nuestros irremplazables minerales (1). ¡Y pensar que en el siglo XVIII en Inglaterra se empleaba en la construcción naval cavillería de madera, como se dice en un informe oficial nuestro, por «pura necesidad, *por falta de buen hierro*»! Exportamos seda en bruto, y la recibimos en telas por valor de algunos millones. Exportamos lana *¡sucia!* y la importamos, no sólo tejida, si no únicamente *¡lavada!* por millones de pesetas. Exportamos cáñamo, importamos papeles finos (2). ¿Qué pasa de nuestros vinos? ¡Van á Francia á mejorar los suyos! ¿Por qué exportamos tanto aceite bruto al Mediodía francés? No quiero proseguir. Bien á las claras están las causas. Léase el título de mi trabajo.

---

(1) El Fuero de Vizcaya prohibía sabiamente su exportación.

(2) El papel era desde sus comienzos una industria típica y aventajada en España.

*Parte técnica.*—Si en las «primeras materias» he tenido que acudir á mi título, ¿qué diré en la parte técnica de la producción? Mucho se vá adelantando, es indudable; demuestra esto mismo la convicción de la necesidad de mejoras que existe, la buena voluntad, pero muchísimo más falta por hacer, y sobre todo por completar. Granjas agrícolas, escuelas industriales de ingenieros, de peritos, y de operarios, de minas, de obras, se han implantado en número crecido; ¿pero basta esto? De ningún modo. La ignorancia y la pereza siguen acompañándonos; estamos muy lejos de lo que debiéramos: y conste que soy parte en el asunto. ¿Á cuántos se extienden los beneficios de aquellas enseñanzas? Y aun así y todo, ¿está todo ello á la altura necesaria? ¿Existe la base, esto es, el amor al trabajo y el entusiasmo en todos, que permita aprovechar de esas instituciones, que cada vez más generosamente prodiga el Estado, en toda su eficacia; se dispone de los conocimientos y práctica adecuados en el profesorado; se han instalado y se manipulan los medios *prácticos* de instrucción y de ejercicio convenientes en los establecimientos? Hay que confesar que se está muy lejos del ideal. El profesorado, mal pagado (1), no puede dedicar toda su actividad á su enseñanza. Las escuelas tienen material insuficiente ó deficiente, ó, aunque muchas veces aparente lo contrario, poco *práctico*: ¡resulta casi siempre, lo digo por experiencia y por conocer bastante lo que ocurre, de un practicismo *teórico*! Por otra parte, las escuelas son escasas, en uno ú otro de sus grados, ó, por el contrario, poco justificado su emplazamiento. Á otro punto:

Somos un país principalmente agrícola. Pues bien: nuestra producción específica se cuenta entre las más bajas de Europa; y sin embargo, nuestro suelo es feraz, nuestro clima incomparablemente mejor que el de gran parte de Europa. En otro aspecto: 46,6 por 100, casi la mitad, de nuestro

---

(1) También aquí han cambiado favorablemente las circunstancias desde que se redactó este trabajo. Pero los profesores hemos ganado en sueldo, ¡mas no hemos modificado nuestros procedimientos!

territorio es baldío; no lo utilizamos. ¡Vamos á la cabeza de Europa en este triste papel! Sólo Noruega, por condiciones especialísimas, imposibles ó poco menos de dominar, tiene más (74,6 por 100). Portugal con 45,2, ¡Turquía! con 43,9, que nos siguen, están mejor aprovechados que nosotros. ¡Y pensar que en el Luxemburgo sólo 5,5 por 100 son terrenos baldíos; que Austria-Hungría, con el Tirol enclavado en los Alpes, como todo su Oeste, con los Cárpatos por el otro lado, ó sea con tantas ó más montañas y más inasequibles que nosotros, sólo tiene 9 por 100! ¡Italia, tan parecida á las nuestras en sus condiciones naturales, sólo tiene 11,6 por 100 sin cultivar! Pero hay más: ¡el total de nuestra tierra de labrantío (incluso los barbechos), con sus 11.429.000 hectáreas, no llega á sumar la mitad de lo que tenemos baldío! En Italia es casi cinco veces y media mayor. ¡Aun en esas 11.429.000 hectáreas, reservamos 2.000.000 al barbecho! También en éste vamos á la cabeza de Europa, salvo en este caso Portugal (con 650.000 sobre 2.466.000 hectáreas). Y el barbecho representa cultivo *extensivo*; como se vé, y es sabido, el predominante en España, tanto más, cuanto que del total de labrantío hay 1.707.000 hectáreas de viñas, y por tanto la proporción de barbechos se refiere al resto: y hoy día el cultivo extensivo significa atraso, salvo cuando se trata de regiones vírgenes (Estados Unidos, Argentina, Colonias, etc.).

Aun en lo labrado, la producción es ínfima: en 1907 recolectamos 7,3 quintales métricos de trigo por hectárea. Suecia en el extremo Norte de Europa, recogió 18,6; Austria-Hungría, 12,1; Noruega, más de 15; Holanda, 23,4; Bélgica, 27,13; Inglaterra, 23,7; Francia, 20,2; Alemania, 18,7 quintales métricos por hectárea, como término medio, en el mismo año. Véase si las cifras son aplastantes. Resultado: que podríamos y deberíamos exportar trigo (mientras no implantáramos cultivos más productivos) y nos cuesta muchos millones de pesetas al año (no es raro pasar de los 100 millones) el completar lo necesario para nuestro consumo.

Atraso evidente, al que Garcéa Alix atribuye, con razón en gran parte, la carestía de los alimentos, al que agregaré

en seguida otras consideraciones; pero antes quiero puntualizar algo más tan importante extremo y hacer notar lo poco que nos falta para bastarnos en este terreno. Nuestro consumo anual de trigo, en el período 1901-1905 fué de 204 kilogramos por cabeza (incluso lo destinado á siembra); necesitamos para 20 millones de habitantes, un total de trigo (y centeno) de 4.080.000 toneladas, lo que con 3.697.925, hectáreas de trigo y 901.689 de centeno (1907), exige tan sólo una producción de algo menos de 9 quintales (métricos, de 100 kilogramos) por hectárea: ¡la tercera parte de la obtenida en Bélgica! para hacernos independientes del extranjero. ¡Débil progreso el que se pide! Y es lógico lo que nos ocurre. Nuestra importación de nitratos es insignificante. ¡En Madrid, las cuadras y establos tienen que pagar por que les retiren las basuras! ¡Los arrendamientos en el Centro y Sur se hacen por cuatro años! ¡Y sin abonos, con esquilamiento del terreno, no hay cosechas dignas de tal nombre! ¡Hace muchos años que Liebig inmortalizó su nombre, sin que por lo visto nos hayamos nosotros enterado! No desconozco que en muchas ocasiones, intentos de mejoras han ocasionado la ruina de quien los ha intentado: pero ¿se ha procedido con el método debido, y con suficiente conocimiento de causa? Me atrevería á aseverar que nó, en la inmensa mayoría de los casos. Conozco también de éxitos notables, unas veces por casualidad en acertar; otras por haber estudiado y planteado convenientemente el problema. En general, he podido observar, aun en grandes propietarios, personas de elevada posición social y gran cultura, falta de dominio y de seguridad en sus conocimientos agrícolas. Por falta de espacio no repito análogas consideraciones para casi todos los artículos agrícolas y forestales, que deberían no sólo bastarnos, sino exportarse en grandes cantidades (las resinas y colofonías, etcétera, han empezado yá á explotarse racionalmente y á exportarse sus productos. Un excelente ejemplo).

No quiero dejar la parte técnica sin hacer notar una de las dificultades y faltas más graves que tenemos en España. Es la del personal especialista y enseñado. En agricultura,

falta, porque no se le llama, no tiene salida; por ignorancia, ó por falsa economía de los propietarios y arrendatarios; también por innecesario, gracias al fatal sistema de arrendamientos cortos; porque se prefiere seguir la cómoda y á veces necesaria (falta de braceros, caminos, también la extrema sequía, etc.) rutina, se desprecia, se desconfía (1) del adelanto; porque donde se pide personal técnico se mira con recelo, se desconfía del nacional—ya se vé, ¡estamos tan atrasados!—, se prefiere el extranjero: conozco yo casos de explotaciones agrícolas con ingeniero extranjero al frente; los catadores de vinos de algunas grandes bodegas, son extranjeros. La enseñanza, ¡cierto!, no es ideal, puede mejorarse, pero es aceptable: tenemos granjas agrícolas excelentes; propáguese; divúlguense los adelantos, vulgarícese y facilítese la enseñanza; no se omitan ensayos é investigaciones metódicas; impúlsese la producción racional, experimental, científica; facilítese la cooperación, abonos, métodos, semillas, maquinaria, y se logrará mucho. En algunos ejércitos, se dan clases agrícolas á los soldados campesinos. ¿Por qué no los imitamos? En Cataluña la cátedra de Pere Grau, los ingenieros agrónomos organizan constantes conferencias y prácticas de vulgarización. Excelentes ejemplos, también. Hablen las clases altas, los propietarios.

En la industria, falta el personal especialista, alto, medio y bajo, porque no puede formarse, falta campo. En efecto: quien se dedique exclusivamente, por ejemplo, á la fabricación de ciertos productos químicos (colorantes, pongo por caso), construcción de bombas centrifugas, el obrero vidriero, etc., encontrará dos ó tres fábricas que se dediquen á su especialidad, y no exclusiva, sino mezclada con otros varios ramos. ¡No tenemos fábrica—especial—de locomotoras! Si pierde su colocación en una, le será difícil, si no imposible, encontrar otra fábrica en que le reciban en buenas condicio-

---

(1) Lo repito: la falta de completos indispensables conocimientos, la deficiencia de medios en otros, por parte de la gente *ilustrada* (?), de los propietarios y hasta de técnicos, ha sido la causa de los numerosos y ruidosos fracasos.

nes. No se puede especializar; no se crea que éste es un caso excepcional, *es lo corriente*. El ingeniero, por ejemplo, debe *poder* dedicarse á cualquier industria, por lo menos de un grupo dado. Compárese con Inglaterra, con Alemania, en que hay especialistas en las cosas más insignificantes, en que en laboratorios particulares de investigación, hay fábrica química que sostiene 20 y más ingenieros, con soberbios laboratorios. Esta dificultad sólo poco á poco puede vencerse, con algo de buena voluntad, y con el desarrollo de la industria.

Más grave es la falta de ambiente industrial. El capital español teme á la industria. Y esto trae lo primero: su deficiencia: es un círculo vicioso. El prurito extranjerizante, aun entre los mismos industriales, que suelen ser grandes consumidores, prefiriendo los productos de fuera á los españoles, unas veces por sistema y otras por desconocimiento de nuestra producción nacional, es otro gravísimo defecto. Juez y parte en este tema, huyo de profundizar más en él, en este momento. Iría demasiado lejos, y además no dispongo de espacio.

Pasemos al *trabajo*. Es el punto capital, y, sin embargo, poco diré de ello, ya que su influjo aparece constantemente en todos los otros puntos. Véase lo dicho sobre la intensificación del trabajo, en el cuerpo de este ensayo. Aquí sólo dos ó tres observaciones que conceptúo de interés: por cierto bien pueriles; pero no por eso menos ciertas ni merecedoras de ser desatendidas. Calculando sólo en unos 5 millones, los españoles aptos para el trabajo, y suponiendo que por término medio, cada uno de ellos intensificase su trabajo una pequeña cosa, que aumentase su producción tan sólo en una peseta diaria, representaría esto, en 300 días laborables, la friolera de 1.500 millones de pesetas al año; ¡vez y media el importe del comercio exterior de España! ¡Y con lo poco que trabajamos, encontrándonos en la rama rápidamente ascendente de la curva de la productividad, bien lejos de su punto culminante (cuyo alcance representa un grande esfuerzo cuando se halla ya en sus proximidades), no ha de ser posible semejante pequeñez de aumento! Jornaleros que ganan

1,50 y 2 pesetas ¿no han de poder duplicar su trabajo útil, comiendo entonces bien? ¡Ah, aquellas oficinas de Londres! ¡Cuántas y cuántas *más* pesetas diarias de trabajo hace allí cada empleado, que en las buenas, soñolientas oficinas españolas! ¡Y aquellos hombres de negocios! ¡y aquella aristocracia! ¡Y la rígida, pero sabia y eficacísima organización industrial alemana! ¡Y la iniciativa incomparable de los yankees! ¿Por qué no olvidarnos de nuestra tradicional holganza? ¿Por qué no borrar para siempre el estigma con que nos afrentan con rara unanimidad los viajeros de todos los tiempos? ¿Por qué no atender las quejas de Ward, nuestro ilustre economista del siglo XVIII, y con él las de toda la pléyade de nuestros escritores, sobre el «millón de hombres que hoy viven sin ocupación alguna», y no escuchar al insigne Campomanes, que tantas veces y con tanta energía vuelve sobre este tema en su obra meritísima sobre el «Fomento de la Educación popular», cuyo solo título es ya todo un programa de gobierno?

Se habla mucho, y se desea por todos, como justo que es, el aumento de los jornales; dar mayor retribución al trabajo, más comodidades al obrero. Aparte de la obra nacional, humanitaria y social que eso representa, que desde luego es la principal, envuelve un aspecto económico interesantísimo. Ese aumento de disponibilidades en las masas, representaría mayor consumo, permitiría mayor ahorro: las consecuencias serían, mayor actividad productiva, comercial, mayor circulación, mayor riqueza. Son cerezas engarzadas. Tírese de una, y siguen las demás. Pero guárdese muy bien de hacer eso, sin que el obrero y el banquero se convenzan de que debe intensificarse el trabajo; á mayor paga, debe *producirse más*, mejor. Sin ello falta base económica, se consume más, se produce más caro, falseamos bajo nuestros pies el terreno en que debemos apoyarnos: es una política económica suicida. Es ésta, una idea fundamental para nuestro progreso. No debe jamás perderse de vista. *Intensifiquemos*. Porque de otra manera, ese mayor jornal, sería quitar á nuestra producción y no darle nada á cambio, y «quita y no pon, se acaba el montón», nos dice el refrán, condensando este caso.

El entumecimiento de los negocios y, á la corta ó á la larga, la ruina final, serían el resultado. Luego: trabajar más, trabajar mejor, ese es el lema (1).

La marcha que han seguido los jornales en los últimos tiempos, es paralela á la del extranjero. No ofrece como diferencia peculiar más que un cierto retraso, como arrastrados que hemos sido y no iniciadores. Tanto más trascendental es que no hayamos también intensificado nuestra producción (la particular de cada entidad, y la general ó totalidad de la nación—organización; planes económicos; fomento de nuestras fuentes de riqueza; mejoras de los medios y elementos productivos.....), por lo menos al mismo compás y con la misma energía que los de fuera. Más interesante y característica es su historia. Ya de antiguo se tasan los jornales, y se reglamenta la jornada. En el Concilio de León de 1020, ya se ordena en los fueros de la ciudad: «et estabelescam..... el precio de los lauradores.....» En 1268, «Los mancebos valan en el Andalucía..... dose maravedís al anno por soldada», y en el Centro, hasta Toledo, «seys», y más arriba de Toledo, «cuatro» maravedís ó «seys», e estos sean *los mejores* omnes de soldada e los que más valieren». El peón ganaba de jornal «tres sueldos de pepiones cada día» «e quel non den a comer». Los oficiales, cuatro sueldos. Juan I manda que el jornalero gane cuatro y medio maravedís viejos «y denle medio gobierno á tu talante». En Valencia, en 1324, ganaban tres y medio sueldos diarios los albañiles. En Barcelona, en 1365, el oficial tejedor de telas de fustán, tres sueldos y seis dineros; en 1389, el maestro zurrador, cinco sueldos, y su oficial dos y medio más la manutención. En Navarra, artífices forasteros que trabajan y decoran el palacio de Olite (en 1406), ganan, por ejemplo: uno de ellos, francés, «gages de quatro sueldos por día»; Johan de Nazon, «tapicer de autálica», y Lucien Bertholomeu, catalán, «gages de 4 sueldos y 6 dineros al día, importantes 82 libras y 7 sueldos al año».

---

(1) Desde luego supone una premisa: que se trabaje. Y nótese, que no huelga esta nota.

No deja de ser curioso que en 1387, D. Carlos III de Navarra lleve á Olite á tres «matatoros» que había hecho venir de Zaragoza para lidiar; dáles 30 libras.

Me veo obligado á grandes saltos. En 1628, se tasa para los hortelanos el sueldo del capataz en «quarenta y ocho ducados por un año y de comer». El «arriero que lleva la verdura, 24 ducados cada año y de comer». El regador, 36. Los jornaleros, á dos reales cada día y de comer; y á toda costa, cuatro reales cada día. Como se vé, son estos números ya muy próximos á los actuales, y atendiendo al valor del dinero, más altos que los jornales actuales andaluces. Un oficial zapatero gana cuatro y medio reales.

En cambio en Valencia, á principios del siglo XVIII, gana todavía un maestro 14 sueldos, 12 el oficial y ocho el peón; bien es verdad que la carne de carnero se vende á un sueldo ocho dineros la libra. En 1753, «el precio que ganan regularmente los mancebos, por ser el más corriente, son 15 sueldos».

Imposible continuar. Acabaré este punto, en el que apenas puede decirse que he desbrozado el camino, citando otro importante aspecto: nueva variación sobre viejo tema.

Para el español, el tiempo apenas cuenta. Como chirigota suele hablarse, de que sostienen los ingleses que *time is money*, pero nuestro ratito de charla con el vecino, con el compañero de trabajo, con el amigo; la ida y vuelta con toda calma á la heredad, á la oficina; las horas de café, de paseo, de siesta; las romerías y verbenas en días de trabajo; la serie inacabable de pausas y descansos en el peón y en el oficial; ¿no representan una ó varias pesetas diarias de producción perdida, de menos trabajo, de estudio no efectuado? Y por cima, la multiplicación de fiestas. ¿No cuenta? También nosotros *decimos* «El tiempo es oro».

En lo referente á *instalación y organización* voy á tocar exclusivamente un par de puntos particulares, que á no dudar me ganarán del paciente lector el dictado de machacón. Por lo que mira á la instalación, hay que hacer mucho, muchísimo y de gran importancia, en la parte agrícola; precisamente la que parece que tiene menos que ver con esto,

ya que no pueden cogerse las tierras y trasladarlas á otro sitio más favorable. Pero si esto no es factible, lo es en cambio, llevar á ellas ó conservar en ellas lo que necesiten. El sistema de aldeas y poblados enormemente distanciados, puede tener razón de ser, cuando falta seguridad personal, cuando las comunicaciones son defectuosas, cuando la producción nacional es excesiva; ó sea, poco más ó menos en la Edad Media. En casos contrarios no es defendible. Y ¿cuál es entre nosotros? Veámoslo: horas enteras de ferrocarril (!) se vá en España, atravesando terrenos yermos, interrumpidos sólo á grandes trechos por poblados con un pequeño círculo de labrantío á su alrededor, en que míseras ó rozagantes mieses, y si se quiere, una lujuriente huerta, dan un tono de color menos triste al paisaje: Aragón, Centro y Sur de España. Y fíjese en que he dicho, en ferrocarril (1); ó sea en comarcas con comunicaciones importantes; y precisamente lindan con líneas principales. Váyase á las provincias Vascongadas, á Santander, á Asturias, á determinadas comarcas de Galicia y de Cataluña: el aspecto cambia. En las Vascongadas, apenas se vé un terreno yermo, no se conoce el barbecho. Campos y bosque, tamizados de rientes caseríos, de que es raro el punto que no ofrezca varios á la vista. Eriales, desiertos, no existen. Las tierras, sin embargo, son peores en calidad, el clima es más lluvioso, pero mucho menos enérgico. Mas esos caseríos aislados, repartidos por todos los rincones, hacen que el labrador viva junto á sus tierras, trabaje, labre, hasta los linderos de su convecino. Él y su ganado no tienen que perder horas y horas en llegar á su trabajo. La hectárea de labrantío (secano) produce al propietario 100 y hasta 200 pesetas de renta y alimenta bien á la familia del inquilino: se recogen tres cosechas en dos años; y también aquí el cultivo es tradicional: ya Cabanilles nos dice que «á la siega sucede el cultivo de los nabos; á éstos el

---

(1) Un viajero de hace más de dos siglos cuenta que anduvo á caballo veintisiete horas seguidas por tierras del duque de Medina-Sidonia, sin encontrar poblado alguno. No es nuevo el mal.

maíz»: la laboriosidad es heredada: hoy día la educación hace que mejoren las razas de su ganadería; que con los abonos racionales y ampliación de las rotaciones de cosechas, los productos sean más altos. Ganadería y labranza combinadas. Laboriosidad tradicional, mejoras educativas, dan á aquellos sencillos y alegres aldeanos un relativo bienestar, arrancado á un pequeño pedazo de tierra. Más reducido es éste en las huertas del Sur y Levante; pero las condiciones son excepcionales. No quiero con esto preconizar que éste sea el único sistema y que deba generalizarse. La sequía en las mesetas centrales y en el Sur y nuestras costas orientales, dá á su problema condiciones distintas de las del Norte cántabro. Pero sí es cierto que sin reformar la situación de los casales, no cabe solucionarlo en dichas regiones.

Los latifundios abandonados á sí mismos ó á arrendatarios rutinarios, que como están de paso esquilman el terreno y labran á la ligera, son otro de los males. El estúpido ennoblecimiento de la vagancia, esa ridícula idea de que por ser noble ó rico no se debe trabajar, peculiares á nuestras clases altas, que pasa (con cierta razón) en el extranjero por su pedantesca característica, es en el fondo el origen del mal, que corre desde ellas á los «señoritos de pueblo», esos «hidalgos» á la moderna, y contagia también al labrador: ellas tienen la culpa. Edúquense, trabajen esas clases: más obligadas están á ello, cuanto más altas. Y ellas serán las más beneficiadas. De casa de la nobleza he oído que sólo con *ocuparse* de sus abandonadas propiedades, se levantó de la ruina y está boyante en muy pocos años.

Enlazado con esto se halla el tema de la colonización interior, que indicaré luego. El tema es de actualidad, está sobre el tapete; las leyes existen; pero..... ¿hay todavía quien crea en leyes? No son los latifundios el mal, sino su abandono, la falta de interés, la carencia de conocimientos, y á veces de medios, en su laboreo.

Sobre instalación industrial, véase lo dicho en general para Europa. Rehuyo aquí el tratarlo, por los mismos motivos dichos en otro lugar.

En lo que se refiere á la *organización* de la empresa, hablaré de algún punto referente á la agricultura y de uno solo tocante á la industria.

En la agricultura tocaré primero la rotación de cosechas y la combinación de labrantío y ganadería: es lo fundamental en su organización, y bien ligado á la cuestión del acortijamiento y parcelación que acabo de mencionar. Para resolverlas bien, se necesitan conocimientos y ensayos, trabajo y capital. Conocimientos, debe darlos la educación á directores y á obreros. Es indispensable, como ya he dicho, extender, propagar y perfeccionar la enseñanza en general, y la agrícola en especial. La agricultura inglesa, con su vulgarización, sus exposiciones, sociedades, premios; la belga (maestra que fué y más tarde discípula de la inglesa), la dinamarquesa; la alemana, una de las más recientes, pero convertida en modelo hoy día de explotaciones científicamente basadas que se burla de la crudeza de sus climas y de la aridez de sus tierras, se hallan fundadas en la vulgarización y generalización de conocimientos en todas las esferas y grados, en amplia y metódica experimentación y estudios en las granjas y establecimientos oficiales y sindicatarios, en la aplicación y desarrollo de esos dos grandes principios del *gran* (1) cultivo intensivo acabados de citar, y en la utilización científica y práctica de los abonos minerales complementarios. Me es imposible entrar aquí en detalles, que reservo para un trabajo que proyecto sobre este tema. Sólo quiero repetir que su aplicación exige método y conocimientos. Hay que aprender y hay que trabajar.

Enlazado con este punto se halla el de la cooperación y sindicación agrícola, que aparte de las ventajas comerciales que son sabidas, facilita extraordinariamente y es un elemento eficaz de educación; facilita y hace menos gravosa la preparación de perfeccionamientos ó de útiles ensayos, el empleo del personal técnico, y en particular, la obtención del

---

(1) No me refiero aquí al cultivo hortícola, sino á las grandes explotaciones.

capital necesario. Se ha empezado entre nosotros, y hecho ya mucho en este terreno, sobre todo en las tierras bajas y ribera de Navarra. Las cajas Raffeisen y análogas, las cooperativas de maquinaria, abonos, semillas, depósitos, etc., están dando resultados excelentes y haciendo progresar la región. Cual reguero de pólvora vá corriéndose á otras regiones el movimiento, enlazado con aspectos obreros de gran interés. Aunque correspondientes, en mi clasificación, á las causas sociales, las he mencionado aquí para completar el punto que acabo de tratar. De desear es efectividad en las orientaciones de la ley de 1903 sobre esta materia.

Las industrias agrícolas, complementarias ó ultimantes, son otro extremo relacionado con la organización agraria de España. El aceite bruto se exporta á Francia, donde en Niza y Marsella se refina, ó á otros países en los que sufre la misma operación; la gran mayoría de nuestra exportación de vinos (la más importante de las agrícolas), es de vino basto, ordinario, que sirve en el extranjero para mezclas y mejoras de sus vinos. Lo poco que se vá haciendo en estos y parecidos ramos, debe ampliarse y fomentarse. Féculas, almidón, mantequilla y quesos, leche concentrada, el curado y conservación de carnes, embutidos, etc., los alcoholes industriales, las esencias de flores, los dulces y conservas, la misma galletería (algo más boyante), están en mantillas. Y, sin embargo, estas industrias, tienen para regiones, como muchas de las nuestras, en que los transportes son difíciles y caros, un interés excepcional. Podrían soportar incomparablemente mejor que los productos brutos, los altos precios de los transportes. Es problema que bien planteado y resuelto con método y organización, había de dar, á buen seguro, resultados sorprendentes. Los alcoholes empiezan á demostrarlo. La cría de abejas, tan importante como productiva, y tanto ó más como educativa, está olvidada. Las aves de corral se importan por millones de pesetas: en los cinco primeros meses de este año, 1.923.445 pesetas de aves y caza menor; 3.076.780 pesetas de huevos. Azúcar y resinas son de las pocas excepciones, junto con las harinas, pero sólo las resinas

y sus subproductos pueden considerarse como industrias francamente de exportación. Azúcares y harinas, aprovechan en sus precios del interior todo ó casi todo el margen del arancel. Sólo por excepción, exportan, y cuando lo hacen, á precios de «dumping».

La repoblación de los bosques con la sistematización de las explotaciones forestales y la ganadería, eran otros puntos que me proponía tratar, pero que tengo que diferir.

En la industria, la organización comercial, que en su conjunto es descuidadísima, debía atender á un extremo que creo ser de gran importancia, y procurar que la prensa y los institutos de educación le apoyasen en ese sentido. Me refiero al desprecio instintivo que sentimos por la producción propia, y la preferencia del producto extranjero. Si la maquinaria española fuese siempre la preferida; si *los mismos industriales españoles*, como ya en su lugar he hecho observar, se apoyasen en este sentido unos á otros; si el público, por patriotismo y por *egoísmo* (ya que se trata de aumentar la riqueza nacional y con ella el bienestar de *todos*), prefiriese los géneros españoles, la producción aumentaría y *mejoraría* y abarataría: la especialización, la gran industria, hoy día imposibles ó muy limitadas en extensión y en penetración, se harían prácticas en muchos é importantes ramos, y traerían consigo todas sus ventajas, no siendo difícil eludir sus inconvenientes, que las experiencias de fuera han puesto de relieve. Y hay que advertir, que esto no significa ni anulación, ni siquiera merma en las importaciones. Antes al contrario. Habiendo actividad, producción, riqueza, hay campo, más amplio, para todos. No hay sino ver la marcha del comercio exterior alemán y del norteamericano, para comprenderlo. ¡Qué diferencia tenemos en ésta que podría llamarse nacionalización del consumo, con algunos (no todos, la enfermedad está muy extendida) otros países! Allí todo lo posible se adquiere de lo producido en el país. Y así lo publican. En los periódicos ingleses, el «english manufacture» «british made» es el mayor encomio que declaran muchos anuncios. Los alemanes, los franceses, siguen igual regla: lo que se pro-



duce en el país, se debe comprar hecho allí. Esa protección á la industria nacional, y nó las cargas fiscales sobre la importación, es la efectiva y general; la producción crece y se desarrolla; la riqueza tiene una base sólida y duradera; la lucha con el extranjero se facilita. En España debe hacerse sentir el mismo anhelo, introducir la misma costumbre; y deben empezar los mismos industriales.

*Transportes y caminos.*—Otro punto capital, para el presente y para el porvenir. Los transportes son malos y caros. Antes de entrar en materia, anotaré la falta del importantísimo servicio de los paquetes postales, que por baladíes cuestiones y pretendidos derechos legales, hacen hoy día las Compañías de ferrocarriles en extensión muy reducida, escala muy modesta y molestias abundantes. Es vergonzoso no esté ya en manos del servicio de correos y debidamente extendido y facilitado.

Pero vayamos á los transportes y caminos. Los transportes por ferrocarril son insuficientes y carísimos: es queja estereotipada. Insuficientes: en tiempo, por lo mucho que tardan las mercancías (y los viajeros), por la tardanza en proporcionar vagones: y además insuficientísimos en desarrollo. En Inglaterra (con Irlanda), supuestos los ferrocarriles, repartidos uniformemente cuadrículando el país, resultaría una red de unos 8,5 kilómetros de lado; el punto más distante de la vía férrea distaría la mitad: si las estaciones se supusieran en los cruces, el punto más lejano distaría unos 6 kilómetros de la estación. Tiene 11,8 kilómetros de línea por cada 100 kilómetros cuadrados de superficie. En Alemania (10,7 kilómetros de líneas por cada 100 kilómetros cuadrados) tendrían los cuadrados 9,7 kilómetros de lado; en Francia (8,8 kilómetros por cada 100 kilómetros cuadrados) 13,5 de lado, sin contar las líneas secundarias. En España (tiene 3 kilómetros de líneas por cada 100 kilómetros cuadrados) tendrían los cuadrados 34 kilómetros de lado; distaría 24 kilómetros de la estación el centro de los cuadrados: distancia prohibitiva para muchos de nuestros productos agrícolas: prohibiti-

va, en razón al pésimo estado de la mayoría de los caminos vecinales y carreteras. Hablaré de ellos en seguida.

Tarifas: ni son metódicas, ni están suficientemente estudiadas: no es sólo el Estado y su inspección quien tiene la culpa de este desorden, y de su carestía; los mismos técnicos ferroviarios demuestran alguna deficiencia en este terreno, cual podría demostrarlo analizando ciertos puntos de vista expuestos en el escrito más importante sobre este tema: «La Conferencia ferroviaria de 1905». El origen del mal está en la falta de un profundo y completo estudio de la cuestión bajo sus múltiples facetas, y con la debida imparcialidad, pero las raíces más profundas son las implantadas con las leyes y forma de construcción y constitución de las grandes Compañías de ferrocarriles. El tiempo me veda desenvolver tema tan importante. Veamos algún caso: enviemos 200 kilogramos de patatas desde unos 500 kilómetros de distancia á Madrid en *pequeña velocidad*. Cuestan 12,65 pesetas de portes; ¡unas 3 pesetas! el quintal (corriente), ó sea más del 40 por 100 de su valor en el mercado. En Bélgica hubiese costado la *tonelada 4 pesetas*, ó sea **15 veces** menos (un céntimo por tonelada-kilómetro). Antes he dado la diferencia del precio del trigo entre Valladolid y Barcelona: otro efecto análogo. Inútil insistir sobre este particular ni citar aquí remedios; su efecto es cosa de sentido común y explica muchas diferencias de nuestros precios con los mercados reguladores extranjeros: fletes, puertos, transportes, comercio intermedio; el recargo que producen es tal, que las fluctuaciones del mercado universal desaparecen, no se sienten casi: la masa interpuesta es muy grande; si el impulso no es poderosísimo, apenas se mueve: domina su inercia: pero no se olvide que en la mayoría de casos, el particular consumidor no nota ni puede notar los efectos de una baja, aun importante, en las tarifas.

El que se recargue el carbón en 24 y 28 pesetas! la tonelada por transportes hasta Madrid, equivale á prohibir la implantación de numerosísimas é importantes industrias en todo el Centro de España. Lo mismo diré de otras muchas materias primas. La cuestión, sencillamente, es vital.

20. Caminos. ¿Existen? ¿Merecen ese nombre los que tenemos? Sálgase de las pocas carreteras que merezcan su nombre, y creo que nadie contestará afirmativamente á esas preguntas. Cauces de torrentes son en muchos sitios los mejores caminos. Véanse aun en nuestras provincias modelos, por ejemplo, en las Vascongadas, los caminos vecinales, los de las barriadas, los de los caseríos, aquellos carros en constante inestabilidad de equilibrio, y se verá que no es comprensible cómo no se pone remedio á tal estado. Vayamos á Suiza, al Tirol, países más montañosos todavía que esas provincias, y hasta los últimos caseríos aislados, las cabañas alpinas, tienen sus caminos excelentes, bien cuidados y conservados. El contraste es contundente. ¿Cuánto cuesta así el transporte? Véanse los datos que he puesto en su capítulo general. Cientos de millones de pesetas ó su equivalente en tiempo (y jornales y piensos, por deberse multiplicar los viajes) se pierden tontamente en España por los malos caminos; como digo, aun en las regiones más adelantadas. En el mismo Barcelona, emporio industrial, la ciudad más progresiva y mercantil de España, con 160 millones de pesetas de presupuesto, se atascan los carros en las calles, y sus carreteras son infernales hasta á algunos kilómetros de distancia; el inmenso tráfico que se hace en sus salidas á las barriadas industriales (Sans, San Martín de Provensals, Badalona, etc.), cuesta un dineral de más por los malos caminos. Remedio: educar al vecindario (en el Norte, por ejemplo, si los *aldeanos* se convencieran desde niños, en la escuela, y oyesen constantemente á las personas de respeto la conveniencia y ventajas del buen camino, estoy seguro, que con gusto dedicarían algunas jornadas invernales en su arreglo y conservación), al acarreador (en Cataluña existe la mala costumbre de marchar sobre la huella de los demás, zanjando así los caminos; márchese, y cúmplase, determinada anchura de llantas), para que conserven los caminos; á los ediles, Diputaciones, y casi me atrevería á decir, á los empleados del Estado encargados de este ramo, para que se proyecten, construyan, arreglen y conserven los caminos en buenas condiciones. La

economía nacional se lo agradecerá. Á la verdad, duda uno muchas veces de que existan más que en el papel las Jefaturas de obras públicas.

Únanse estos malos caminos á los pocos y carísimos ferrocarriles, y se explicará uno de los males que afectan á la producción española, capitalmente á la agrícola. ¡Qué bien encajan aquí los estudios de Thünen!

Total, que nuestros caminos son una vergüenza nacional. Y no nos disculpemos, como de costumbre, con que el Gobierno tiene la culpa: la culpa es de todos; es falta de educación en *todos*. Estamos exactamente igual que en la Edad Media; con la diferencia de que entonces el mal era de efecto local; hoy no sólo es un mal que influye en la totalidad y en el rango económico de la nación, sino que nos rezaga respecto á los demás.

Nuestros transportes marítimos merecen capítulo aparte. Espero, Dios mediante, ocuparme de ello en otra ocasión.

Pensaba haber puntualizado la marcha del coste de los transportes en España, importante aspecto del encarecimiento de la vida, pero, como en tantos otros puntos, tendré que limitarme á algunos casos típicos é interesantes.

Ya Alfonso X recarga la vara de paño en cosa de medio maravedí en el invierno, no por otra causa: muchas de las diferencias regionales de precios en las tasas oficiales, se deben á los transportes, que impiden el comercio interior (la mayoría, sin embargo, se basan en la calidad de los productos); bien claro y contundente nos lo dice D. Pedro *el Cruel* en su Ordenamiento de menestrales: «et porque en el mío sennorío hay comarcas departidas (apartadas) que son más caras las viandas et las otras cosas en unas tierras que en otras». Á veces se presentan conflictos y hasta hambres regionales. En 1473 se vendía el trigo en Castilla á 152 maravedís; en Andalucía alcanzó á 700, 800 y 1.000 maravedís la fanega. Más instructivo nos resulta el año 1506: en Extremadura, y en Andalucía y en general en todo el país hubo grandes hambres. Quinientos maravedís valía el trigo en Medina; mas en Sevilla, según una lápida existente en la Alhón-

diga, copiada por Zúñiga, que nos lo recuerda, alcanzó á 1.125 maravedís. En este apuro, se acudió á traer granos por mar, reuniéndose en los muelles de Sevilla 80 navíos «de gábia» cargados de trigo del Norte, Levante y Berbería. La abundancia trajo la baratura y, según Bernáldez, los precios fueron bajando á 306, 272, 204 y 170 maravedís. (¡La tasa era de 110!)

Aunque prescindamos de detallar su historia, no quiero dejar de poner algún dato del coste de los acarreos en distintas épocas.

En el primer tercio del siglo XIII el transportar el cahiz de trigo desde Toledo al Campo de Alarcos costó á 6 mrs. el cahiz; el valor del trigo era de 12 mrs.; el cahiz de cebada á 4 mrs.; su precio era de 3 mrs. (1).

«Las asemilas vala el par dose maravedís al mes, e que las gouierne aquel cuyas fueren.....», ordena para Andalucía Don Alfonso *el Sabio*.

En tiempo de D. Pedro, «los que quisieren traer pan delas aldeas ala villa, de una legua, dé por cada ffanega un dinero por yda et por venida, et por la cevada el tercio menos»; tarifas, como se vé, con cierta diferenciación *ad valorem*, no sólo por peso.

En 1600 costaba la «azemila, o bestia mayor de carga, con el azemilero que fuere con ella..... onze reales, y si lleuare dos..... diez reales por cada una», incluso el mantenimiento: el «porte de cada arroba..... tres maravedís por cada legua».

Es curioso notar que la rapidez se cotiza ya: en carros de bueyes cuesta el transporte dos, y en bestias mayores y menores cuatro maravedís.

En dicho año ya se tasan los viajes: «el alquiler de cada día de cualquier bestia de silla de camino..... dos reales y cuartillo.....»; el mozo «que las cura», lleva cuatro reales por su comida y jornal; y si es por meses, 60 reales. El retorno está incluido en los primeros precios. Un «coche de camino con dos mulas, ó otras bestias....., veynte y cuatro rea-

---

(1) Carta de pago de D.<sup>a</sup> Urraca Alfonso, antes citada.

les por cada día»; cada mula que se aumentase, otros siete reales. La litera costaba dos reales más. El mantenimiento y el cochero ó literero iban incluídos en los precios.

Los servicios regulares de viajeros á los Sitios Reales, se establecieron en 1769; de diligencias de Madrid á Cádiz, en 1771; la comunicación ordinaria con Francia, por Valladolid, funcionaba en 1788; desde la Corte á Valencia, en 1819; y así se siguen estableciendo nuevos servicios hasta 1849 en que todas las poblaciones importantes tienen servicios regulares. Empiezan entonces los ferrocarriles.

De canales no hablemos; el de Castilla y algunos ríos navegables. Ya dije antes algo de lo mucho que cabe decir en este importante asunto. En rigor de la verdad, hay que reconocer que nuestro territorio no es de los más apropiados á ellos. Pero en Suecia se han salvado en un lugar dado alturas de más de 60 metros.

En lo que afecta á la *demanda*, una palabrita sobre la emigración. El Ministro La Cierva trató de impulsar la colonización interior, en la que se ha iniciado nueva marcha (1); sé de una compañía particular catalana que coloniza un terreno de 10.000 hectáreas, con otro tanto en preparación, en Andalucía; son los primeros pasos. Cuánto cabe hacer en ese sentido, nos lo dice aquel aterrador y formidable 46,6 por 100 de terreno sin cultivar. Por otra parte, el Norte de África y nuestras riquísimas colonias Fernando Póo y La Guinea española, están pidiendo quien les haga producir lo que deben: la actual es una excelente orientación; pero, como tantas otras, corre peligro de ser pasajera y desaparecer lentamente; es asunto que por su misma naturaleza exige una actuación incesante. ¡Recuérdese la labor intensa de Olavide! Por otra parte, hay que confesar que la emigración moderada, en condiciones y con garantías aceptables, no es en España, económicamente, tan condenable como en otros paí-

---

(1) Antes son de citar la ley de 21 de Noviembre de 1855, ratificada en 11 de Julio de 1866, y el reglamento de 12 de Agosto de 1867, rectificado en Junio de 1868.

ses, aunque sin tasa, sin reglamentación y dirección, sería imperdonable. No olvidemos los muchos millones de pesetas que recibimos al cabo del año de lo que fueron nuestras colonias, y que nos ayudan á salvar nuestro balance internacional. Me atreveré á apuntar una explicación. Son energías que huyen por falta de ambiente: encuéntranlo en aquellas semi-virgenes regiones ultramarinas ó africanas, y muchos de ellos triunfan en la vida. Démosles aquí ambiente y medios, y sus trabajos los reservarán para su patria.

### § 5.º—CAUSAS SOCIALES.

Dejaré á un lado el *crédito*, menos extendido que en otros países, mas no será sin evocar recuerdos interesantes. Pasa el de Barcelona por el primer Banco establecido en Europa; habiéndose creado en 1401 por el Magistrado de la Ciudad, que lo llamó «Taula de cambi» (1). (El de San Jorge en Génova se fundó por aquella República en 1407.) En nuestros tiempos de esplendor, el crédito, en consonancia con toda nuestra organización, estaba desarrolladísimo. Cuenta Valle de la Cerda que, en el año de 1563, Juan Ortega de la Torre, tesorero general de la Santa Cruzada, hizo «*balanzo*» de lo que se contrató en la feria de Medina del Campo, y en solos cinco Bancos fueron 53.000 cuentos de maravedís, que, hallado su equivalente por Clemencin, parece que representan 1.558 millones de reales de los acuñados por los Reyes Católicos, ó más de 4.000 millones de los de su tiempo (principios del siglo XIX); y esto era, en «dinero incorpóreo, por créditos y débitos y rescuentros»; ó sea, venían á ser como las actuales Cámaras de liquidación en su lugar referidas.

---

(1) Recoge también Capmany en sus célebres *Memorias históricas* un edicto de 1394 publicado por los Magistrados de Barcelona, previniendo que «toda letra se tendrá por aceptada si aquel á quien fuere presentada no manifiesta dentro veinticuatro horas que no se conforma en pagarla». Rarísimas son las citas de legislación cambial anteriores á ésta.

Fray Mercado dice de Medina, que «á estas ferias van de todas naciones.....; finalmente es una frágua de cédulas que cuasi no se vé blanca sino todo letras». Con la actividad mercantil (y dicho se está que con la general del país) viene como la sombra con el cuerpo, el desarrollo del crédito.

En cambio para combatir la usura y logrería, en 1551 se prohíbe, por Pragmática, el giro interior de letras.

Y este de la usura es el segundo é interesante punto: y asunto grave, pues si bien se despreciaba al usurero, porque, como decía Villalón, «si dizes que le llevas parte de la ganancia que producen de sí los dineros, engañaste, porque nunca los dineros paren ni engendran dineros sino por buena industria, y trabajo del hombre, el qual no puedes tú gozar si no trabajas con él» (¡curiosísimas frases!); los intereses eran muy altos, ya que, para no citar más que un par de ejemplos: en las Cortes de Valladolid de 1258 se decreta «que todos los judíos del rreyno que den a vsuras a tres por quatro fata cabo del anno e que non rrenueuen carta fata que se cumpla el anno.....»; en 1403 se pagaba á García Sanchiz de Ocón, vecino de Logroño, 25 florines al mes «por usura de mil florines, tomados para gastos» del palacio de Olite. La importancia de estas ideas, que persisten y no se han borrado aún sus huellas, en nuestro desenvolvimiento económico, es evidente. Un golpe decisivo dió á la usura la disposición de 1620 prohibiendo el llamado «cambio seco».

Y ahora breves palabras sobre el *comercio*. No compramos directamente al productor. El trigo ruso, y quizás el algodón, sean de las escasas excepciones en que se adquieren mercancías de primera mano, ni aun esto, quiero decir del primer comerciante, en el mercado exportador. La gran mayoría de los artículos se compran en Londres, Hamburgo, Bremen, Trieste, El Havre, Amsterdam, París, etc., en los mercados europeos, de segunda ó tercera mano, ó de los representantes en España, con el recargo correspondiente. Para el trato directo, faltan, entre otras varias condiciones, perfeccionar la instrucción comercial y el crédito, establecer líneas directas y baratas de vapores á muchos puntos pro-

ductores; los gastos necesarios para entablar negociaciones directas, y los riesgos y molestias que envuelven son otro importante obstáculo. Es posible que aumentando el tráfico, creciendo la actividad comercial, desarrollando las relaciones financieras en otros Estados (recuérdense los ferrocarriles y negocios ingleses, y modernamente los alemanes en Sud-América, África y en el Levante mediterráneo, para crear *esferas ó zonas de influencia* comercial en esas regiones), pueda llegarse á salvar este encarecimiento que se nos ocasiona hoy día por el mayor número de intermediarios comerciales, por el doble transporte y trasbordos. También en esto tenemos ejemplos en nuestra historia. La red de cónsules comerciales *y comerciantes* catalanes en el Levante mediterráneo; las «Casas» de los Vizcaínos y de los Catalanes en Brujas; las famosas ferias de Portobelo: poderosos puntales de nuestras épocas comerciales florecientes. De nuestras legislaciones comerciales antiguas podría escribirse un tratado interesantísimo. El Código marítimo catalán, el más antiguo que se conoce en nuestra civilización, se adopta por todas las naciones en el Mediterráneo, como el de Olorón en los otros mares. La tan calumniada, y admirable institución de la «Casa de Contratación», de Sevilla, no tiene rival en la historia del comercio, y deja *muy por debajo* de sí á las monopolizadoras Compañías de las Indias, que un siglo más tarde empiezan á establecerse en las principales naciones de Europa, y que nosotros, que empezábamos yá á extranjerizarnos, queríamos copiar, sin ver que representaban un enorme atraso y nó progreso social con respecto á nuestra poco conocida (y, hay que reconocerlo, con el tiempo rutinaria) organización, incomparablemente más amplia que las célebres Compañías Coloniales.

El comercio al por menor no ofrece particularidad digna de notarse. Seguirá, á buen seguro, el camino de su hermano mayor. Si éste se perfecciona y desarrolla, romperá también el otro su embrionaria organización y su rutina. Los grandes establecimientos al por menor tienen de casi único representante á El Siglo, de Barcelona.

*Cooperativas y sindicatos.*—Tratados hace un momento, en relación con la producción agrícola, pueden y deben tomar gran incremento, y vulgarizarse y difundirse: la usura que evitan; el facilitar y dar á la pequeña las ventajas que en maquinaria, precios ventajosos, personal escogido, semillas elegidas y enseñanza tienen las grandes explotaciones con abundante capital, son ventajas que piden protección, ayuda y propaganda por parte de todos, y facilidades y auxilio directo por las entidades oficiales (1).

Las cooperativas de consumo en todos sus aspectos, con las ventajas señaladas en su lugar, la economía ó beneficios al consumidor, la confianza en la calidad de los artículos, etc., á poco bien administradas que vayan, son un medio, señalado varias veces (véase lo que dice García Alix en su informe), para reducir los efectos del encarecimiento de la vida. Es chocante el pequeño desarrollo que entre nosotros han alcanzado, salvo las creadas y sostenidas por entidades industriales, por ejemplo, las ferroviarias, las de Altos Hornos de Vizcaya, etc. ¿Será también culpa de nuestra indolencia, de nuestro quijotismo quizás, que desprecia ese pequeño (?) beneficio, como poco merecedor de la pena de inscribirse en la sociedad y de contribuir á su progreso y buena marcha?

*Patrón monetario.*—Llegamos así al *patrón monetario*, cuestión en nuestra patria de primordial importancia, y, por cierto, poco vulgarizada, pues á pesar de cuanto se ha dicho de la «peseta enferma» («agraviada» la llamarían nuestros antecesores), pocos son los que se hallan *enterados* de esta materia; enlazada como está con la cuestión del *cambio*, y, por consiguiente, con el valor particular de nuestra moneda en el mercado mundial, sube de punto su interés.

Una vez más restringiré la materia, limitándola aquí á

---

(1) Evítese el que como los «Pósitos», que en su fondo coinciden con esta clase de instituciones, degeneren en focos de caciquismo y hasta en meros agentes electorales gubernamentales.

los tiempos actuales, por lo que acabo de decir, y por creérla de mayor aplicación que su historia.

¿Cuál es el origen y la causa de los cambios y de sus oscilaciones? Difícil es responder categóricamente. Hasta 1878 tenía España el patrón plata, y por motivos análogos á los citados al tratar en general de los patrones monetarios, hasta 1870 sufrió la «huída» de la plata; desaparición que era clásica en nuestra historia monetaria, que continuamente, y sin nunca aprender la lección, veía repetirse el fenómeno una vez y otra vez, con estupefacción siempre nueva: desde 1870, es el oro el que emigra al extranjero; por diferir la relación legal (que cambió con frecuencia) entre ambos metales, de la real; y más aún, en las monedas, que á pesar de la relación legal 1 : 15,5 se acuñaban: el oro, según el sistema de 1864, y la plata según el de 1868, dando una relación efectiva de 1 : 14,904 en vez de la nominal. La plata, con mayor valor legal del que la nomenclatura de las monedas marcaba, tenía, por tanto, que hacer desaparecer de la circulación al oro, tanto más cuanto más bajaba su valor comercial; efecto acrecentado por la falsa política de compras de plata (¡siempre el atrayente lucro del Estado en la fabricación de la moneda!), cuando se había suspendido la acuñación del oro. Vistas las consecuencias en la época en que casi todos los países europeos pasaban al patrón oro, se suspendió por fin en 1876 la acuñación libre de la plata, reservándola, sin embargo, al Gobierno, que abusó de esta facultad, y pasando *nominalmente* al patrón oro; en 1878 el oro había desaparecido de la circulación. Pocos años más tarde se suspendía el canje de billetes por oro en las cajas del Banco de España, quedando en circulación tan sólo plata y billetes no garantidos é incanjeables por oro; ¡gracias á que, á pesar de todo, el *cambio* contrabalanceado por otros factores, no ha seguido la depreciación de la plata!

La reforma de 1881, con la conversión de la Deuda, se encontró, desgraciadamente, con déficits enormes en los presupuestos:

	Pesetas.		Pesetas.
1880-81.....	101.450.841	1885-86.....	100.411.258
1881-82.....	103.870.214	1886-87.....	125.530.318
1882-83.....	3.117.074	1887-88.....	82.519.137
1883-84.....	66.950.706	1888-89.....	141.420.859
1884-85.....	101.218.058		

que evitaron que el efecto bienhechor de la reforma produjese la baja del cambio. No puedo aquí seguir con detalle la historia. La depreciación de nuestra moneda empieza á hacerse sensible desde 1880; acusa su máximo durante la guerra de Cuba, en Mayo y Junio de 1898, en que llega á más de 87 por 100 (de beneficio del dinero extranjero) el término medio del mes, pasando en ciertos días de 100 por 100, alcanzando casi el precio mercantil de la plata. Baja después, y hacia el nuevo siglo, la cuestión del saneamiento de la moneda, cobra terreno, aunque sin gran éxito inmediato, pero con el muy importante de la mejora de la Hacienda pública y de la política del Banco, que van ocasionando, con resistencia de la especulación y oscilaciones, el descenso de los cambios, que sin embargo no aciertan á bajar de 6 por 100, y se mantienen actualmente de 7 á 9 por 100 con continuas oscilaciones. La circulación se sostiene con las emisiones autorizadas de billetes del Banco de España, el banquero del Gobierno, junto con la abundante moneda de plata: el oro no existe más que en el Banco. El patrón no es papel, pero se aproxima; los billetes tienen un fondo de garantía insuficiente, sobre todo en oro (1). La garantía en plata figura por todo su valor nominal, cuando el real del metal apenas representa dos y media veces menos. El que el cambio, á pesar de esto, no alcance la cifra que corresponde al valor de la plata, que es la moneda en circulación y gran parte de la garantía me-

---

(1) Al imprimirse este libro (1915) la situación en este particular ha cambiado, y puede decirse que mejorado, notablemente, á pesar del *déficit* de la Hacienda, que (á diferencia de la época que acabo de reseñar en que mejora la Hacienda y ménos el «patrón») contrapesa los efectos benéficos de la política financiera hacia el patrón mixto, y casi puede decirse que hacia el patrón oro.

tálica del Banco, y, por tanto, el primer metal que garantiza al billete, y la moneda práctica del país, se debe principalmente á que nuestro balance económico *total*, no es tan desfavorable como para nosotros aparece de la balanza comercial de importación y exportación; á que los títulos de la Deuda pública que se colocan en el extranjero (de aquí el enlace de la mejora del cambio con la nivelación del presupuesto y consolidación del crédito del Estado) hacen el papel de dinero y saldan nuestro dicho balance *total*, si es desfavorable, sin necesidad de enviar metal (pero aumentando nuestra deuda al extranjero); á que otro capital extranjero afluye constantemente á nuestra patria colocándose en distintas empresas (con igual efecto que la salida de títulos de la Deuda); á que los billetes, aunque baja, tienen una cierta garantía metálica, parte de ella en oro, y no se trata de patrón papel-moneda puro, sino casi de patrón mixto papel-plata-oro; y muy en particular á que nuestros presupuestos se nivelan (1) y el extranjero va adquiriendo confianza en nuestra solvencia y seriedad.

El problema es, sin embargo, tan complicado y exige tanta extensión el dilucidarlo, que prefiero aquí remitirme á los luminosos escritos de Barthe y Barthe, Fariña, Alzola, discursos de Villaverde (el sostenedor de la campaña contra la *enfermedad* de la peseta, y el campeón de la nivelación y *superávit* del presupuesto) y otros muchos que tratan este asunto.

En la actualidad hay en circulación 1.746,7 millones de pesetas en billetes, que tienen de garantía 415,95 millones en oro; 139,95 de corresponsales extranjeros del Banco (¿en oro?); 777,97 millones en plata, aparte del bronce (3,1 millones) y de la cartera del Banco. Pero hay que observar que el pasivo del Banco incluye las cuentas corrientes por 448,99 millones, más 0,68 en oro; 12,07 de depósitos, y cuentas del Tesoro por unos 110 millones; de modo que la garantía metálica de los billetes es mucho menor que la del metal que aparece en el balance, y que debe hacer frente no sólo á los bi-

---

(1) Véase la nota de la página anterior.

lletes sino á todos estos y á otros créditos exigibles. Por otro lado deberá aumentarse la garantía sumándole los efectos á la vista ó á corto plazo, que tenga en cartera el Banco.

Las vacilaciones en la política monetaria; los graves errores cometidos al conservar como patrón la plata, depreciada en el resto de Europa, al sostener su acuñación ilimitada por el Gobierno á pesar y precisamente queriendo aprovechar (jera tradicionall) su depreciación; la inseguridad y yerros en la política con el Banco en los años difíciles y de déficit del Tesoro; ese mismo déficit, han sido las causas más notables que por el lado de la Hacienda han producido el cambio desfavorable, coadyuvando con las causas comerciales; y gracias á que los motivos antes apuntados lo han sostenido á tipos mucho más bajos de los que hubiesen correspondido al valor de la plata, nuestra base mayor de garantía monetaria, ó al patrón papel (Repúblicas americanas, con cambios á 400 y más por 100).

Los efectos del cambio son importantísimos. Ya he dicho al tratar del patrón monetario lo más fundamental. Póngase «moneda depreciada» en vez de plata ó metal depreciado, y todo lo allí dicho es válido para nuestro caso. Únicamente hay que atender á que en España la balanza comercial desfavorable al equilibrarse, lo hace, como ya he indicado: 1.º Con los ingresos y rentas de Ultramar propiedad de súbditos españoles; no hay estadísticas sobre ello (al menos yo no las conozco), pero indudablemente la cantidad á que ascienden es de gran importancia (se habla de bastantes millones de pesetas al mes en una sola casa de Banca gallega); muchísimos grandes propietarios cubanos, portorriqueños, argentinos, mejicanos, etc., viven en España y á ella traen sus rentas; otros traen sus capitales al retirarse á su patria; restos de nuestra antigua grandeza, que al través de los siglos, todavía late, siquier sea casi imperceptiblemente. 2.º Con los capitales extranjeros, que se colocan en negocios industriales, mercantiles, etc. (tranvías, ferrocarriles, industrias) en España. 3.º Una parte en metálico (exportación de plata). 4.º Otra, por fin, con títulos de la Deuda pública; aparte de otros menores

ingresos por varios conceptos: rentas y propiedades extranjeras en poder de españoles, etc. En 1909 y 1910 nuestro déficit comercial aparece de las siguientes cifras:

		1909	1910
		<i>Pesetas.</i>	<i>Pesetas.</i>
Importación..	{ Mercancías..	951.216.392	990.460.587
	{ Oro y plata .	5.760.280	4.679.110
Exportación..	{ Mercancías..	910.598.633	947.611.230
	{ Oro y plata .	15.331.429	15.198.225

Descomponiéndose las mercancías de la siguiente manera:

	IMPORTACIÓN		EXPORTACIÓN	
	<i>Pesetas.</i>		<i>Pesetas.</i>	
	1909	1910	1909	1910
Primeras materias.	479.241.505	485.682.546	364.799.290	351.805.094
Fabricados.....	315.405.420	325.758.870	227.560.302	229.256.916
Productos alimenticios.....	156.569.467	179.019.171	318.239.041	366.553.220

Como se vé por los primeros datos, parte del saldo se pagó en metálico, que no fué sólo el que aparece de las cifras oficiales, como diferencia entre exportación y traída de oro y plata, sino que se produce además por la llevada de determinados minerales (cobre, plomo argentífero, tochos, lingotes, ídem), y otros productos monetizables. Hay que advertir, además, que sobre esa diferencia entre importación y exportación hay que poner: lo que gastamos en viajes al extranjero, muy superior á lo que ingresamos por viajes de extranjeros por España (¡fuente de riqueza bien descuidada!); lo que nos cuestan fletes y transportes en bandera extranjera, asimismo en exceso sobre la que beneficiamos en servicios de nuestra flota comercial para el extranjero (afortunadamente en auge en los últimos años); la diferencia que haya entre los precios apreciados por las estadísticas para

los distintos artículos y los que realmente tienen éstos, que probablemente será desfavorable para nosotros, por tender el importador á declarar menor valor del real; y finalmente la diferencia, más importante, entre lo oficialmente y lo efectivamente importado (contrabando en cantidad y en clase). De otro orden son otros dos pagos importantísimos al extranjero: la renta de nuestra Deuda exterior y los intereses y beneficios de las empresas extranjeras establecidas en España. La balanza total es difícil de establecer, ni siquiera con aproximación, sin datos seguros, que faltan, sobre todos estos factores.

El efecto de los cambios en país que, como España, importa gran cantidad de géneros terminados, muchos de ellos indispensables (medicinas, tintes, material escolar, efectos militares, abonos, algunas simientes, cierta maquinaria), y exporta primeras materias y productos naturales, es desastroso y bastante rápido. Es desastroso, porque nuestras mercancías, valoradas en nuestra depreciada moneda, se pagan en el extranjero con menos dinero del que valen, sin que, la mayoría de veces, podamos cargar al comprador la depreciación de nuestra moneda; entregamos mayor cantidad de irremplazables productos naturales (minerales!) y de trabajo nacional por menor cantidad de dinero. Esta observación es la capital en este asunto (1). El efecto es rápido porque el producto terminado que compramos, y que nos vemos obligados á comprar, se paga en oro en su totalidad y en seguida, y su precio aumenta en todo el valor del cambio al tasarlo en nuestra moneda; damos por ellos más moneda de la que valen; esa moneda que entregamos evalúa (equivale á) el trabajo; luego se vé que pagamos al extranjero con más *trabajo* nacional del que deberíamos dar, si los cambios estuvieran á la par. La nación pierde siempre.

Se ha procurado defender la conveniencia de los cambios altos, fundándose en que pagando nuestro trabajo en

---

(1) Véase, sin embargo, lo dicho sobre materia análoga en la parte general expositiva de este libro; y en que insisto pocas líneas más abajo.



pesetas, y en oro el del extranjero, la diferencia tiene que favorecer nuestra producción, que resultaría otro tanto más barata que la extranjera. Ya hablé en su lugar sobre esto: sería verdad, si el cambio, al encarecer las cosas, no encareciera la vida, y con ella los jornales, y no tendiese de ese modo á hacer subir todo en la misma escala en que él varía. Claro está que mientras este efecto (que no suele ser rápido) no se produzca, mientras la subida de los artículos de consumo y jornales no llegue á la diferencia de cambios, alguna ventaja hay en eso; siendo un obstáculo más que oponemos á la competencia extranjera, y puede favorecer ciertos ramos de exportación; pero, en primer lugar, esa ventaja (como la protección exagerada de la producción nacional, si es permanente; forma en que creo yo que es perjudicial) será temporal; la carestía, inevitablemente, se extiende (si las condiciones de producción no mejoran), alcanza á toda la producción y jornales; la aparente ventaja del cambio ha desaparecido: y en segundo lugar, la pérdida de valor de nuestro trabajo, que arriba he dicho, sigue en todo su vigor, ha sido real y efectiva. Aquel trabajo, en vez de exportarse á menor precio, hubiese aumentado en todo su valor la riqueza nacional de haber sido aplicado á otros artículos que no se hubiesen exportado, ó si por estar los cambios á la par no se hubiesen podido exportar aquéllos. Claro está, que supongo, que de no haberse exportado aquellos artículos, se hubiesen aprovechado en el país ó en su lugar produciéndose otros; y en el supuesto de que se trabajase en uno y en otro caso, recuérdese: El trabajo ordenado y bien aplicado *no se pierde*. Si se hubiese perdido, si faltando esa exportación no se hubiese trabajado en otras cosas, claro está que entonces esa exportación, originada ó no por la depreciación de nuestra moneda, hubiese resultado beneficiosa. Pero entonces era el aumento de trabajo, no el cambio, el que producía el bien; la falta de trabajo, en el caso de no poder exportarse, la que ocasionaba el mal. Y á nadie creo se le ocurra pretender, que falte en España campo en que trabajar.

Por esta perniciosa idea, se considera bueno el efecto pro-

tector del cambio sobre la producción nacional. Es un acrecentamiento efectivo del arancel de aduanas. Una corona que sube más la valla, que quiere asegurar á la producción nacional el consumo interior. Mientras éste necesite importar artículos afectados por el cambio, el trabajo nacional tiene un campo ante sí. Véase lo dicho sobre esto en el patrón monetario.

Las particularidades monetarias de España son, por tanto, las que acabo de decir (no se olvide que de día en día van mejorando, con tendencia directa al patrón oro ó mixto). Un patrón papel, semi-garantizado, sin curso forzoso, pero con valor legal para pagos oficiales en las cajas del Estado y en las del Banco; la confianza del extranjero en nuestra solvencia, que sostiene el crédito y equilibra en la forma dicha (exportación de títulos de la Deuda, empresas industriales, de transportes, etc.), buena parte del déficit mercantil en contra nuestra; un efecto rápido de encarecimiento debido á la clase de nuestra importación, onda que corre con rapidez y se extiende pronto; y otro lento por el mayor margen protector.

Poco *especial* queda y puedo ya decir sobre las restantes causas.

*Aduanas*, con derechos protectores *muy subidos*; otra confirmación de que nuestro modo de trabajar es defectuosísimo, cuando necesitamos muros tan altos que nos separen del extranjero; cuando para alcanzar su nivel y sostenernos necesitamos banquillos de 20, 30 y 50 por 100 de su altura, á que además se suma el efecto protector del cambio. Recordaré uno solo de los muchos é interesantísimos casos que demuestran su importancia. Hacia mediados del siglo pasado, se prohibía la importación de trigos mientras el precio en el interior no sobrepasase 70 reales fanega. Pues bien, ¡en pocos años la cotización varió entre 28 y 69 reales! Recuérdense los ejemplos de precios antiguos de los trigos.

Los hierros, son un ejemplo actual interesante y trascendental. En ellos, la sindicación de los fabricantes por un lado, y el aprovechamiento casi completo en sus precios del margen arancelario, que es su consecuencia, por el otro, hacen un efecto análogo al dicho del carbón en los transportes.

Prescindo de más ejemplos. Cuanto dije en la parte general, sobre este extremo tiene aquí plena aplicación.

La protección arancelaria *debe ser decreciente!* ¿Y lo es?

En los *impuestos* hay que notar también que en relación con nuestra riqueza, son elevadísimos. En la tabla de Mulhall, en el capítulo XVIII, ya resaltamos como los más cargados; pero quizás aparezca esto más patente, comparándolos con los datos, más modernos que los de Mulhall, aportados allí mismo, de lo que tributan por cabeza en 1907 y 1908 varios países europeos.

En España el presupuesto de ingresos es de 1.132,84 millones de pesetas, que repartidos entre 18,5 millones de habitantes dan *61,23 pesetas* por cabeza, cifra sólo inferior á Inglaterra (82,65) y Francia (76,50), y superior á las cifras contributivas de las demás naciones europeas, muchas de ellas incomparablemente más ricas que nosotros. Y no se olvide que la potencia contributiva de un país, crece muchísimo más rápidamente (casi en progresión geométrica), con su aumento de riqueza: los *sobrantes* son cada vez más importantes.

Las deficiencias en este terreno fiscal, son además, y por tradición, grandísimas: las ocultaciones, el caciquismo, las falsas declaraciones, los repartos poco equitativos, son frecuentes y hasta corrientes; el sistema (?) contributivo absurdo, francamente arbitrista. *¡Falta un catastro!*

Mejor es no revolver ese asunto.

#### § 6.º—CAUSAS PERSONALES.

Mayores ingresos, más dinero, más riqueza, es lo primero que se pide y se necesita para poder así satisfacer á necesidades crecientes. Lejos, como nos hallamos, del bienestar alcanzado por otros pueblos, que se quejan todavía del suyo y lo encuentran deficiente, ¡con cuánto mayor motivo que ellos hemos de procurar nosotros el aumento de nuestra riqueza, para poder mejorar nuestro nivel de vida! La riqueza pro-

cede del trabajo; del trabajo bien dirigido, bien ordenado; luego nosotros más que nadie necesitamos intensificación de trabajo, que descompuesta en otros términos es, voluntad, afición al trabajo, esto es, actividad, y educación, quiere decirse, consciente y adecuado manejo de cuanto sirve para avanzar, para progresar, para lograr más comodidades. Por otra parte, la educación, ya lo dije antes, es fuente de nuevas necesidades. Parece inútil insistir sobre esto, ya tantas veces repetido.

Pero aunque sea por centésima vez, quiero aquí volver á repetir, que ese trabajo, esa educación, se refiere y abraza á todas las clases sociales, sin excepción alguna; y que ambos son tanto más necesarios, y deben ser tanto más completos, perfeccionarse tanto más, cuanto más alto esté el individuo. Es bien triste, como me ha ocurrido más de una vez, ver á señoritos de pueblo, que porque tienen 3 ó 5 pesetas diarias de renta, se creen dispensados, peor aún, tienen á menos el trabajar, y se pasan la tarde y la noche en el casino del pueblo; el ver á la aristocracia creerse rebajada por ocuparse de sus asuntos, de sus propiedades, por enterarse de cultivos y de negocios. Se imaginan que han llenado su papel en la vida, con jugarse sus rentas en el club, «correr unas cuantas juergas», charlar en los salones, correr en sus automóviles por esas carreteras, y cazar y convidar á cazar en sus posesiones. Pero eso, además de menguado y triste, es antipatriótico y antisocial. Cuanto más tiene uno, cuanto más puede uno, cuanto más gentes dependen de uno, mayor es su responsabilidad ante Dios y ante la sociedad. Hay que hacer entender á todos, que todos y cada uno, cada cual en su esfera, debemos contribuir al bienestar, al progreso, á la riqueza de la patria; que esto es *un deber* y no una ignominia; que no es arbitrario el cumplirlo ó dejarlo, sino obligatorio; y que precisamente son las personas más visibles á quienes toca dar el ejemplo, tanto más eficaz, cuanto de más alto viene. Vean aquellos pobres señoritos de casino, que acabo de citar, que duques, condes y grandes cruces, capitalistas y senadores, que todos los altos trabajan, y ellos también se honrarán

trabajando. Pasaron aquellos tiempos en que el trabajo se consideraba vil. Ridículas son para nosotros las leyes famosas aragonesas y después españolas que declaraban compatibles con la nobleza ciertas profesiones industriales y.... hasta las profesiones de curtidor, herrero, sastre, zapatero, carpintero, etc. (1). Pero la cuestión es seria, muy seria. Las clases intermedias deben por su parte, cumplir con los deberes de sus ocupaciones, no limitarse á buscar un empleo, «llenar el expediente», dormir y charlar y esperar el día de la paga. En suma, para todos: trabajo y educación.

*Ahorro y seguros.*—Son el complemento. ¡Qué poco extendidos se hallan entre nosotros, comparados con los millones de libretas y pólizas de otros países! Carecemos de cajas de ahorro nacionales (2): los Montes de Piedad de Madrid, Montepío Barcelonés, Cajas municipales de otras poblaciones, de Diputaciones (Guipúzcoa), es lo poco, aunque por cierto bueno, que podemos presentar. Cuanto se haga en su favor es poco. Cajas particulares de ahorro en Bancos (Bilbao), etc., ofrecen un carácter completamente distinto del peculiar de estas instituciones. Todo lo que pueda impulsarlas, desarrollarlas, es conveniente, en país en que tan clásico es vivir al día, en que aún no se ha olvidado el lema de *pan y toros*, y en que se disfruta (!) de *Lotería* nacional. Para ahorrar y para poder entablar un seguro, es necesario disponer de sobrantes; esto es, aumentar sus ingresos hasta que superen á los gastos; y como esto, á la larga y por las masas de población, no puede hacerse sin que el trabajo sea más productivo, debe trabajarse más, mejor, intensificar el trabajo, para poder economizar y contribuir así al aumento de riqueza y bienestar del país.

---

(1) Decreto de 18 de Marzo de 1783.

(2) Existe ya: el Instituto Nacional de Previsión; pero padece de anemia.

---

## CONCLUSIÓN

---

Brevísima: todo el capítulo sobre España, puede mirarse á modo de tal «Conclusión» ó deducciones.

La vida en Europa, y en mayor escala en España, encarece acumulativamente; es una ley de progreso económico; y se manifiesta, ó expresándose de otra manera, es debida, por un lado á la subida casi ininterrumpida de precios de lo necesario para vivir, mirados en general, y á la de las habitaciones y salarios de toda clase, cuya tendencia al alza es más firme aún y más clara que la de artículos comerciales; y por otra parte, á que nuestras exigencias personales y públicas, las comodidades apetecidas, son mayores cada día. Repasadas, en lo que antecede, las causas que influyen más ó menos en la carestía, se observa que sobre pocas de ellas puede actuarse directa y menos aún oficialmente para lograr una baja, y aunque esas mejorasen, no había de ser fácil lograr un descenso general de los precios, dada la desigual importancia que cada causa particular tiene sobre cada cosa, y dado el mutuo y complicado enlace de tan variados factores. Si efectivamente se trata, como yo creo, de una *ley* económica, inútil será luchar en su contra; ó se detiene el progreso con ella, ó tarde ó temprano volverá á romper las envolturas con que se haya tratado de ahogar su evolución; y con tanta más fuerza cuanto más oprimida estuviera: no de otra manera conserva el buen resorte intacta su energía.

Pero, en medio de todo, la complicación y multiplicidad de elementos activos, no ha impedido una convergencia decidida en la solución del problema. Y en efecto: ¿cuándo una cosa es lo más barata posible? Cuando se *produce* (1) con el mínimo de coste, ó sea cuanto más elevada, adecuada y perfecta sea la productividad de todos los elementos, factores, personal y organización que interviene en prepararla hasta que llega al consumo. Luego, remedio general existe, y es la mejora de la producción (2) (único medio eficaz de abarataamiento); y dado que tanto éste como el segundo aspecto del encarecimiento se vencen con el aumento de disponibilidades, de ingresos, ó, en otros términos, el de la productividad del trabajo, único medio de que el acrecentamiento de ingresos no sea nominal y ficticio, sino real y eficaz; y como esta productividad incluye tres términos: intensidad del trabajo del hombre, dirección y adecuación de ese trabajo, medios de trabajo; ó sea: trabajo, dirección y capital, siendo producto el último de los otros dos, quedan por fin, como solución simple de la cuestión, los dos términos: trabajo y dirección.

No se trata según esto, y lo anteriormente expuesto, de *abaratar*, sino de *mejorar* las condiciones generales de la vida.

Y la solución obtenida, no debe extrañarnos. Es sencillamente la quinta esencia de la Economía política. ¿Qué otra cosa busca ésta, que el desarrollo, la mejora de la productividad privada y pública? (3).

Todas sus investigaciones, todas sus leyes especulativas no tendrían más que un valor ficticio, si no pudieran aplicarse á este fin. Es el objetivo de esta ciencia: inconsciente, nebuloso en la mayoría, ó casi todos los economistas, pero

---

(1) Véase la nota precedente. En esta producción amplia se incluyen también el comercio, todos los organismos nacionales, sociales, etc., etc.

(2) En su más amplia acepción, así como sus factores y la actuación de éstos.

(3) La organización general nacional á este efecto, parece el último término de esta evolución, mientras no se llegue á la organización mundial.

latente en el fondo de todos ellos. De desear sería que esta tendencia y este objetivo se persiguiesen y expusiesen con toda claridad, precisión y energía (1).

Pasando á España en particular, el mismo atraso en que nos encontramos nos debe dar alientos para el avance. Un hombre puede levantar, aceptemos, hasta 100 kilos de peso, como máximo. Cuando levanta 90, su fuerza está casi agotada, poco más puede hacer, y cada kilo que la carga crezca le ofrecerá mucha mayor dificultad. En cambio, si está levantando 20 kilogramos, es todavía mucho más lo que puede elevar casi jugando, sin esforzarse, y uno ó varios kilos que vaya añadiendo, apenas los sentirá; seguirá levantando los pesos con facilidad; es sólo cuestión de intentarlo. Si le dan poleas ú otro medio, levantará sin inconvenientes los 100 kilogramos ó más, mucho más, muchísimo más. Aplíquese la imagen. El extranjero es el que está con los 90 kilos, y sólo con gran fatiga puede, y va intensificando. Las poleas (capital, avances técnicos, organización más perfecta de las empresas particulares, y del conjunto del país productor—cosa, la última, aún en mantillas—) podrán permitirle mayores avances. Nosotros estamos en los 20 kilos. Nos queda por delante mucho más, pero los primeros esfuerzos no han de costarnos mucho: casi basta querer; en muchas cosas, hasta podremos utilizar las poleas que veamos emplear á los de fuera, ó encontrarlas nosotros.

Ó dicho en otras palabras: en España producimos más caro: luego tan sólo con ponernos al nivel productivo de los otros, ya obtenemos un abaratamiento enorme: todo el arancel, cambios, fletes, intermediarios, etc.

Trabajemos todos para hacer ver al pueblo la conveniencia de realizar un mayor esfuerzo, que sin cansarle, antes á buen seguro proporcionándole más íntima satisfacción si de

---

(1) Por eso no me extraña, el encontrarme con que al ir estudiando y transcribiendo los pasos que he seguido para estudiar el tema de este trabajo, me haya ido resultando una especie de tratado de Economía política, en el sentido (aunque todavía rudimentario y elemental) que acabo de indicar.

ello se dá cuenta, pues mejoraría su vida en dos conceptos, sea causa de aumentar nuestra eficacia, de intensificar nuestro trabajo. Hágase propaganda popular, en prensa, en conferencias, en el Ejército, en la Armada, en las Iglesias, y sobre todo, en la escuela primaria; trátese de vulgarizar esta máxima, de llevar al ánimo de todos el respeto, el amor, la veneración al trabajo; y por otra parte, búsquense maneras de difundir los conocimientos precisos á cada uno para su actuación social y económica; de educar á las clases medias y altas. Es un verdadero apostolado económico; pero es también, mucho más, un (1) apostolado nacional.

Aquel carro figurado de que hablaba en el capítulo XXI, en las conclusiones generales, tiene en España tres ruedas enfermas: la de la raza, decaída en ánimo y en cuerpo, por nuestras desdichas nacionales y por la escasez de nutrición, por la falta de confianza en nuestras fuerzas y por la desidia, dejadez y pereza que nos acompaña. La rueda del Estado, absolutamente inservible; con la política, tal como nosotros la comprendemos, la charla insulsa, los chismes é intrigas, lo fútil, lo vano; que es lo que nos encanta á bajos y á altos; la política menuda, la personal, las interpelaciones, es lo único que atrae á senadores y diputados; los días de pleno en nuestras Cámaras no son los en que se discuten los presupuestos, se aprueban las carreteras, puertos ó ferrocarriles, ó se modifica el plan ú organización de la instrucción, sino cuando se lucha fracción contra fracción ó si Fulano ó Zutano va á atacar á Mengano y se prevé un escándalo. ¡Triste degeneración! Los cambios constantes de Gobierno, los de los altos empleados, el inmenso favoritismo de la política al uso, hijuela suya, medio universal para conseguir puestos, para facilitarlos y lograrlos todo, incluso en la justicia; el caciquismo; son males de todos conocidos, á que nadie pone, ni intenta poner remedio, y eso que lo exige con urgencia, si esa importantísima rueda ha de ponerse en condiciones de marcha. Queda, por fin, la rueda del trabajo; y la dirección y

---

(1) Mejor diría «el».

almazón del carro. De ellas he venido tratando. Para el progreso económico, para poder hacer frente con éxito á la creciente carestía de la vida, hay que fortificarlos, que rehacerlos. Prensa seria (aplíquesele — *mutatis mutandi* — lo dicho para la política), popularización, escuelas, la misma cátedra sagrada, son los medios más eficaces, que, bien usados, pueden cambiarnos y cambiar nuestras hoy día típicas condiciones de raza: indolencia (1) é ignorancia. Más atrasado estaba el Japón, su ambiente, religión y raza, menos afines á la cultura occidental, y la educación y la laboriosidad le han puesto en menos de cuarenta años entre las avanzadas de la civilización, han formado un nuevo espíritu en su raza, con otras aspiraciones, con otros ideales, con otras costumbres económicas. No necesitamos hacer tanto, y necesitamos más. No tanto, porque partimos de punto más avanzado y más similar que ellos; pero también más, por precisarnos el combatir á dos enemigos, cuando ellos no tenían más que uno: ellos la ignorancia; nosotros la pereza y la ignorancia.

¡Animo, pues, y guerra á esos enemigos! ¡Guerra á la *Pereza* y á la *Ignorancia*!

---

(1) *Sosiego*, podría también decirse, tal vez más castizamente.



# ÍNDICE

## PEREZA, IGNORANCIA

	<u>Páginas.</u>
INTRODUCCIÓN.....	9

### PRIMERA PARTE

#### Nociones fundamentales preliminares.

CAPÍTULO I.—Necesidades.....	13
Clasificación de las necesidades.....	30
CAPÍTULO II.—Dependencia mutua de consumo y producción...	33
CAPÍTULO III.—Economía monetaria.....	37
CAPÍTULO IV.—Tráfico.....	51
Resultados.—Plan.....	58

### SEGUNDA PARTE

#### Necesidades primordiales.

CAPÍTULO V.—Gastos y necesidades.....	61
CAPÍTULO VI.—Alimentación.....	73
§ 1.º—Generalidades.....	73
§ 2.º—Fisiología de los alimentos.....	78
§ 3.º—La alimentación en la realidad.....	91
CAPÍTULO VII.—Otras necesidades primordiales.....	111
§ 1.º—Observaciones comunes.....	111
§ 2.º—Vestidos.....	113
§ 3.º—Habitación, luz, calefacción.....	115
§ 4.º—Necesidades culturales.....	123

## TERCERA PARTE

	<u>Páginas</u>
CAPÍTULO VIII.—Variaciones de los precios.....	125
§ 1.º—Importantes observaciones preliminares.....	125
§ 2.º—Datos generales.....	127
§ 3.º—Precios particulares.....	138
§ 4.º—Precios de detalle al por menor.....	148

## CUARTA PARTE

### Causas de la carestía (en general).

CAPÍTULO IX.—Método.....	151
Sección primera.—Causas generales.....	151
CAPÍTULO X.—Valor del dinero.....	157
Datos sobre la cantidad de dinero existente ó producido.....	163
CAPÍTULO XI.—Los factores de producción.....	183
§ 1.º—Coste de producción.....	183
§ 2.º—El trabajo.....	192
§ 3.º—Instalación y organización.....	206
CAPÍTULO XII.—Transportes.....	221
CAPÍTULO XIII.—Crecimiento de población.....	253
CAPÍTULO XIV.—Habitación ..	273
CAPÍTULO XV.—El crédito.....	305
Sección segunda.—Factores sociales.....	305
CAPÍTULO XVI.—Comercio.....	321
§ 1.º—Comercio en general.....	321
§ 2.º—Sindicatos.....	328
§ 3.º—Comercio al por menor. Bazares.....	329
§ 4.º—Cooperativas, Sindicatos.....	338
CAPÍTULO XVII.—Patrón monetario.....	345
CAPÍTULO XVIII.—Derechos de aduana. Impuestos.....	355
§ 1.º—Derechos de aduana.....	355
§ 2.º—Impuestos.....	362
CAPÍTULO XIX.—Crecimiento de las necesidades.....	369
Sección tercera.—Causas personales.....	369

	<u>Páginas.</u>
CAPÍTULO XX.—Ahorro y seguros. Asociaciones .....	385
§ 1.º—Ahorro y seguros.....	385
§ 2.º—Asociaciones obreras y análogas.....	392
CAPÍTULO XXI.—Conclusiones generales.....	395

## QUINTA PARTE

### España.

CAPÍTULO XXII.....	403
§ 1.º—Particularidades.....	403
§ 2.º—Necesidades.....	404
§ 3.º—Variación de precios.....	410
§ 4.º—Causas económicas.....	419
§ 5.º—Causas sociales.....	440
§ 6.º—Causas personales.....	452
CONCLUSIÓN.....	455

---





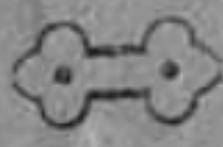


---

---

G. DE ARTIÑANO

---



---

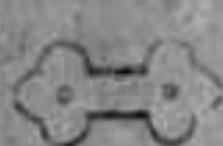
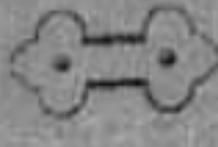
ENCARECIMIENTO

de la vida en los

PRINCIPALES PAÍSES

DE EUROPA

---



2076