



DR. ANTONIO CAMACHO

DE LA ESCUELA DE COMERCIO DE GIJÓN



ENSAYO

DE LINOS RUDIMENTOS DE.

Economía moderna

TOMO SEGUNDO

AVILA

TIPOGRAFÍA Y ENCUADERNACIÓN DE SENÉN MARTÍN

1924

C. 1177619
lit. 138960

RECIBANTE



Es propiedad.
Queda hecho el depósito
que marca la ley.



R. 107425



Advertencia preliminar de este tomo

El primer tomo de la presente obra, ha obtenido una acogida tan favorable, que ha superado a todas las esperanzas que el autor concibiera al escribirlo. Universidades y Escuelas Industriales hicieron de ese libro una obra de habitual consulta. Y particularmente en las Escuelas de Comercio la acogida fué tan excepcional, que, ahora que tanto se habla de texto único, bien se puede afirmar que fué ese tomo la obra predilecta a la que, con excepciones contadísimas, las Escuelas de Comercio españolas adaptaron sus enseñanzas.

Ello demuestra, únicamente, nota excelencia del libro, sino la existencia de la necesidad que aspiraba a llenar. Estas líneas no se escriben para dejar sentado ese fácil éxito, sino para testimoniar la gratitud del autor a la crítica científica y a sus compañeros de profesorado, que le dejan obligado a un reconocimiento eterno. Y también, para dejar hecha una aclaración necesaria: que las condiciones excepcio-

nales en que se hizo la publicación de dicho primer tomo, realizada con tal premura que casi ha batido en España el «record» de la impresión rápida de un libro, justifican las múltiples erratas que en él se han deslizado, y que habrá subsanado el buen juicio de los lectores, sin cargarlas a la serie de culpas,—ya demasiado larga—del autor de la obra.

Este segundo tomo es el complemento necesario del anterior. Y sólo aspira a no desmerecer de la acogida lograda por su hermano



PARTE GENERAL

LA VIDA ECONÓMICA

(Continuación)

XV

Direcciones del trabajo económico

Industria en general.—I. Actos de Economía destructora.

1. *Ideas generales.*—Todo acto económico, ó, si se quiere de otro modo, toda aplicación del trabajo humano, constituye una *industria*. Como el trabajo económico, según hemos visto (Gral. IX, 2) recae siempre sobre la materia, podríamos también definir la industria diciendo que es «*la acción del hombre sobre el mundo material*».

Juan B. Say divulgó una clasificación de las industrias, que ya se encontraba antes de él en las leyes y reglamentos antiguos: la clasificación en *industria agrícola, manufactura y comercial*. Roscher añadió otros dos grupos: las *industrias extractivas*, y las *locomotivas* o de transporte. Destut creía que era bastante con distinguir las dos operaciones que en general pueden hacerse con la materia: transformarla, o

transportarla: y pensaba que a lo primero se debe llamar simplemente *industria* y a lo segundo, *comercio*. (1)

Pero, si la clasificación de Say pecaba por defecto, al excluir las industrias extractivas, acaso la de Roscher peca por exceso, al incluir las de transportes. A nosotros nos parece que la industria locomotiva no es cosa distinta de la comercial, sino que es una forma, como otra cualquiera, de ejercer el comercio. En último término, el comercio viene a ser la industria del cambio, y el transporte no supone otra cosa que un cambio de lugar. Por eso, a nuestro juicio, la clasificación queda completa con sólo cuatro grupos: *industrias extractiva, agrícola, fabril y comercial*

Hay otra clasificación más moderna, no ideada por economistas, sino por geógrafos. Ritter y Ratzel distinguen los actos económicos en cuatro clases: actos de economía *destructora, reproductora, transformativa y conmutativa*. Esta clasificación coincide fundamentalmente con la que antes dejamos expuesta, pero tiene la ventaja de emplear denominaciones más expresivas: toda *industria extractiva* es un *acto de economía destructora*, en que el hombre arranca las fuerzas de la naturaleza, hasta amenazar con destruirla totalmente, si la política económica no estableciera ninguna limitación (caza, pesca, minería, etc.) La *agricultura* y la *ganadería* son *actos de economía reproductora*, encaminados a multiplicar las semillas o las especies: la *industria fabril* es esencialmente *transfor-*

(1) DUNOYER dividía las industrias en subjetivas y objetivas: éstas recaían sobre la materia, pero las primeras no (trabajos del médico, del sacerdote, del abogado, del maestro: en fin, lo que se ha llamado por muchos *profesiones liberales*): pero, en nuestro concepto esas no son verdaderas industrias, ni son actos económicos *strictu sensu* los que las integran.

mativa, modificando las primeras materias para que reporten mayor utilidad. Finalmente, el *comercio*, o industria del cambio, es, por tanto, un *acto de economía conmutativa*. Siguiendo el orden indicado, procedemos al estudio especial de cada grupo de ocupaciones humanas.

2. *Actos de economía destructora: concepto de las industrias extractivas*.—Se denominan industrias extractivas las que tienen por objeto ocupar los dones que espontáneamente ofrece la naturaleza. La palabra «*espontáneamente*» expresa ya que los productos de la industria extractiva los obtiene el hombre sin ninguna preparación previa. Como el hombre no hace sino ocupar lo que la naturaleza ofrece, si no se pusiera un límite a esa utilización, estos productos serían destruidos totalmente, hasta desaparecer. De aquí que tales industrias puedan también ser consideradas como actos de economía eminentemente *destructora* de las fuerzas de la naturaleza.

Correspondiendo a la clasificación de ésta en tres reinos—vegetal, animal y mineral—se puede dividir la industria extractiva en tres grandes ramos: la *cosecha natural*, la *caza y pesca* y la *minería*.

3. *La cosecha natural: especial consideración de la riqueza forestal*.—La *cosecha natural*, consiste en la recolección de los frutos que espontáneamente dá la naturaleza, sin un cultivo propio—que es el carácter distintivo de la industria agrícola.—Tuvo bastante importancia en los pueblos primitivos y entre los salvajes modernos: pero, en los pueblos civilizados, se limita a la recolección de algunas plantas medicinales, como la malva, ruibarbo, etc., y otras comestibles, como setas, acederas, espárragos, cardillos, etc.

Claro está que, en cuanto tienda a destruir la riqueza natural existente, la *cosecha natural* es antie-

conómica: y cuando tenga importancia el fruto obtenido, debe procurarse su cultivo, tendiendo a que la industria destructora se convierta en reproductiva. Así, por ejemplo, en Francia tienen gran valor los campos dedicados al cultivo de hongos—constituyendo una industria muy remuneradora, que podría también intentarse en España— (1).

Modalidad, en cierta manera, de la cosecha natural, es la explotación de los *montes*. Entiéndese por *monte* todo terreno inculto o que no se cultiva de continuo y y que está cubierto de árboles o matas, llamándose *bosque* o *monte alto* el que está formado por árboles, y *monte bajo* el que contiene arbustos o matas. En otro tiempo, los *montes* ocupaban grandes extensiones en toda Europa, pero, posteriormente, la tala, el desmonte y la roturación se han practicado en tan gran escala, por el interés mayor que podía obtenerse de las tierras dedicándolas al cultivo, que los Gobiernos, ya desde el siglo XV, se han visto en la precisión de dictar minuciosos reglamentos para evitar la completa destrucción de los montes y de los males que esto trae consigo. En efecto: no sólo influyen los montes en la salubridad y en el clima, favoreciendo y regularizando el curso de las aguas, impidiendo las sequías y las inundaciones, mitigando el frío de los vientos y refrescándolos cuando hace calor, conservando cierta humedad que hace posible algunos cultivos, y favoreciendo la formación del *humus* o tierra vegetal, sino que, además, la madera es considerada hoy como un elemento de riqueza preciadísimo, y hasta como una garantía de independencia nacional.

Pero, desgraciadamente, la tarea larga y costosa de

(1) V. el librito de V. LÁZARO IBIZA «Hongos comestibles y venenosos», en la colección de Manuales Gallach.

repoplar montes ofrece poco incentivo a la iniciativa particular. Las crecientes necesidades de madera y de resina han puesto en peligro de desaparición la riqueza forestal de todos los países. De ahí que el Estado se reserve la propiedad de gran parte de los montes, más por interés social que como origen de renta, (1) hasta el extremo de que, hace aún pocos años, el Estado español invertía millón y medio de pesetas en la conservación de montes públicos, que sólo producían la escasa suma de 120.000 pesetas (2). Y aunque la situación ha mejorado notoriamente, todavía sostiene el Sr. Sedó que siendo de unos cinco millones de hectáreas el perímetro aproximado de los montes públicos, aun quedan por deslindar y amojonar más de tres millones: y, en cuanto a su repoblación y ordenación, con sólo invertir 411 millones de pesetas, se obtendría de ellos una renta de más de 140, representativos de un capital de 3.500 millones de aumento para la riqueza nacional (3). La zona forestal española comprende unos cinco millones de Ha. de bosques en buen estado, y 5.584.102, en mal estado. La renta de los montes del Estado, que en 1910 era de unos 7 millones, se

(1) En España, las leyes desamortizadoras exceptuaron de la venta aquellos montes cuyas especies arbóreas (pinos, robles, hayas, etc.) es de interés público conservar, o cuyos productos (pastos, leñas) estén naturalmente destinados al aprovechamiento común (ley de Montes, 24-V-1863; ley desamortizadora de 1855; ley 11-VIII 1888; 30 agosto 1894; R. D. 30-V-1900).—Los preceptos reglamentarios que regulan la catalogación, deslinde y amojonamiento, adquisición y aprovechamiento de montes públicos, pueden estudiarse en cualquier tratado de derecho Administrativo (SANTAMARÍA, ROYO, FERNÁNDEZ DE VELASCO, etc.)

(2) PEÑA FERNÁNDEZ «*Tratado de Hacienda Pública*», 1896, tomo 2.º, pag. 24.

(3) SEDÓ «*Industrialización y exportación*», en «*El pensamiento catalán ante el conflicto europeo*», pag. 13.

ha duplicado desde entonces, y la de bosques particulares puede calcularse en 7 u 8. Pero esta producción puede ser mayor cuando se repueblen bien, con vistas a una mejor orientación de las masas arboladas. Prueba de lo mucho que cabe hacer en este ramo de la producción, es que en Sajonia, el rendimiento de la explotación forestal se calcula en 64'85 pesetas por hectárea: en Babiera, 48'25: en Prusia 30: en Austria 16'25: en Francia, 10, y en España... ¡poco más de dos pesetas! (1)

No hay necesidad de demostrar el interés social existente en la repoblación forestal, que tanto favorece la riqueza nacional: en cuanto al interés individual, algunos ingenieros franceses sostienen que las repoblaciones bien hechas son colocaciones del capital al 6 y algunas veces al 10 por 100. Un ingeniero español, el Sr. Madariaga, afirma que el capital empleado en la repoblación de la cuenca del río Lozoya rentará más del 10'30 por 100. En Vizcaya, Adán de Jarza valora los ingresos líquidos por hectárea a los 28 años de las plantaciones de pino marítimo por él realizadas, en el 7 por 100 del coste inicial. En una finca repoblada de eucaliptus, cercana a la Coruña, se obtienen ya beneficios superiores a un 20 por 100 (2). Además, los terrenos dedicados a bosques pueden simultáneamente ser dedicados también a pastos y aún a la producción de hierbas para cortar. La posición económica, en orden al problema forestal, es,

(1) MARQUÉS DE CAMPS, «Política agraria» en la misma obra, página 256.

Los principales productos que la riqueza forestal dá a la exportación son el aguarrás, breas, resinas, esparto y corcho.

(2) GARCÍA CAÑADA, artículos en «El Sol», octubre 1922: ALAS ARGÜELLES, art. en la «Rev. Nac. de Econ.» Enero de, 1923 pag. 37 y sig.

pues, aconsejar la repoblación de bosques, evitando la tala inmoderada que amenaza destruir esta fuente de riqueza (1).

4. *La caza.*—La caza, según la definieron los romanos, es «la ocupación de animales fieros que vagan a su libertad por la tierra o por el aire» (2). Tuvo importancia en las sociedades antiguas, hasta el punto de que, según refiere Herodoto, el emperador Ciro impuso a cuatro ciudades la obligación de mantener jaurias de perros, eximiéndolas de todo impuesto, y hacía la caza, como los demás reyes de la India y de Persia, al frente de verdaderos ejércitos. Los atenienses se apasionaban tanto por la caza, que la prohibió Solon, para que no abandonasen los trabajos industriales y agrícolas. También Horacio reprueba que los romanos, para dedicarse a la caza, abandonaban frecuentemente los cuidados de la familia. Se conserva la afición a través de toda la edad media, como una de las distracciones favoritas de los señores feudales, y subsiste hoy, unas veces en gran escala— como las que se hacen

(1) Hay árboles, como el pino, castaño bravo, etc., en que el daño de la tala no es tan grande, pues retoñan espontáneamente, sin necesidad de nuevas plantaciones. Pero, de todos modos, el procedimiento es antieconómico, porque los árboles tardan más en desarrollarse, y crecen, además, sin orden ni concierto, muy juntos o excesivamente separados, perdiéndose mucho terreno inútilmente. En especies que no retoñan, el daño de la tala es todavía mayor, pues el terreno de los bosques suele ser poco apto para el cultivo agrícola.

Hay un árbol, el eucalipto, que, por su rápido desarrollo, se ha extendido en España considerablemente desde hace pocos años: pero están muy divididas las opiniones respecto al aprovechamiento de su madera.

(2) Se entiende por animales *fieros* los que cría espontáneamente la naturaleza, sin el cuidado ni protección del hombre: *mansos* los que nacen y viven bajo la custodia y protección humana (gallinas, ovejas, etc.): *amansados* los que, siendo por naturaleza fieros, el hombre los domestica y pone bajo su dominio.

en el Norte de América y en la bahía de Hudson, que proveen al comercio de peletería—y otras, como recreo o como pequeña industria. Es importante como deporte, y también desde el punto de vista de la industria, porque le proporciona elementos muy esenciales, como pieles, plumas, grasas, carnes, cuernos, marfil, azmizcle, etc.: de la agricultura, porque protege las cosechas, los rebaños y las personas contra los ataques de las fieras y de los animales nocivos, (zorros, garduñas, aves de rapiña, cuervos, etc.): y del comercio, porque proporciona a la estadística de la exportación recursos cuantiosos (1).

Los principios económicos que regulan el ejercicio de la caza, son esencialmente los siguientes: 1.º Hay que procurar que no se destruya totalmente, puesto que es una fuente de riqueza. Para conseguirlo, se ha establecido la veda, prohibición de cazar en la época de reproducción, (2) y también se ha prohibido el em-

(1) El monopolio de los animales pilíferos proporcionaba a la Corona rusa una renta de unos 25 millones de francos. Austria y Hungría, cazaban antes de la guerra por valor de unos 60 millones en animales de pelo y pluma. Inglaterra consume carne de ave por la cantidad de 700.000 quintales. Nada más que de marfil (India, Cabo, Sudán, Siberia) se obtiene cantidad superior a un millón de kg: y la exportación de plumas de avestruz de Asia y Africa oscila entre 30 y 40 millones de francos. (TONIOLO. «Economía Social: la producción» trad. esp. pag. 231)

(2) La ley española es de 16-V-902, Regto. 3-VII 903: La veda es general a toda España desde 15 de febrero a 31 de agosto, extendiéndose hasta el 15 de septiembre en las provincias de Cantábrico. La caza de aves insectívoras útiles se prohíbe en todo tiempo. Palomas campestres, torcaes, tórtolas y codornices, pueden cazarse desde 1.º de agosto: los conejos desde 1.º de julio, con ciertas condiciones. En las albuferas y pantanos, puede cazarse hasta el 31 de marzo. De 1.º de marzo a 15 de octubre, se prohíbe la caza con galgos o pólencos.

Terminada la veda, la caza es libre. De ahí la cacería de Bagaría en que unos gazapillos preguntan a su madre:

pleo de procedimientos muy mortíferos (los lazos para las perdices, el hurón para los conejos, etc.) 2.º En interés general, hay que prohibir el uso de armas de caza en poblado o en las inmediaciones de caminos y carreteras: exigiendo también garantías de buena conducta para el uso de armas de fuego. 3.º En respeto a los derechos ajenos, hay que prohibir la caza en terrenos cercados, e imponer restricciones en terrenos particulares abiertos, prohibiendo cazar con galgos y caballos en tierras recién sembradas, o con escopetas cuando ya van secas las mieses. 4.º En beneficio del mismo Estado, puede exigirse un arbitrio, ya industrial, ya por la expedición de licencias o patentes (1).

5. *La pesca*.—De naturaleza económica semejante a la caza, puede definirse «*la ocupación de animales fieros que vagan por las aguas sin el cuidado del hombre*». Se divide en marítima e interior: la primera, a su vez, en costera y de alta mar: la segunda, en pesca de ríos, de lagos y de charcas (2).

Constituye la pesca, a no dudarlo, una de las ocupaciones más sugestivas del hombre. Muchos hacen

—Mamá ¿qué quiere decir «se ha acabado la veda»?

—¡Ay, hijos míos! debe ser una errata. Es que se ha acabado la vida.

(1) No es propio de este libro explicar los procedimientos de caza-cetrería, a caballo, por escopeta y perro, ojeo, acecho, reclamo, trampa, etc.

Hay varias revistas especiales, en España y en el Extranjero, consagradas a la caza. (*La caza ilustrada*. *Wild und Hund*, etc.): una completa enciclopedia francesa (*La chasse moderne*): obras españolas de interés histórico (GUTIÉRREZ DE LA VEGA *Biblioteca Venatoria*: MATEOS «*Origen y dignidad de la caza*») y numerosos libros monográficos, técnicos y jurídicos. (GALO PONTE, ORTIZ DE ZÁRATE, ALVAREZ NAVARRO, LENAN etc.)

(2) V. ROBERT CAMPWELL «*La pesca*» (trad. esp.) ROCHE «*La culture des mers en Europe*» MOORE «*Hystory and law of fisheries*» y algunas revistas extranjeras consagradas a la especialidad.

de la pesca su deporte favorito, y es, a la vez, la escuela en que se forman los buenos marinos. Constituye, además, una fuente de riquezas verdaderamente tentadora: «*cada pescado que se saca del agua—ha dicho Francklin—es como una moneda que se obtiene del mar*». Antiquísimo y universal el uso del pescado, se encuentran ya pueblos pescadores desde los primeros tiempos de la historia (1): pero, simplicísima la pesca en sus comienzos, el progreso es tardío. En la Edad Media las grandes pescas marítimas, tales como la de la ballena, el bacalao y los arenques, proporcionaban sumas inmensas al comercio, y ocupación a millares de hombres. En el siglo XVII, la pesca del arenque ocupaba en Holanda a 800.000 personas, y empleaba 2.000 barcos. Hoy, el Reino Unido, cuenta 110.000 personas dedicadas a la pesca, con un valor de 250 millones de francos de producto: Noruega, entre dos millones y medio de habitantes, tiene 110.000 pescadores, con un producto de 50 millones de francos. Y en los Estados Unidos 250.000 hombres extraen del mar más de trescientos millones. En cuanto a España, la última estadística acusa 439.674 artes de pesca, 29.063 embarcaciones a ella dedicadas, con 82.226 toneladas y un valor de 43.288.730 pesetas, mas 1.549 embarcaciones de motor (2).

La pesca está calculada en 403 millones de kilogramos, con un valor de 375.000.000 pesetas (3). Lo

(1) La palabra «*esquimal*» significa «*comedor de pescado crudo*».

(2) Estas embarcaciones de motor tienen, en conjunto, 335.581 toneladas, y se les atribuye un valor de 2.630.000 pesetas.

(3) Hay en España 30 almadrabas, con un valor de 9.400.000 pesetas, y una pesca de 15.120.000 kilos de clases finas, que bien pueden valer más de 30 millones: hay también 505 fábricas de salazón y de conservas, cuyo volúmen de negocios pasa de 500 millones «y bien organizadas, deberían alcanzar la cifra de 1.000» (Memoria de la Aso-

cual es muy poco, ciertamente, en comparación con las riquezas que encierran nuestros mares (1). Ulloa, en el siglo XVIII, escribía ya que «el más complicado obstáculo a nuestro tráfico marítimo nace del descuido de nuestras pesquerías» y que, según el abandono en que se hallan parece un cuento lo que se refiere de la importancia y utilidad que en otros países le atribuyen (2); y don Odón de Buen ha sostenido que «acaso por estar la corte en el centro de la península no se le presta toda la atención debida a los problemas del mar: pero hay que pensar que allí están nuestros más preciados tesoros como nación marítima, y como riquezas vivas y latentes esperando que vayan por ellas con una baratura que a ninguna otra explotación puede compararse» (3).

La técnica ha ido perfeccionando los procedimientos de pesca, ideando múltiples procedimientos al efecto; (red, nasa, anzuelo, obscurada, mamparra, tancredo, emesa, parejas, etc.) (4) Y no contenta con esto, ha

ciación general de industrias pesqueras de 1918). Hay además, como industrias complementarias multitud de fábricas de hielo, serrería, hojalata para envases, etc. (ZURANO. ob. cit. pág. 88).

(1) «Gran parte de la biología ecuatorial y polar, del mar Blanco y del Báltico nos envía sus emigraciones periódicas a realizar la misión sublime de la reproducción. Especies muy alejadas tienen aquí su domicilio temporal. Nuestras costas son un semillero para la multiplicación de las especies». (Idem pág. 80-81).

(2) ULLOA «Tratado de fábricas y comercio» c. 8.

(3) El SR. DE BUEN se refiere no sólo a la fauna, sino también a la flora marina y a la obtención de cloruro de sodio, sosa cáustica, yodo, carbonato de sosa, etc.

Obsérvese también que hay varias pescas excepcionales, como las de perlas, esponjas y otras.

(4) Hay muchos procedimientos de pesca, que no pretendemos agotar, naturalmente, desde el arpón arrojado a pulso como hacen los balleneros americanos, hasta el paciente anzuelo de los pescadores de caña de los ríos. Las redes son un medio muy general, desde la

convertido una industria destructora—la pesca—en un acto de economía reproductora: la piscicultura, que llegue a motivar en el siglo XIX una materia de estudios a que los trabajos de Coste, Carazzi, Lamiral y otros han elevado al carácter de verdadera ciencia. Los Estados Unidos son hoy el principal centro de incubación de pescados: (1) y en España existen también diferentes piscifactorías oficiales, dedicadas a la cría y reproducción artificial de truchas, salmones, y otros peces de río (2).

Esa importancia, y ese creciente desarrollo de las pesquerías, justifica la existencia, en todos los pueblos cultos, de una verdadera política de la pesca (3). Esa política se encamina: 1.º a consagrar el respeto al dominio privado (prohibición de pescar en aguas de propiedad particular: idem de atravesar fincas cerradas para llegar a los ríos). 2.º a procurar la no extinción de la pesca (prohibición de pescar con medios muy mortíferos, o en las épocas de reproducción): (4) 3.º a in-

que se sostiene a mano, hasta el copo en las playas, y la que se extiende para cerrar la corriente de un río.

También se pesca—aunque suelen estar prohibidos estos procedimientos—con plantas narcotizadoras y con explosiones de dinamita. Otra manera curiosa es la preparación de empalizadas y tapias, en que entra el pescado durante la crecida, y queda aprisionado en la menguante.

(1) El precedente de las piscifactorías parece estar en los *ostiaros*, de antigua práctica en China y que ya conocían los romanos.

(2) En España hay sobre problemas de piscifactoría una bibliografía que, por ser ya demasiado extensa, nos abstenemos de recoger. En el «Boletín de la Junta de Pensiones para Ingenieros y Obreros en el Extranjero», año VII, n. 12, puede encontrarse con toda la minuciosidad deseada.

(3) Con organismos técnicos especiales, que forman parte del Gobierno central.

(4) En España, las leyes fundamentales de pesca son las de 22-III-1873 y 27-XII-1907. La época general de veda, para las especies no exceptuadas, es de 1.º de marzo a 1.º de agosto.

tentar, igualmente, el aumento de la riqueza pesquera (piscifactorias) y la formación de un personal apto, bien penetrado de la importancia de la pesca, y de la técnica requerida para su ejercicio (escuelas de pesca) (1). Como, hoy, además, la pesca tiende a industrializarse (salazones, conservas) el Estado ejerce respecto a ella los medios de protección general que estudiaremos al tratar de la industria (2).

6. *La minería.*—La industria extractiva que mayor importancia reviste desde el punto de vista económico, es la minería, que tiene por objeto *ocupar los minerales y materias inorgánicas que dá espontáneamente la naturaleza.*

Otra causa curiosa de extinción de la pesca, es en Asturias, el que a causa del lavado del carbón, los ríos van negros y la suciedad ha desterrado la pesca. «Los ribereños que hoy poseen alguna *chalana* no se embarcan en ella, como antes, para pescar los sabrosos peces, sino para recoger los residuos de carbón que la corriente arrastra hacia el mar». (ALAS ARGÜELLES, «Rev. Nac. de Econ.» t. XIV, pág. 44).

(1) En Vizcaya, Santander y Galicia funcionan, con éxito, varias de estas instituciones.

(2) Muchos pueblos de importante pesca—por falta de industrialización y también por deficiencias de los transportes—no hacen de ella otra aplicación que el consumo local.

En 1920, Francia exportó a Inglaterra 17.358 quintales de sardinas, y Portugal 47.607. En cambio, España envió sólo 1.186 quintales.

Sin embargo, se inicia en España una importante industria que tiene su red en Vigo: la de conservas de pescados en aceite.

En pocos años, la perseverante constancia de los que se denominaban *fomentadores de sardinas* y el justo afán de competir con Francia, han transformado la burda fabricación de sardinas saladas, encerradas en toscos barriles de madera, por la sardina en aceite contenida dentro de la hoja de lata: y nuestras marcas han invadido todos los mercados del Antiguo y del Nuevo Continente. Sostiene esta industria más de 15.000 obreros, y consume alrededor de 10.000 toneladas de hoja en sus envases, estampados artísticamente. Hay unas 80 fábricas con elementos suficientes para elaborar 25.000 toneladas de pescados.

Constituyó, en su principio, la minería, una de las industrias elementales y originarias. El guijarro del torrente sirvió para la defensa de los hombres primitivos (honda) y, pulimentado, en la edad neolítica, para las artes bélicas (flecha) y pacíficas (utensillos de piedra). Algunos pueblos favorecidos aprendieron a excavar el subsuelo, viniendo el hierro a ser el arma de guerra e instrumento principal de la industria. «La Biblia recuerda a Tubalcain como maleador de los metales: el arte del hierro parece desarrollado entre los acadios y sumerios del Alto Eufrates, y fué siempre conocido por los egipcios. Y de la misma manera que una tierra colorante sirve todavía a los salvajes para pintarse el cuerpo, así también el oro y la plata fueron desde remotos tiempos objeto anhelado para adorno y moneda, siendo su más intensa busca, en los momentos críticos de la civilización, precursora de las demás exploraciones mineras. De este modo, se puso en la mano de los pueblos la llave del mundo subterráneo» (1).

Pronto la ley de diferenciación vino a distinguir entre las *canteras*, en donde las sustancias minerales (por lo regular piedras, mármoles, arcillas, arenas) se recogen del suelo a cielo abierto, y las *minas* en sentido estricto, en donde las sustancias se encuentran en el subsuelo (metales, carbones, etc.) La explotación de las canteras se llevó a cabo desde los más remotos tiempos; de ladrillos, de piedras y de mármoles se hicieron las construcciones públicas y privadas, y pronto vino la que algunos han llamado «edad de la monumentomanía», el siglo de los Faraones, el de Pericles, el de Julio César y el de Augusto, que se jactaban de eternizar su recuerdo en mármol.

(1) TONIOLO, ob. cit. pag. 248, t. 1.º. — En las obras de ROSCHER y SCHMOLLER, se encuentran amplias reseñas del desarrollo de la minería.

En cuanto a las minas, propiamente dichas, el hierro y el bronce, empleados en las artes bélicas, y los metales nobles, para la moneda y ornamentación, dieron ocupación a algunos especuladores (*publicanos*, unidos en *sodalitates*) «bajo los cuales gemían, junto a pocos trabajadores libres, los esclavos y los condenados *ad metalla*».

Durante mucho tiempo, debido a la falta de medios técnicos, sólo fueron extraídos los minerales que se encontraban en terrenos de aluvión, superficiales, abundantes y fáciles de coger, constituyendo «un arte de desfloración, con el que, precisamente, al desflorar el depósito y remover las capas que lo recubren, se abren las entradas de las minas» (1).

En este trabajo, natural, falto de técnica, y frecuentemente, labor de *rapiña*, los mineros son, al mismo tiempo, exploradores, empresarios y propietarios de campos mineros. Cada buscador tenía derecho a ocupar el terreno mineral mientras durase su trabajo, ejerciéndolo mediante *asociaciones de mineros*, (2)

(1) TONIOLO, ob. cit. t. I, pag. 251: seguimos, principalmente, a este autor, en esta reseña histórica.

(2) Así como la primitiva Asociación de la marca regulaba el uso común de los pastos y la rotación de los terrenos cultivables, así también la costumbre jurídica reconoció desde el siglo XII a toda comarca, el derecho de hacer suyas las minas, primero, de oro y plata, después, de sal y de cualquier metal: primeramente sobre el terreno común y más tarde sobre los privados, que los particulares hubieran descubierto y laborado. Los mineros, entre los siglos XII y XIV se encuentran organizados jurídicamente en sociedades industriales por trozos, con el título de *Gewerkschaften*, y además, en corporaciones de socorros mútuos para los infortunios (*Bruder oder Knappschaftvereine*). El derecho de estas asociaciones se reconoció y reguló por interés general, siendo protegido en nombre de la «libertad de las minas» frente a las pretensiones de los propietarios (Bula de oro de 1356, Breve Piano etc.) Algunos ensayos de aquellas comunidades de mineros perduraron hasta nuestros días en el Derbyshire

ampliamente respetadas por los señores feudales y las ciudades municipales.

Pero más tarde, el laboreo, merced a los adelantos de la técnica, se realizó intensivamente, hasta llegar a los mil metros de profundidad, y fueron precisos descuajes en los bosques, caminos, pozos, galerías, máquinas, toda una técnica sabia y costosa, que exigió que la pequeña empresa de los trabajadores-propietarios se transformara en gran empresa de fuertes capitalistas. En esta etapa, distinguen los tratadistas dos períodos: uno, empieza con el descubrimiento de América, que abrió ancho campo a la audaz actividad minera de los europeos. La minería perseguía sólo los metales preciosos, sin ocuparse de los demás. Fué obra de aventureros impulsados por el *auri sacra fames*, que consideraban el descubrimiento de las minas como un juego de azar, origen de súbitas fortunas o ruinas, y las aprovechaban por medio de esclavos, con procesos de rapiña, bajo el impulso de ávidas especulaciones sobre las *pepitas*, con codicias febriles y crueles.

Ya en el siglo XVI comenzaron a fundarse sociedades de capitalistas para explotaciones mineras: y los reyes, participando de una idea general en la época, se atribuyeron *regalías* (participación en los beneficios) sobre las minas, monopolizando y centralizando el comercio de minerales (1).

de Inglaterra, y hasta 1893 en el Municipio de Rancié, de los Pirineos franceses, y reaparecen hoy en los países vírgenes de América. (TONOLO, ob. cit. pag. 253).

(1) Véase el tomo 1.º, pag. 56 de esta obra, en que hacemos algunas consideraciones sobre la explotación minera de América.

Una disposición de Felipe II (ley 4, tit. XVIII, lib. IX de la Nov. Rec) establece, en concepto de regalia para la plata, un canon adecuado a tenor del rédito y de la profundidad de los trabajos, variable desde la dozava parte hasta la mitad.

El comercio de metales preciosos estuvo centralizado en determi-

En el siglo XVIII, las grandes Compañías exteriores y coloniales aplicaron la industria minera, no sólo a la extracción de metales preciosos, sino de todas las materias útiles a la producción: dando así gran impulso a la industria minera, aumentado cuando los progresos de la maquinaria, de la química y de la técnica; han hecho del arte minero «el Atlante que sustenta el mundo industrial moderno» (1).

7. *La propiedad de las minas.*—A través del proceso histórico que dejamos expuesto, se han sostenido sobre la propiedad de las minas diversas opiniones:

A) *La mina debe pertenecer al dueño del terreno.*—Según la primera doctrina, defendida principalmente por los jurisconsultos, la mina debe pertenecer al propietario del suelo, considerándosele como una accesión del mismo: se apoya esta teoría en el principio de derecho romano «*cujus est solum ejus est a cælo usque ad centrum*», repetido por el Código de Napoleón (2). En el orden teórico, han defendido esta solución Lefebre de la Planche, Adám Smith, J. B. Say, Dunoyer, y, en España, el Sr. Sánchez Román. En el práctico, ha inspirado la legislación inglesa y la tradicional de Rusia (3).

A esta teoría, se opone: a) que, en la accesión, es la regla que lo accesorio siga a lo principal, y dada la importancia que hoy se concede a los yacimientos mi-

nados puertos (Cádiz, Sevilla) o encomendado a compañías privilegiadas, V. los capítulos LXXIX, LXXX y LXXXI en el 2.º tomo de la «*Historia de la Economía Política*» de COLMEIRO.

(1) TONIOLO, ob. cit. t. 1, pág. 260.

(2) «*La propriété du sol emporte la propriété du dessus et du dessous*». Código de Napoleón, art. 552.

(3) En Rusia, gran parte de las minas formaban parte del patrimonio de la corona: pero no a título de regalía, sino por derecho de propiedad.

nerales, sería el suelo el que se subordinaría a la mina, y no la mina al suelo: b) que, si esta solución era lógica cuando las operaciones mineras, por su escasa penetración en el seno de la tierra, se consideraban como meras excavaciones, no resulta justificada hoy, que las explotaciones mineras, profundas y complicadas, se manifiestan con verdadera independencia del dueño del suelo, que ni sufre molestias en su derecho, ni acaso sospeche la existencia de esa inmensa riqueza subterránea (1).

«La idea de ser dueño de una mina que pasa bajo la superficie de nuestros campos —decía Mirabeau— (2) me parece tan peregrina como lo sería el empeño de evitar el paso de un globo por el aire».

B) *La mina debe pertenecer al Estado.* —Es la solución regaliana y feudal del problema, fundada en la extensión del principio de soberanía, y en el principio del *dominio eminente* (3). Doctrina que ha sido sostenida por Mirabeau, Heron de Villefosse, Carlos Comte y Lehardy de Beaulieu, y llevada a la práctica por las legislaciones de Prusia, Luxemburgo y Japón, donde el Estado explota por sí mismo las minas: Austria, Suecia, Noruega y Dinamarca, donde las cede a particulares mediante concesión.

C) *La mina debe pertenecer al descubridor.* —Teoría preconizada por Turgot, Dalloz, Chevalier, Wolowski, y la generalidad de los tratadistas españoles (Azcárate, Piernas, Royo, García Moreno, Girón,

(1) ROYO VILLANOVA, ob. cit. tomo 2.º pág. 115: LAMPERTICO «*La propriété*» pág. 67.

(2) Cit. por GIRÓN Y ARCAS. «El derecho de minería» pág. 27.

(3) Teoría que tiene su principio en aquella afirmación de GAYO: «*Dominium populi romani est vel Cæsaris, nos autem possessionem tantu n et usufructum habere videmur*».

etc.), (1) y sancionada por la legislación de la mayoría de las repúblicas americanas, y cuya justificación encuentran, unos autores, en la aplicación del *jus usus innocui*, del derecho que a todos asiste de explotar aquellas utilidades compatibles con el aprovechamiento del primer dueño: (2) otros, en el hecho de estar el origen de la propiedad en la *intención* del que se propone utilizar los medios que encierra la naturaleza para la satisfacción de nuestras necesidades: (3) y la generalidad, en el concepto de las cosas *nullius*, aplicado a las minas, y que, según el derecho deben pertenecer al primer ocupante (4).

D) *Las minas deben pertenecer a la nación.*— «Las minas—dice Cauwes—alcanzan su valor efectivo merced al medio social en que se encuentran. Una mina en el desierto no tiene valor alguno. Ahora bien, ese medio que avalora la mina es de la Sociedad entera: luego la mina es de todos»: (5) la mina debe pertenecer a la sociedad (6).

Por eso, cuando es posible el disfrute por parte de todos, como sucede con las canteras y sustancias arci-

(1) La obra especial más conocida es la monografía de DALLOZ titulada «*De la propriété des mines*».

(2) POSADA «*Derecho Administrativo*», pág. 180: GINER Y CALDERÓN «*Resumen de Filosofía del Derecho*», pág. 309.

(3) AZCÁRATE «*Historia del derecho de propiedad*», t. III, pág. 218.

(4) PIERNAS «*Hacienda Pública*», pág. 212. — ROYO, ob. cit. pág. 117.

(5) CAUWES, ob. cit.—De los párrafos anteriores, saca el autor esta consecuencia: «La mina debe pertenecer al Estado». Pero la conclusión precisa es la que damos en el texto: la mina debe pertenecer a la nación, a la sociedad.

(6) Son bienes de dominio público: 1.º las minas, mientras no se otorgue su concesión: (Código civil, art. 339. V. el preámbulo del Decreto-Ley de 29-XII-1868).

llosas, la ley sanciona el principio del aprovechamiento comunal. Pero, cuando la explotación, por todos a un tiempo, es imposible, el Estado la considera una *función social* que es preciso regular del modo que redunde en el mayor beneficio de la sociedad. Ahora bien: ¿a quién debe concederse, por el Estado, el derecho de explotar las sustancias minerales que, por su índole, no sean susceptibles de aprovechamiento comunal?

8. *Sistemas de explotación.* — Unos quieren que esa función de la explotación de las minas, sea desempeñada por el Estado mismo: de esa forma, los rendimientos todos revertirán al Estado y, en consecuencia a la Sociedad, de la cual aquel es tutor, según hemos dicho (Prel. VI, 12) (1). Pero el Estado desde el punto de vista industrial, es un pésimo administrador.

Al Estado austriaco le resultó ruinoso la explotación directa de sus minas: y en nuestra España, cuando la administración pública tenía a su cargo las importantes minas de Almaden, Riotinto y Avayanes de Linares, no se empleaba maquinaria moderna, se utilizaban pocos brazos, se extraía mineral en corta cantidad, y, lo que es más sensible, apenas producían para sostener los gastos de explotación (2).

Si no es el Estado ¿quién debe realizar esa función social? Aunque en algunos países, como hemos visto, se encomienda libremente al propietario del suelo, es-

(1) V. en la pág. 74. tomo I de este libro.

(2) GIRÓN Y ARCAS, ob. cit. pág. 47. — El mismo autor añade, en una nota a dicha página: «Durante el tiempo en que el Estado tenía la explotación de la mina de Riotinto, apenas daba ocupación a 500 obreros, y los pocos minerales que se extraían se exportaban en caballerías por medio de caminos de herradura. Hoy, la Compañía que adquirió esta mina ocupan unos 6.000 obreros y conduce al puerto de Huelva, por el ferrocarril que construyó, doce trenes diarios cargados de mineral de cobre».

to sólo es factible en pueblos de gran espíritu industrial, como Inglaterra: pues, siendo de interés general la explotación de las minas, hay que evitar encomendarla a quien, por falta de afición o de medios, podría desatenderla: y por eso, lo más frecuente en las legislaciones es que el Estado las ceda, reservándose, como administrador de la nación, el dominio del subsuelo, a los descubridores que las soliciten (primeros ocupantes) por orden de prioridad: y esa cesión la hace mediante un canon proporcional a la superficie (1) y otro calculando sobre el producto de la explotación (2).

De esta forma, las minas se han puesto bajo el régimen de empresa privada, que garantiza el máximo de eficiencia: la sociedad percibe —por conducto del Estado— un canon, en compensación de la cesión que hace de su derecho: todo el que quiera dedicar su actividad a estos negocios puede intentar el descubrimiento y denuncia de una mina, —lo cual asegura, al propio tiempo, el máximo de productividad social (3).

(1) «El Estado —dice el mismo autor citado en la nota anterior— se reserva el dominio directo, y sólo trasmite el útil, gravándolo con un canon, y castigando con el comiso la falta de este pago durante un tiempo determinado» (ob. cit. pág. 363). Sobre la cuantía del canon por hectárea, véase el art. 10. cap. II. Regl. 28-III-1900.

(2) Ley 28 marzo 1900; art. 3.º: «La riqueza minera pagará el 3 por 100 de su producto bruto. Se entiende por producto bruto de una mina el valor íntegro del mineral, tal como se halle en los depósitos o almacenes del establecimiento en estado de venta para beneficiarlo o explotarlo. (Reglamento, art. 33).

El art. 1.º de la Ley de 5-IV-1904, suprimió el canon de explotación de minas de carbón.—La ley 3-VIII-1907 autorizó el régimen de concierto con sindicatos representativos de la minería de cada provincia, para el percibo de dicho canon.

En el «*Tratado de legislación de minas*» de CARBONELL, cap. XI puede encontrarse amplia reseña de la evolución legislativa de los impuestos de minería.

(3) La legislación española (Decreto ley 1868: art. 1, 5 y 6) divide las sustancias minerales en tres grupos: forman el 1.º las produc-

Pero, realmente, la intensificación de la extracción minera ¿redundará en beneficio social? Nótese que la

ciones minerales de naturaleza terrosa, piedras silíceas, pizarras, granitos, basaltos, yeso, arenas, margas, y en general todos los materiales de construcción cuyo conjunto forman, las *canteras*. Si están en terrenos de dominio público, son de aprovechamiento común: si están en propiedad privada, el Estado las *cede* al dueño de la superficie, sin reservarse otra intervención que la que, respecto a seguridad de las labores, expresa el reglamento de policía minera.

Forman la 2.^a sección los placeres, arenas o aluевiones metalíferos, los minerales de hierro de pantanos, el esmeril, ocre, almagra, escoriales y terrenos metalíferos procedentes de beneficios anteriores, turberas, tierras piritosas, aluminosas, magnesianas y de batán, salitres, fosfatos calizos, baricina, espato fluor, esteatitas, kaolin y arcillas. — Si están en terrenos de dominio público, son de aprovechamiento común: si están en propiedad privada, el Estado se reserva el derecho de cedérlas a quien solicite su explotación, previa declaración de utilidad pública e indemnización al dueño, si el propietario no las explota por sí.

Constituyen el tercer grupo los criaderos de sustancias metalíferas, y las minas propiamente dichas: el Estado se reserva el dominio directo del subsuelo, y cede el dominio útil al descubridor denunciante, dándole derecho de expropiación del suelo, si fuera necesario: y percibiendo el Estado los cánones antedichos.

Sistemas parecidos, aunque no idénticos, rigen en Portugal, Italia y Francia, donde la distinción en *carrières*, *minières* y *mines* es semejante a la legislación española.

Los detalles legislativos no son propios del carácter de este libro: el que quiera conocerlos, puede estudiar cualquier buen tratado de derecho administrativo, o los libros «*Manual del Abogado y del Ingeniero de Minas*», SÁNCHEZ OCAÑA, «*Legislación de Minas*» de BRAVO Y MOLTÓ: «*El derecho de minería*» de GIRÓN Y ARCAS: «*Manual de Legislación y jurisprudencia minera*» de GARCÍA MORENO Y LA IGLESIA, «*Legislación de minas*» de GARCÍA MORENO: «*Enciclopedia jurídico-minera*» de PRATS-HERNÁNDEZ PINTENO: «*Tratado de legislación de Minas*» de CARBONELL, etc.

Todas estas obras están anticuadas en algunos aspectos: la legislación minera española es un caos de difícilísima consulta: y la necesidad de un «Código Minero» es una de las más apremiantes del derecho y la economía española.

minería es una industria de las que hemos llamado destructoras: que algún día llegará a agotar totalmente las reservas minerales que se guardan en el fondo de la tierra—problema este del agotamiento que ya comienza a preocupar a los especialistas. Y, por otra parte, el arte minero tiene demasiada importancia en las otras industrias para que todo se abandone a la iniciativa privada, atenta sola a buscar para sí el máximo de beneficios. «El carbón y el hierro son el pan de la industria, y ésta no puede vivir cuando el pan es caro» (1). Hasta la defensa nacional se considera hoy que depende del desarrollo de la minería, y se piensa que no puede ser independiente el pueblo que no tiene carbón bastante para su abasto (2).

En vista de eso ¿no será justo reservar al Estado y a la nación una intervención más directa en la industria minera? Tal es la teoría de la *nacionalización de las minas*, que hoy va imponiéndose en la teoría y trascendiendo a las legislaciones de los principales países. Hemos expuesto en otro lugar (Gral. VI, 14), (3) la tendencia hoy existente hacia la socialización industrial: y era lógico que comenzara a ensayarse en una industria que, como la minera, además de presentar justificación para ello ha alcanzado un grado de concentración suficiente para ser susceptible de una organización de control.

Así, Alemania declaró, por ley de 13 de marzo de 1918, que «el Estado podrá transformar en explotaciones socializadas, por virtud de una ley y previa la correspondiente indemnización, las empresas industria-

(1) AGUIRRE DE VIAR «*Crónica de Asturias*» en la Rev. Nac. de Econ. t. IX.

(2) Véase lo que diremos más adelante, con referencia al libro de ADARO «*Los carbones nacionales y la marina de guerra*».

(3) V. en el tomo 1.º de este libro, pág. 205.

les y especialmente las dedicadas a la obtención de productos del suelo y a la utilización de energías naturales, encomendándose la realización de las socializaciones a los Estados, Municipios u organismos autónomos.» En Austria, los proyectos de Bauer establecían la socialización de las minas mediante un control ejercido por representantes de los obreros, del Estado y de los consumidores. Rusia comenzó por la nacionalización de las minas sus ensayos socializadores. En Bélgica un proyecto de ley presentado a fines de 1919 «fué bien acogido por la opinión belga» (1); en Inglaterra mismo, a pesar de la raigambre individualista, el diputado Brace propuso, por la misma fecha, una enmienda a los proyectos de Lloyd George, por la que se establecía el régimen de nacionalización, y que fué rechazada por la Cámara, reuniendo 64 votos contra 329; (2) en Francia, una ley promulgada en 11-IX-1919, ha preparado el camino de la nacionalización disponiendo que, en lo sucesivo las concesiones mineras serán temporales, por períodos que oscilan entre 50 y 99 años, al cabo de los cuales revertirán al Estado con todo su *outilage*. Y en España, el Sindicato Minero Asturiano, por boca de un secretario, Manuel Llaneza, ha sostenido, en reiteradas ocasiones la tesis de la nacionalización de las minas. Pero no entregando a éstas el monopolio del Estado—que es una tesis caída en el descrédito—(3) sino a un organismo,—análogo al in-

(1) «*Revista Nacional de Economía*», t. VIII, n.º 23, pág. 188.

(2) Idem, pág. 174: En la «*Revista Industrial y Minera de Asturias*», números de septiembre a diciembre de 1919, se han traducido los interesantes informes presentados por la *Coal Commission* de Londres sobre el problema de la nacionalización de minas.

(3) «Sólo los teóricos pueden ser partidarios de la explotación directa del Estado», sobre todo en el tan difícil asunto de la explotación de las minas, donde la lucha por la reducción del precio de cos-

dicado respecto al Austria donde intervengan los técnicos, los obreros y los representantes de los múltiples intereses ligados al régimen minero. Junto a éstos Consejos regionales y nacionales, al Estado le quedaría una simple misión de control.

Ahora bien ¿cómo hacer que las minas pasen a esta organización sindicalista, desde el actual régimen de explotación individual? Esto podría conseguirse por un procedimiento revolucionario, como en Rusia: por un sistema transitorio, como en Francia, en que el Estado se encontrará dueño de las minas, con su valioso *outillage*, al término de las nuevas concesiones: por indemnización directa del Estado a los propietarios actuales, o abonando el sindicato explotador un interés fijo por el capital invertido para poner a la mina en condiciones de utilización.

Claro que esto plantea el eterno problema de decidir si es preferible la empresa libre, o la socializada, y que puede dudarse del grado de capacitación de los mineros para intervenir en la dirección de la empresa: (1) pero es evidente que la lucha entre los dos sistemas está planteada en el problema minero con más intensidad que en ninguna otra industria, y que es en la minería donde ha de llevarse a la práctica el ensayo de los métodos de socialización industrial.

9. *Los problemas del carbón.* — Cada rama de la minería tiene, como es consiguiente, sus problemas

to, por el aumento de la producción, por la mejora de la calidad, y la buena situación de los yacimientos necesitan el estímulo de una empresa privada» (CHASSAIGNE, en «*Le Journal*», 12-IX-919).

(1) Un ensayo interesante es el realizado, con éxito, en la mina asturiana «Campanal» que fué entregada por el dueño a los obreros, para que se cobraran unos jornales pendientes. De este ensayo de explotación comunista nos ocupamos en nuestro artículo «Explotaciones comunistas en Asturias» en la Rev. Nac. de Econ.

peculiares. En la imposibilidad de examinarlos todos en un libro de carácter tan general como éste, limitaremos nuestro estudio a los tres productos que mayor importancia revisten actualmente: el carbón, el hierro y el petróleo (1).

«El carbón —ha dicho el profesor Van-Hise, de la Universidad de Wiscossin, en un libro *«La conservación de los recursos naturales de los Estados Unidos»*, publicado en 1910—es, sin disputa, el más importante de todos los productos minerales. Le sigue inmediatamente en importancia el hierro. Ambos productos significan hoy más que todos los demás minerales reunidos. Se ha dicho que las naciones que tengan hierro y carbón gobernarán al mundo». Palabras que no han perdido todavía la actualidad aunque un nuevo producto—el petróleo—venga recientemente a compartir con los dos anteriores el cetro del comercio mundial y verifique su desarrollo creciente precisamente a expensas del carbón.

Sin embargo, muchos hombres de Estado no se han dado cuenta todavía de la importancia de estas cuestiones. Alemania fué la nación primera en comprender esa política. Si se apoderó de Kian-Chian no fué precisamente por competir con Hong-Kong, sino para intervenir y explotar unos grandes depósitos de hulla, en ayuda de la mano de obra china, que resulta tan económica. Si reclamó Spitzberg, fué por saber que contiene tanto carbón como Bélgica. Si comenzó en la guerra europea por invadir esta última nación, fué por apoderarse de sus cuencas carboníferas, como lo intentó también respecto a los yacimien-

(1) Al hablar más adelante de la moneda, diremos también algo sobre la explotación de metales preciosos.

tos del N. O. de Francia y de las grandes cuencas de Polonia y de la Rusia Occidental (1).

Pero, de todos los múltiples problemas que el carbón origina, el más fundamental es el de su forzoso agotamiento, en un plazo más o menos largo, ya que, necesariamente, los «stocks» de carbón que encierra el globo han de terminarse algún día.

El inventario más autorizado que existe sobre las riquezas del mundo en hulla, se contiene en la magnífica monografía, en tres volúmenes, que, con el título «*Recursos del mundo en carbón*» fué presentada al Congreso Internacional Geológico de Canadá, en 1913. Según sus datos, las existencias mundiales de carbón son las siguiente:

<u>Toneladas</u>	
En Europa.....	784.192.000.000
En Asia.....	1.279.586.000.000
En Africa.....	57.839.000.000
En Norte América.....	5.073 426 000.000
En Sud América.....	32.102.000 000
En Oceanía	170.410.000.000
TOTAL.	7 397 555.000 000

Según estos datos, pues (2) encierra Norte América

(1) Actualmente—en los momentos en que se escriben estas líneas—es también un problema de pertenencias de carbón lo que en el Rhur se ventila.

(2) La distribución de las reservas de carbón entre los diferentes países es, según la monografía citada, la siguiente:

EN EUROPA		EN NORTE AMERICA	
<u>Toneladas</u>		<u>Toneladas</u>	
Alemania.....	423.356 millones	Estados Uni-	
Inglaterra....	189.535 >	dos.....	3.878.657 millones
Rusia.....	60.106 >	Canadá.....	1.234.269 >

dos tercios del carbón del mundo, siguiendo luego Asia, especialmente las cuencas de China. Australia,

Austria-Hungr	59.269	»	Terranova...	500	»
Francia.....	17.585	»			
Bélgica.....	11.000	»			
España.....	8.768	»			
Spitzberg....	8.750	»			
Holanda.....	4.401	»			
Estados Bal-					
kánicos....	996	»			
Italia.....	243	»			
Suecia, Dina-					
marca y					
Portugal...	184	»			
<hr/>					
TOTAL..	784.192 millones				

TOTAL... 5.073.426 millones

EN SUD AMERICA

	<u>Toneladas</u>	
Colombia....	27.000 millones	
Chile.....	3.048	»
Perú.....	2.039	»
Argentina....	5	»
Venezuela....	5	»
Honduras....	5	»

TOTAL.. 784.192 millones

TOTAL.. 32.102 millones

EN ASIA

	<u>Toneladas</u>	
China.....	995.597 millones	
Siberia.....	173.879	»
India.....	79.101	»
Indo-China...	23.002	»
Japón.....	7.930	»
Persia.....	1.858	»
Manchuria...	1.208	»
Corea.....	281	»

TOTAL.. 1.279.896 millones

EN AFRICA

	<u>Toneladas</u>	
Transvaal....	36.000 millones	
Resto de Afri-		
ca del Sur..	20.000	»
Congo Belga.	990	»
Rodesia.....	569	»
Nigeria del S.	80	»

TOTAL.. 57.839 millones

EN OCEANIA

	<u>Toneladas</u>	
Nuevas Gales		
del Sur....	118.439 millones	
Victoria.....	31.166	»
Queensland..	15.218	»
Nueva Zelan-		
da.....	3.386	»
India Neerlan-		
desa.....	1.311	»
Australia Oc-		
cidental....	653	»
Borneo Britá-		
nicó del N.	75	»
Tasmania....	65	»
Filipinas.....	66	»

TOTAL.. 170.280 millones

África y Sur América sólo han sido explorados superficialmente: pero, al menos en apariencia, contienen muy poco carbón. Europa viene en tercer lugar en la Estadística Universal, y según las profecías de Ellis Barker, publicadas en «*The Nineteenth Century and After*», en abril de 1913, dentro de uno o dos siglos habrá pasado a ocupar una posición secundaria en el mundo, debido a su pobreza relativa de hulla, pasando, en cambio, Norte América a ser, no sólo el principal asiento de la industria, sino el centro de la población y del poder militar del orbe.

El consumo del carbón ha crecido en proporciones fabulosas desde mediados del pasado siglo. En 1865, la producción total del mundo se calculaba en 182.080.000 toneladas: en 1913, eran 1.321.000.000, o sea que había aumentado más de siete veces. En ese espacio, la explotación carbonífera ha crecido tres veces en Inglaterra, diez en Alemania y veinte en los Estados Unidos (1). En 1865, la Gran Bretaña produ-

Naturalmente, este cuadro, como corresponde a la época en que se formó, se refiere a los Estados europeos anteriores a la guerra europea: que ahora habrá que modificar al adaptarlo a las nuevas nacionalidades formadas como desmembraciones de las antiguas.

Según esa estadística, pues, Alemania, antes de la contienda, poseía el 55 por 100 del carbón de toda Europa. Algunos grandes países industriales, como Italia, el Japón y la misma Francia, sólo poseen recursos relativamente insignificantes.

Los Estados Unidos, tienen más de la mitad de la hulla total del mundo, ocupando sus cuencas utilizables 496.776 kms.

(1) He aquí los datos correspondientes a la producción total y a la de los principales países (en millares de toneladas).

Años	Inglaterra	Alemania	Norte América	Austria
1.865	99.760	28.330	24.790	2.030
1.875	135.490	48.530	48.200	13.060
1.885	161.960	73.670	102.180	20.430
1.895	194.350	103.960	177.590	27.250
1.905	239.890	173.060	351.120	40.720
1.913	287.410	273.650	504.520	51.580

cía el 55 por 100 del carbón del mundo, era el principal centro de explotación y de consumo; hoy sólo obtiene el 22 por 100 de la extracción mundial, y la supremacía ha pasado a Norte América (1): Desde la guerra acá, la decadencia de la industria hizo que la explotación no aumentara, y, más bien disminuyera, a causa de la paralización general, las huelgas y los conflictos sociales: pero la capacidad de explotación sigue siendo ostensiblemente la misma (2).

Naturalmente, entre las diferentes cuencas existen diferencias en cuanto a la calidad de los productos y a la facilidad con que se verifican los arranques. Las capas de combustible a gran profundidad o que son excesivamente estrechas y llenas de fallas originadas por perturbaciones geológicas, o que pueden ser inundadas, tienen menos valor que los depósitos próximos

Años	Francia	Rusia	Bélgica	Producción t-a
1.865	11.840	330	11.840	182.080
1.875	16.950	1.170	15.010	252.300
1.885	19.510	4.220	17.440	412.820
1.895	28.240	9.100	20.410	581.120
1.905	36.050	17.120	21.840	928.020
1.913	40.190	29.870	22.500	1.321.000

(1) En 1814, se obtuvieron en los Estados Unidos 20 toneladas de carbón.

En 1820, 3.080; en 1830, 285.779; en 1740, 1.848.249; en 1850, 6.206.233; en 1860, 13.044.680.—Los datos posteriores, veáanse en la nota precedente.

Los Estados Unidos con un consumo como el actual, acabarían con las reservas de Francia en 30 años, y con las de Italia en cinco meses.

(2) Principales datos de 1921: Inglaterra, 165.864; Alemania, 136.212, Norte-América, 457.080; Francia, 48.556; Bélgica 20.792: Inglaterra y los Estados Unidos sufrieron importantes huelgas, que redujeron excepcionalmente la producción.

a la superficie, que se presentan en capas gruesas y que se dejan trabajar fácilmente. Debido a estas circunstancias, sostenían los mineros asturianos en 1919 que «por las condiciones de explotación, el coste de producción de cada tonelada de carbón es doble y aun triple que en otros países, pues mientras que aquí sale por más de 40 pesetas la tonelada, en Francia y Bélgica no llega a 30, en Inglaterra es de 20, y en los Estados Unidos, de 11, con la particularidad de que en esos países la remuneración de la clase trabajadora está en sentido inverso con el costo de producción» (1).

El interés económico, pues, estaría en explotar, primeramente, sólo aquéllas minas en que el carbón fuera más barato y de mejor calidad, puesto que el restante queda encerrado y bien guardado mientras no lo extraigan, y no, es, por tanto, una riqueza que se pierde, siendo el ideal conservarla sin explotar, pero en condiciones de ser explotada cuando sea conveniente. La intensificación de la minería de un pueblo parece, en este sentido, que es sólo cuestión de oportunidad. Como el carbón es «el pan de la maquinaria», mientras los ingleses trabajan con carbón obtenido a 20, y los norte americanos con carbón obtenido a 11, a los industriales españoles, con carbón nacional, les resulta imposible la competencia...

Pero, contra esto, se da el hecho de que otro interés nacional, opuesto al precedente, aconseja a cada pueblo estar abastecido de carbón de sus propias minas. No sólo porque la ciencia moderna ha logrado extraer de él los productos más estimados—gas, alquitrán, benzol, creosota, naftalina, amoniaco, numerosos desinfectantes, abonos explosivos, drogas tan valiosas como la sacarina, aspirina, antipirina, etc.—sino por-

(1) Datos de un manifiesto del Sindicato Minero Asturiano.

que del carbón depende la potencia industrial y la potencia política de un pueblo.

Respecto a lo primero, recuérdese lo que escribe Gustavo Le Bon en su reciente libro sobre las enseñanzas psicológicas de la guerra europea: «en la fase industrial porque atraviesa el mundo, la riqueza de un pueblo resulta, sobre todo, de la cantidad de energía mecánica de que dispone. Esta energía puede provenir del trabajo manual del hombre o del trabajo proporcionado por la combustión del carbón.

Experiencias variadas han probado que un obrero produce un trabajo de seis kilográmetros en un segundo durante ocho horas por día. El mismo trabajo obtenido con hulla quemada en una máquina de vapor cuesta dos tercios de un kilogramo de carbón o sea para un año de 300 días laborables, 200 kilogramos de carbón. Una tonelada, pues, representa el trabajo de cinco hombres durante un año. Decir que Alemania extrae 190 millones de toneladas de carbón por año, equivale a afirmar que puede producir el mismo trabajo mecánico que suministrarían 950 millones de obreros, o, mejor, de esclavos dóciles.

Estos esclavos dóciles, son, además, muy poco costosos. Sustituyendo el trabajo del obrero-hombre por el obrero-hulla, éste último cuesta tres francos al año y el primero, 1.500 (1). *Aumentar, pues, la riqueza de un país en hulla equivale a multiplicar enormemente el número de sus habitantes. Mucha hulla y pocos habitantes, es preferible a muchos habitantes y poca hulla.* Cinco mil mineros trabajando durante

(1) LE BON hace el cálculo suponiendo en cinco pesetas el jornal de un obrero, y en 15 el precio de la tonelada de hulla. Actualmente, la hulla alcanza precio mucho más elevado: pero no por eso pierde vigor el razonamiento, y además los jornales obreros también han subido.

un año, bastan para extraer un millón de toneladas de carbón, capaces de producir el trabajo de cinco millones de obreros. Toda la industria moderna, desde los gigantescos acorazados hasta los obuses que arrasan las trincheras, representan hulla transformada: y cuanto más hulla se posea, más fábricas, más caminos de hierro, más acorazados, más cañones y más municiones cabe tener». Hasta aquí, G. La Bon. En virtud de eso ¿no será una imprudencia dejar dormir en el fondo de la tierra esos millones de obreros-hulla, esperando que llegue la hora de lanzarlos al combate?

Pero, a estas consideraciones hay que unir todavía las que nacen de la importancia del carbón en el orden de la defensa nacional. Robertø Peel observaba que la nación que necesitase carbón inglés, sería siempre esclava de Inglaterra. Y en España, Don Luis Adaro, en un soberbio libro, ha acumulado valiosos testimonios, encaminados a demostrar que «no tiene armada nacional el país que no cuenta con carbones propios» (1).

(1) La frase que va en el texto es del general Antequera.

•No puede decirse que un país tiene verdadero poder natural, que dispone de una escuadra de combate; si no existen en él los medios necesarios para repararla, para producirla y para aprovisionarla. Entre los principales elementos de aprovisionamiento de una escuadra está el combustible.

Una vez publicada la declaración de guerra, las dificultades de adquisición de combustible son insuperables. La situación de un país que no disponga dentro de sí de bastantes medios para aprovisionar sus escuadras, es, en el caso de un conflicto armado, de notoria inferioridad con relación a los que pueden proveerse de él en su propia casa» (LUACES «Moción a la comisión de estudio de la riqueza hullera nacional, 1-V-1910).

«Mientras no se inculque y se haga comprender que el bien de la patria exige el principio proteccionista, es inútil hablar del carbón español, y mientras no se adquiera de sus minas todo lo necesario no se podrán profundizar sus filones, con lo cual ganaría la calidad» (PLA, «El carbón español», 1904).

A la vista de todo esto, en el problema del carbón cabe adoptar posiciones distintas: unos, desde el punto de vista del interés de las industrias, quieren que se

Una clara experiencia suministró a España la guerra de Cuba. Dice don Víctor CONCAS en su libro *«La escuadra del Almirante Cervera»*.

«Al llegar a la isla de San Vicente, el 14 de abril supimos que los cruceros acorazados *Oquendo* y *Vizcaya* venían de Puerto Rico a hacer su unión en aquel puerto: pero con dos buques mayores, más se agravaba el problema del carbón, que ha sido el origen de nuestros desastres, por el olvido en los elementos directivos de que la táctica moderna es la táctica del combustible. En Cabo Verde, el Consul de los Estados Unidos había comprado todo el carbón disponible y sólo después de mil dificultades y de pagarlo a doble precio, pudimos adquirir 700 toneladas que de Inglaterra ordenaron se nos dieran, pensando seguramente que con eso no hacían nada los diez buques que, entre grandes y chicos, teníamos en aquel puerto. A la escuadra no la acompañó ni un mal transporte de carbón que, a la llegada le permitiera reponer en parte lo gastado y moverse con desembarazo.

La absoluta necesidad de carbon era tan grande que no había otra forma posible de proceder que ir en busca de carbón a cualquier costa. Se acordó el viaje a Curaçao que dió luego por resultado la ida a Santiago de Cuba. Las razones fueron que el Gobierno había anunciado que allí se encontraría un buque con carbón.

Teniendo carbón abundante podría la escuadra desaparecer en el mar de las Antillas y por medio de una operación, por arriesgada que fuese, venir a caer sobre la Habana, cuya entrada, más o menos maltratados, no nos la hubiera impedido nadie. Es preciso pensar que no se puede llegar a un puerto en tiempo de guerra barriendo las carboneras, pues si el paso se encuentra interceptado, es preciso tener carbón para poder maniobrar y no quedarse en medio de la mar sin movimiento alguno.

Llegados a Curaçao, la escuadra fué detenida a la entrada del puerto, por manifestar el Gobernador que las condiciones de neutralidad sólo le permitían conceder entrada a dos buques por 48 horas, como máximo, y tomar sólo una determinada cantidad de carbón.

Se adquirió con dificultad el carbón disponible, que eran unas 400 toneladas y se embarcaron con frenesí. Allí no estaba el deseado carbonero ni las deseadas noticias.

El día 19 amanecimos en la boca de Santiago, por fortuna sin ha-

abran las puertas a la importación de carbones extranjeros, al objeto de que el consumidor español pueda adquirirlos lo más barato posible: otros, desde el punto de vista del interés nacional, quieren procurar, a todo trance, que el país se habitue a surtirse de carbones propios: Para lograrlo, hay dos procedimientos; o impedir la entrada de carbones ex-

ber visto un sólo buque americano. Allí había algún carbón del Estado pero faltaban medios para embarcar más de 150 toneladas diarias, y cuando se presentó delante del morro el vapor inglés «*Restormel*», que venía de Curaçao con carbón, los americanos le apresaron. El día 26, al aparecer la escuadra de Scheley delante del puerto, el *Maria Teresa* tenía en carbonera, 300 toneladas de carbón, 500 el *Oquendo*, otras 500 el *Vizcaya* y 700 el *Colón*. Las calderas estaban encendidas y es de advertir que para hallarse bien repostados necesitaba cada buque más de 1000 toneladas».

Sabido es que el *Vizcaya* y el *Oquendo* se cubrieron de gloria: he aquí un episodio del *Colón* narrado por el Sr. Concas:

«Quedó el *Colón* como unas seis millas delante de los demás buques, y con la esperanza ya de salvarlo: puede, pues, calcularse el momento de desesperación de su Comandante cuando subió el maquinista mayor, y le manifestó que se había acabado el carbón bueno, y con el que quedaba disminuirían considerablemente las revoluciones y por consiguiente el andar en unas tres millas. Cuanto pudo hacerse se hizo para excitar el entusiasmo y el interés de los fogoneros; pero el *Oregón*, acorazado que, según sus partes oficiales andaba 16 millas, ganaba rápidamente a nuestro crucero, que estaba irremisiblemente perdido».

Este relato que hemos reproducido de ADARO «*Los carbones nacionales y la marina de guerra*», prueba que «si la táctica de la marina de guerra moderna se basa en poder disponer oportuna y seguramente de bueno y abundante combustible, esa táctica no la verán satisfecha jamás las naciones que estén sujetas a abastecerse por mar de combustibles procedentes de un determinado país extranjero. La sorpresa de 1898 se repetiría tantas veces cuantas nos viéramos envueltos en un conflicto inesperado. La verdadera base de operaciones y de abastecimiento habrá que fundarla sobre el territorio y la producción nacional, sean cualesquiera los sacrificios que se impongan». (ADARO, ob. cit. pág. 14).

tranjeros, prohibiéndola o gravándola con fuertes tributos,—con lo cual, a los industriales que consumen carbón, se les pone en notoria inferioridad con los extranjeros que tengan carbón más barato—o abaratar, a toda costa, el precio de obtención del carbón nacional. Los patronos quieren conseguir esto último por el procedimiento de intensificar la producción, aumentando la jornada de trabajo, o rebajando los salarios de los obreros. Los obreros, a su vez, piensan que gran parte de la carestía obedece a errores de las empresas, y presentan como solución inmediata reducir los gastos de administración y dirección (1): y como ideal, la supresión de la empresa y de sus beneficios por un régimen de nacionalización, que compagine el interés privado con los múltiples intereses públicos afectados por el problema de la minería. Tales son los términos en que el tema aparece planteado en todos los países afectados por la crisis hullera, y en España muy principalmente (2).

(1) Hay otra solución intermedia: consiste no en gravar el carbón extranjero, de forma que le sea imposible competir con los precios nacionales: sino en bonificar el carbón nacional, concediéndole primas, para que pueda venderse al precio de los extranjeros. Así se concilia el interés del productor con el de los consumidores: pero a costa del Estado, y de arrastrar siempre la minería una vida precaria.

(2) La indole generalísima de la presente obra, no nos permite entrar en detalles acerca de los problemas especiales de la industria hullera en España.

Sobre el particular, hay excelentes publicaciones técnicas — *Revista de Minería*. *Revista Industrial y Minera de Asturias*, idem de Cartagena etc. — y otras, que, sin consagrarse especialmente a este problema, le conceden una atención preferente — *Ingeniería y Construcción*, *Revista Nacional de Economía*, etc. En la última citada se han examinado todos los aspectos del problema minero de Asturias, que es el capital de España en artículos suscritos por los señores AGUIRRE DE VIAR, ALAS ARGÜELLES y el autor de este libro. El Vizconde

Observemos, finalmente, que según los datos referentes a reserva de hulla, de continuar el consumo actual, el mundo tendrá carbón—de mejor o peor calidad—para 7.000 años (1).

de EZA le dedica un interesante capítulo en su libro «*El problema económico en España*» (pág. 117 y sig.) La *Estadística minera de España*, la *Explicación del mapa geológico* por don Lucas Mallada, la *Reseña geográfica y estadística en España* etc. contienen todos los datos que al técnico puedan interesar.

Sucintamente, el problema es el siguiente: nuestras cuencas hulleras son las de Asturias, Peñarroya, Puertollano, León, Palencia, Cataluña, Teruel, Sevilla y Tarragona. En ellas se viene explotando solamente el 20 por 100 de las minas demarcadas, estando sin trabajar el 80 por 100 del terreno carbonífero acotado para explotar. El 60 o 70 per 100 de la producción proviene de Asturias.

La capacidad media de consumo nacional, es de 5 y medio a 6 millones de toneladas (en 1912, 5.948.273; en 1921, 5.948.472: máximo del decenio, 1916 con 6.998.765: mínima, 1920, con 5.61.347). España tiene posibilidad de obtener todo el carbón necesario para el abasto nacional, y lo obtiene de todas las calidades (aunque con exceso de carbones menudos, que forman un 50 por 100 del total, originando otro problema—el de aprovechamiento de los menudos—que ahora no podemos tratar). Pero a elevado coste. El efecto útil por obrero es de unos 500 Kg. mientras que en Inglaterra es de unos 900. El salario del minero inglés es un 28 por 100 superior al de 1914. En España, en 1911, el salario medio era 3'57; en 1920, 10'91; en 1922, 8'31. Todo esto hace imposible la competencia con el carbón inglés; y como la cifra de consumo es casi fija, la producción española tiene un carácter complementario de la importación inglesa; el año que, como en 1918, Inglaterra solo nos envía medio millón de toneladas, la producción española aumenta; si pasa de un millón, como en 1921, nuestra extracción disminuye. Si se aproxima a tres millones, como en 1913, la crisis minera se promueve en el acto.

Así se plantea la lucha entre el interés del consumidor, que busca el carbón barato, y el interés nacional, que reclama carbón propio, para no rendir al extranjero vasallaje.—Y surgen, respecto al problema, las diversas posiciones que hemos analizado en el texto.

(1) Actualmente, la tendencia es a que el consumo de carbón aumente: pero téngase en cuenta, para lo futuro, que la *hulla negra* puede ser sustituida por la *hulla blanca*. El total de la fuerza hidráulica

10. *La cuestión del hierro.*—La maquinaria moderna, las herramientas y los modernos medios de locomoción y de transporte, se construyen de acero. Las más importantes industrias de acero están basadas principalmente en la explotación de minas de carbón y de hierro. Para fundir una tonelada de hierro, se re-

lica posible en el mundo se calcula en 439 millones de H. P. a poca agua, de los cuales 62—el 15 por 100—están en Norte América, de ellos unos 28 en los Estados Unidos (5 por 100). Pero este último pueblo explota actualmente el 40 por 100 de la fuerza hidráulica mundial. Francia explota 1.400.000 caballos de fuerza, y la siguen en Europa Noruega con 1.350.000, Suecia con 1.200.000 y Suiza con 1.070.000. La más importante explotación del mundo se encuentra en las caídas del Niágara.

En cuanto a España, la hidroelectricación se inició hacia principios del siglo, siendo sus promotores en Cataluña el Dr. Pearsón y D. Emilio Riu (V. SOLER «*Las fuerzas hidroeléctricas de Cataluña*» Rev. Nac. de Econ. núm. 44).

El ingeniero D. E. Luardo Ramos Gallego, notable técnico español, calculaba en 1914, 281.490 H. P. como fuerza hidráulica en explotación; en 1916, 438.330 y en 1920, 618.756, quedando en construcción en esa fecha saltos que representan 259.000 H. P. más, y suponía que para 1924 habría ya un millón de caballos.

Generalmente se admitía que las disponibilidades españolas de hulla blanca eran de 5 millones de H. P. pero el Sr. Gallego admite de conformidad con los ingenieros Pereira y Guillén, que esa cifra puede duplicarse; en tanto que otro técnico notable, el Sr. Urrutia, no cree que pasen de 4 millones de H. P. (V. GALLEGO «*La hulla blanca en España en 1917* (Bol. de la U. E. esp. 25-1-1917: *Estadística de la hulla blanca en España en 1920* (La energía eléctrica, 5-V-1920). GUILLEN GARCIA «*Riqueza hidroeléctrica que puede desarrollarse y consumirse en España*» (Congreso de Sevilla de la A. E. para el P. de las C.) En contra, URRUTIA «*La energía hidroeléctrica y sus aplicaciones*», 1917 «*Réplica en propia defensa*», 1919.

Para referir la riqueza de hulla blanca a la hulla negra se admite la equivalencia, entre los técnicos, de un H. P. de fuerza hidráulica a 6 toneladas de carbón.

quieren, próximamente, tres toneladas de carbón (1).

Refiriéndonos ahora al hierro, encontramos que este era hasta época reciente, uno de los metales raros. La producción mundial de hierro colado era en 1800 de 800.000 toneladas: en 1850, de 4.800.000: en 1871, de 12.900.000. En 1891, de 26.200.000: en 1910, de 66 millones. De entonces acá, el hierro, como el carbón, sufrió las vicisitudes de la contienda europea.

La mejor estadística de las reservas de hierro del universo se encuentra en la obra «*Los recursos del mundo en hierro*» presentada al Congreso Internacional Geológico de Stokolmo en 1910. Según dicha estadística, los recursos de hierro metálico se distribuyen, entre los continentes, de la siguiente forma:

	Reservas actuales	Reservas potenciales
	TONELADAS	TONELADAS
Europa...	4.733 millones	12.085 millones
América..	5.154 »	40.731 »
Asia.....	156 »	280 »
Africa....	75 »	Muchos miles, no precisados
Australia.	74 »	37
	10.192 millones	53.136 millones (mas los de Africa)

La producción anual de hierro, desde 1865 hasta 1910, aumentó casi exactamente siete veces — de 9.481.000 toneladas en el primer año, a 66.321.000 en el

(1) Según ALZOLA el carbón gastado para producir una tonelada de hierro o acero en sus formas más usuales, es: En lingotes, 1658 kgs. de carbón: en carriles, 2568: en barras, 3261: en flejes; 3700. Promedio: tres toneladas de carbón por tonelada de hierro (*El arte industrial en España*)

segundo—. Con razón ha sido llamada nuestra época la *edad del hierro* (1), y Sir Hugh Bell ha observado que la industria del hierro comprende todas las cosas, desde una aguja hasta un navío (2). La ferrería se dá íntimamente unida a la metalurgia. El acero representa, no por su composición sino por su producción, verdadero «comprimido de hulla negra» ya que cada tonelada de aquél supone un gasto de tres de ésta (3). Por eso, el desarrollo de las dos industrias es paralelo. Y por eso también es regla general que la industria siderúrgica vaya a localizarse, no en donde existe mucho hierro, sino en donde se produce mucha hulla (4).

El principal problema que plantea la política del hierro, es impedir la exportación de éste en bruto y desarrollar la industria siderúrgica. No sólo por tratarse de una de las industrias básicas de la riqueza nacional, sino por desarrollar la riqueza anexa al beneficio del hierro, puesto que esto no se consume en bruto, y hay que evitar que se cumpla su tendencia a escaparse a los países productores de carbón. «Por cada tonelada de hierro que se beneficia, y cuyo valor de exportación sería 22'50 pesetas, y por cada 0'9 de tonelada de carbón que se emplea, con valor de 11'70 pesetas, se obtiene media tonelada de lingote, cuyo valor es de 40 pesetas, y si éste lingote se convierte en hierros y aceros elaborados, el valor asciende a 90 pesetas. Es decir que mediante el beneficio, y la subsiguiente elaboración, convertimos un valor de 24'40 pe-

(1) V. un interesantísimo trabajo sobre los problemas del hierro en España, del P. IGNACIO PUIG, en «Ibérica» 37-XI-1915.

(2) V. en el *Journal des Economistes*, enero 1911 «*L'industrie du fer et de l'acier*».

(3) «*Revista Nacional de Economía*», t. XII, n.º 36, pag. 343.

(4) Véase para la comprobación de este principio, H. DEL VILLAR «*El valor geográfico de España*» pag. 106.

setas por tonelada de mena, en 90 pesetas, ó sea que creamos un valor de 65'80: lo cual representa salarios a obreros nacionales, beneficio de empresas nacionales, impuestos para el erario nacional, transportes nacionales y gastos de material que, en último término, podría ser también producto de la industria nacional. (1) Ese es concretamente el problema del hierro en España, que renuncia a crear esa riqueza por cada tonelada de mena que embarca en nuestros puertos (2).

(1) *Idem*, pag. 251.

(2) Hay en España unas 430 minas de hierro, casi la mitad repartidas entre las tres provincias de Vizcaya, Santander y Oviedo. Por la cantidad, España es el cuarto país en la producción del hierro: produce unos diez millones de toneladas al año: por su calidad, el hierro español es de los mejores del mundo.

Al término de la guerra carlista, cuando alboreaba la moderna siderurgia, elementos extranjeros, principalmente ingleses, adquirieron las mejores minas de Vizcaya. La mitad de los altos hornos ingleses trabajaron, desde entonces, con hierros de España. Antes de la guerra, el tercio de la producción española iba para Alemania: pero durante la contienda desapareció por completo esta salida. El resto de la exportación española se distribuye entre Francia, Holanda, Portugal y Checoslovaquia, y ahora se empieza también a remitir a América.

Pero España—y en esto está el mal—es el país exportador más grande del mundo por lo que se refiere al mineral de hierro. El Vizconde de Eza presenta los siguientes datos (*El problema económico de España*, pag. 127):

Producción,	9.850.000 toneladas.	Valor a bocamina	62.604.836 ptas.			
Exportación,	8.907.309	»	»	»	97.988.404	»
Transformación,	606.769	»	»	»	77.085.711	»

Si transformáramos cuatro de los ocho millones que exportamos, aumentaría la riqueza española en 470 millones. Además, importamos dos millones y medio de hierro dulce, colado y acero. El problema pues, en retener aquí el hierro que se exporta.

El país de mayores reservas de hierro es Norte América, con 2354 millones de toneladas: siguen Alemania con 1270 y Francia con 1140. Inglaterra tiene 455 y España 39. (Datos del Informe Geológico de 1910, citado anteriormente).

11. *La lucha por el petróleo.*—(1) Recientemente, un nuevo producto ha venido a compartir con el hierro y el carbón la hegemonía del mundo.

Ese producto es el petróleo. La nafta o petróleo es un líquido que sale naturalmente de pozos artificiales practicados en sitios donde estudios previos del terreno, y, sobre todo, aparición de pequeñas cantidades de nafta, han revelado la presencia de ésta. La utilización práctica de la nafta data de la primera mitad del siglo pasado. Pero, hasta principios del actual, no tenía otro empleo que servir de esencia para el alumbrado, modesto dominio en el cual fué luego combatida por el gas y la lámpara eléctrica. Mas, en la primera década del siglo, el descubrimiento del motor de explosión y el desarrollo prodigioso del automovilismo abrieron un nuevo período en la historia del petróleo. De él se obtienen, entre otros productos, éter de petróleo, gasolina, bencina, petróleo refinado, aceites lubricantes, vaselina y parafina. Se calculan en 13 millones los automóviles que ruedan por el mundo, que consumen 15 millones de toneladas anuales. Y como la gasolina entra en el petróleo en proporción que varía del 10 al 15 por 100, para atender al consumo hay que tratar de 100 a 150 millones de toneladas de nafta.

(1) La bibliografía sobre el petróleo es numerosísima. Véanse especialmente: DUQUE, «*El petróleo*». DELAISI, «*Le petrole*». PIERRE ESPAGNOL, «*La lutte mondiale pour le pétrole*». SANCHEZ DE TOCA, «*El petróleo como artículo de primera necesidad para nuestra economía nacional*». BERENGER, «*Le petrole et la France*», y numerosísimos artículos en todas las revistas técnicas y hasta en los periódicos de información general.

Véanse los ocho artículos que con el título «*La lucha por el petróleo*» escribió el autor de este libro en la sección económico-financiera del diario «*La Prensa*» de Gijón; y también el artículo que con el mismo epígrafe hemos publicado en los números 11 y 12 de la revista «*Ingeniería y Construcción*». De esos artículos es extractó lo que decimos en el presente libro.

Después de la extracción de la gasolina, del petróleo refinado y de parte de los aceites lubricantes queda próximamente la mitad del petróleo bruto en forma de un aceite negro, que destila a una temperatura superior a 250° y que constituye un combustible admirable, recientemente aplicado a la industria, y conocido internacionalmente con el nombre de *mazut*. Poco antes de la guerra, un alemán, Diesel, ideó aplicarlo al motor de combustión interna.

La puesta en marcha del motor exigía una poderosa máquina de comprimir, que lo hace impropio para el automovilismo, pero podía servir para otras instalaciones mayores.

Entonces, el *mazut* empezó a conquistar los mares. Se le introdujo directamente en las calderas de los grandes navíos, adaptando a éstos inyectores de oxígeno que pulverizan el *mazut*, lo impregnan de aire y facilitan la combustión. El *mazut* tiene grandes ventajas sobre el carbón (1).

Así, las principales compañías de navegación han equipado a los modernos trasatlánticos para la utilización del combustible líquido. La marina de guerra de los Estados Unidos ha renunciado totalmente, para sus nuevas unidades, al empleo del carbón.

La nafta fué explotada por primera vez, en los Estados Unidos. La caza de un «gato salvaje» (los americanos llaman a los sondeos «wild cat») es singularmente aleatoria. M. O'Donnell, presidente del Instituto Americano del petróleo, asegura que, de cada 100 son-

(1) El *mazut* con el mismo peso, tiene un poder calorífero superior al carbón en un 70 %; es de manipulación fácil, no despidе humo y permite una gran economía de personal. Representando más calorías en menos volumen, aumenta en un 50 por 100 el radio de acción del buque y permite obtener una reducción de gastos que se ha calculado en un 30 por 100.



deos, 98 resultan infructuosos. Pero el 2 por 100 restante ha bastado durante 50 años para el consumo del globo, para dar aplicación a 16.000 compañías y para enriquecer a numerosos «*wildcatters*». Mas la dificultad no era producir nafta, sino transportarla a los centros de consumo, desde las regiones casi desiertas en que se produce. Rockefeller tuvo una idea audaz: la construcción de «*pipelines*», especie de acueductos por donde la nafta corre como un río, desde el lugar de origen hasta las refinerías, donde millares de vagones cisternas y buques-depósitos la transportan a todo el mundo. Así, todos los productores pasaron a ser tributarios de los oleoductos, y la «*Standard Oil*», que era sólo una empresa de transporte y refinado, se encontró, prácticamente, hecha la dueña del mercado. Rockefeller se convirtió en el «Rey del Petróleo».

Este empleo del petróleo en la navegación, entrañaba una amenaza para Inglaterra: que el dominio de los mares pasara a Norte América. Porque si la Gran Bretaña se consideraba la reina de los mares, no se debía tanto al número y tonelaje de sus buques como a la superioridad de su combustible. Gracias a las innumerables estaciones-depósitos de carbón que Inglaterra instala y aprovisiona por todas las rutas náuticas del mundo, ningún barco de guerra o de comercio puede atravesar los mares sin su permiso: «Se puede decir que todo el imperio de Inglaterra descansa sobre el imperio de su carbón».

Pero el empleo del *mazut* amenazaba invertir los términos. Inglaterra no produce petróleo, y los Estados Unidos abastecían el 70 por 100 del mercado mundial. Las grandes compañías británicas comenzaron a adaptar las calderas de sus buques al nuevo combustible. Durante la guerra, el petróleo americano decidió

la victoria de los aliados (1): El imperio americano del petróleo amenazaba destronar al inglés del carbón.

(1) He aquí —en justificación de este aserto que pudiera parecer exagerado— un documento diplomático curiosísimo. Es una nota del gobierno Clemenceau, que da a conocer Henri Berenger en su libro citado.

«El Presidente Clemenceau al Presidente Wilson.— París 15 diciembre 1917. Señor: En el momento decisivo de la guerra, cuando el año 1918 va a abrir operaciones militares capitales en el frente francés, el Ejército de Francia no debe en ningún momento estar expuesto a que falte la esencia a los camiones automóviles, a la aviación, a los tractores y a la artillería de campaña. La falta de esencia causaría la paralización brusca de nuestras armas; y podría forzarnos a una paz inaceptable para los aliados.

El *stock* mínimo de petróleo, fijado para el Ejército de Francia por su general en jefe, debe ser de 44.000 toneladas y el consumo mensual de 30.000. Este *stock* indispensable está hoy reducido a 28.000 toneladas, y quedará aún reducido a la nada si medidas inmediatas y excepcionales no son ejecutadas por los Estados Unidos. Esas medidas pueden y deben ser tomadas sin el retardo de un sólo día por la salvación común de los aliados, obteniendo el Presidente Wilson de las compañías americanas de petróleo el transporte en buques-cisternas de las cien mil toneladas suplementarias que son necesarias para el Ejército y la población de Francia. Esos buques-cisternas existen: pero viajan en estos momentos por el Océano Pacífico en lugar de viajar por el Atlántico. El Presidente Clemenceau pide personalmente al Presidente Wilson haga el acto de autoridad necesario para la puesta en marcha inmediata de esas 100.000 toneladas en buques-cisternas hacia los puertos franceses. *Es una cuestión de salud pública interaliada. Si los aliados no quieren perder la guerra, hace falta que la Francia combatiente a la hora del supremo choque germánico, posea el petróleo, tan necesario como la sangre de los hombres en las batallas de mañana.*—Firmado, G. Clemenceau».

Los Estados Unidos respondieron espléndidamente a este llamamiento. La importancia del petróleo apareció a los ojos de todos. Hubo necesidad de organizar la *Interallied Petroleum Conference* que dictó reglas para distribuir entre los beligerantes la preciada esencia. Y más tarde pudo decir Lord Curzón que «la victoria de los aliados sobre Alemania fué la victoria del camión sobre la locomotora», o lo que es lo mismo, el triunfo del petróleo sobre el carbón.

La «*Standard Oil*» anunció su propósito de establecer estaciones de petróleo en los principales puertos.

Pero, a fines de marzo de 1920, Inglaterra dió el grito de combate, en un artículo que, con la firma de Lord Mackay se publicó en «*The Times*» y que, al ser conocido produjo gran impresión en la Cámara norteamericana. En dicho artículo, se sostenía una tésis «de que el público no se había dado cuenta, pero que, era ya conocida por el Gobierno americano desde un año antes, demasiado tarde, sin embargo, para que pudiera ser evitada: El dominio de los mares continuará en poder de Inglaterra por el *mazut* como antes lo estuvo por el carbón. Inglaterra ha logrado controlar los depósitos de petróleo más importantes del mundo. Si el presente es de los Estados Unidos, el porvenir es de Inglaterra. ¡Antes de diez años, Norte América se verá obligada a comprar a los ingleses esencia!»

Los americanos pudieron, bien pronto, convencerse de que no había exageración en dichas palabras (1).

(1) No resistimos el deseo de transcribir algunas de las frases con que en el Senado americano se acogió la noticia de que esa política encaminada a despojar a los Estados Unidos de su dominio mundial del petróleo, era fomentada y dirigida por el Gobierno británico. Ellas son admirablemente expresivas del carácter yanki, que jamás pierde la calma ni en el momento más difícil de una jugada:

«Yo no critico al Gobierno inglés — decía Mr. Phelan, senador de California. — Yo admiro, por el contrario, la previsión de los hombres que estando a la cabeza del Gobierno dirigen sus esfuerzos a lograr que su flota y sus industrias estén siempre provistas de un combustible esencial. Pero si la Gran Bretaña entra en la lucha bajo el nombre de *Royal-Dutch-Shell*, los Estados Unidos deben hacer lo mismo con la *Standard Oil*».

«Yo admiro — decía Mr. Jones, presidente de la Comisión de Comercio — la manera de obrar que tiene la Gran Bretaña, el modo como ayuda a sus ciudadanos y defiende sus industrias y yo sólo quisiera que nosotros siguiéramos su ejemplo, protegiendo a nuestros nacionales como ella protege a los suyos».

Desde hacía algunos años, Inglaterra, cautelosamente, comprendiendo que, en el porvenir, el imperio del mundo radicaba en el dominio del petróleo,—producto que en Inglaterra faltaba totalmente—había iniciado una política muy hábil. Primeramente, la *Shell Transport*, una sociedad que se dedicaba, en las costas próximas al canal de Suez, a negocios de extracción de naçar (*shell*=concha), alterando su objetivo, comenzó a obtener concesiones de explotación petrolífera en aquéllos países. Poco a poco se fué extendiendo por Egipto, Ceylan, China, Siam, Rumania, etc, hasta llegar a controlar la mayor parte de los depósitos del viejo mundo. Audazmente, quiso llevar su intervención hasta América. Para mejor pasar desapercibida, fundó una sociedad, filial, aunque en apariencia independiente, la *Mexican Eagle*, que obtuvo numerosas concesiones en la importante zona de Tampico. Una importante participación ofrecida a un hijo de Porfirio Díaz, parece que venció los escrúpulos del viejo presidente. Y pronto se inició en aquel país la era de los pronunciamientos, en que múltiples generales contaban con el auxilio y el dinero, ya de los petroleros británicos, ya de los norte americanos. No contenta con esto, Inglaterra quiso controlar también los propios yacimientos de los Estados Unidos. Y al efecto, constituyó nuevas sociedades filiales, para que no despertaran sospechas.—*Colón Development*, *Carib Syndicat*, *Royal Dutsch* etc—que obtuvieron en Norte América la propiedad de importantes explotaciones. Al empezar la guerra, el Gobierno Inglés se interesó en otras empresas que actuaban en Birmania, Persia, etc. En resúmen, cuando se publicó en 1920 la nota de Lord Mackay, las dos terceras partes del petróleo del mundo estaban controladas por Inglaterra. En cambio, los *stoks* norteamericanos se agotaban rá-

pidamente. Sólo la casa Ford hacía de gasolina un consumo formidable. En autos, camiones y tractores se venía invirtiendo el 85 por 100 de la producción nacional, quedando sólo el 15 por 100 para la industria, la navegación y las exportaciones. En síntesis los Estados Unidos, con un consumo de 400 millones de barriles anuales, tenían petróleo asegurado para 18 años—según se calculaba en 1920.—El resto del mundo, consume 200 millones de barriles al año, y tiene reservas para 250 años.

Las dos poderosas naciones se disputan hoy, pues, el dominio del mundo. En Francia, (1) en Rusia (2) en

(1) En Francia, los Estados Unidos, creyendo contar con la gratitud nacional, crearon una filial franco americana, instalaron en París un palacio magnífico: prodigaron sus concesiones al gobierno francés: solicitaron autorización para construir, desde el Havre hasta París, un soberbio oleoducto...

Los ingleses fomentaron, por el contrario, una especulación desenfrenada. Como la *Shell* llegó a repartir dividendos del 35 por 100, sus títulos, de 2.100 francos, llegaron a venderse a 72.000. El mercado francés se inundó de acciones de la *Shell*, la *Royal Dutch*, la *Mexican Eagle*.

«Por canales misteriosos— escribe Delaisi—la invasión de títulos anglo-holandeses penetraba *dans le monde et dans le demi monde*. Se hacían operaciones en los salones y en los *dancings*. «El hombre que llevaba títulos de petróleo derrotaba, en tales círculos, al más prestigioso *foxtrotter*». Un periódico satírico publicaba al pie de una caricatura, representando el *flirt* de un muchacho con una joven des-cotada hasta los pechos:

—*¿Quand viendrez vous visiter mon atelier?*

—*Je suis une honnete femme!*

—*Vous aurez, tous les jours a trois heures le cours de la Royal Petroleum!*

—*!laissez vous, tentateur!*

Así, interesada Francia en el negocio, pero sin perder el control Inglaterra, se llegó en 24 de abril de 1920, a la celebración del tratado de San Remo, por el que quedaron unidos los intereses petroleros de las dos naciones.

(2) Por el tratado de San Remo, Francia e Inglaterra ofrecieron

todos los países de producción petrolera, se encuentra hoy entablada la lucha. Y hay quien cree que el tratado de San Remo, la conferencia de Lausanna, y, en general todos los acontecimientos de política internacional contemporánea, tienen que ser contemplados «a la luz de una lámpara de petróleo»... (1)

En Norte América, la *Standard Oil*, apoyada por el Gobierno de su nación controla la mayor parte de la producción de Norte América, y tiene un capital social de 1.000 millones de dólares.

En Inglaterra, la *Royal-Dutch-Shell*, protegida y apoyada por el Gobierno británico, tiene su base de producción en Norte América, Méjico, Rumania, Indias, Egipto; y otra poderosa sociedad, creada con capitales del Estado, la «Anglo-persa», interviene en Mesopotamia, Persia, Australia etc. (2) Alrededor de estas agrupaciones, los diferentes países del mundo procuran definir su política petrolera, en una necesidad que, en España, comienza a sentirse recientemente (3).

ayudarse mutuamente para obtener concesiones petrolíferas en Rusia. Los Estados Unidos creen contar con la simpatía de Rusia por los servicios prestados a los Soviets. Una tercera nación — el Japón — parece ahora tomar también parte en la danza.

(1) De este y los anteriores particulares nos hemos ocupado más despacio, en los artículos citados en una nota precedente. El carácter de este libro no permite mayor ampliación.

(2) Un excelente estudio del desarrollo de estas empresas británicas puede encontrarse, en español, en la «Rev. Nac. de Econ.», tomo XII, núm. 37, pág. 505 y siguientes.

(3) En el núm. 10 de la revista «Ingeniería y Construcción», el ingeniero Sr. Coello ha comenzado unos interesantes estudios sobre los problemas petrolíferos de España.

En nuestra patria, se han intentado excavaciones: en Elorrio, por la Sociedad Franco Española de San Sebastián; en Aras (Navarra) por la sociedad inglesa Oil Fields of England; en el Norte de Burgos, por la Sociedad Anónima española de petróleos, de Bilbao; en Santander y Navarra, por dos sociedades extranjeras; y en distintas

12. *Las industrias extractivas en España.*—Consignados ya los datos referentes a España sobre las ramas de la industria extractiva de que hemos hecho consideración especial, (pesca, carbón, hierro, petróleo) (1) intentaremos completar el estudio con unas consideraciones generales acerca de la riqueza minera de España.

Tiene este ramo de la industria gran importancia en nuestra patria.

Su producción el año 1.900 era de 405.548.339 pesetas: en 1910, de 463.683.074: en 1918 que fué el año más favorable del siglo, a 1.387.097.669, de las cuales 545.916.704 pesetas corresponden al ramo de labores y 841.180.965 al de beneficio. Viven de la minería

provincias donde aparecen fuertes indicios de tal riqueza, el Estado se ha reservado extensas zonas de terreno. La opinión dominante entre los técnicos es que, positivamente hay petróleo en el subsuelo español. En la Gaceta de 5-XII-922 se ha publicado una R. O. eximiendo del pago del canon a las sociedades que hayan invertido 500.000 pesetas en estas exploraciones.

La producción mundial de petróleo fué en 1911 de 763.648.660 metros cúbicos, de los cuales corresponden 472.183.000 a Estados Unidos y 193.397.587 a Méjico, siguiendo Rusia, India, Rumania, Persia, etc.

Unos cálculos hechos por el *United States Geological Survey* (lo reproduce el Anuario estadístico español de 1921-22, pág. 435) suponen que en el mundo existe una reserva de petróleo de 6.845.740.000 de los cuales 1.113 millones están en los Estados Unidos: 719 millones 475.000 en Méjico: 1.475.515.000 en América del Sur: y 158.205.000 en Canadá: Como se ve, en América están la mayor parte de las reservas petrolíferas del mundo.

Posteriormente, parece haberse descubierto que, bajo las capas exploradas de Norte América, existen otras de igual riqueza: Lo que aleja en muchos años la posibilidad de un inmediato agotamiento.

(1) De la caza, por falta de estadísticas, es imposible aducir datos.

170 mil obreros, y a ella acuden capitales cuantiosos— con lamentable frecuencia, extranjeros—(1).

Pocas regiones de España dejan de tener criaderos de importancia. En el Norte, abundan los minerales de hierro (Vizcaya, Santander, Oviedo) la hulla (Oviedo, León, Palencia) zinc (Santander, Guipúzcoa y Vizcaya) cobalto y manganeso (Oviedo) sulfato de sosa y sal gema (Burgos). En el centro existen los azogues de Almaden (Ciudad Real) «la más preciosa alhaja que tiene la nación española»: las hullas de Espiel y Belmer: las forforitas de Cáceres: los plomos de Badajoz y Ciudad Real: los kaolines de Madrid y Toledo: las glauberitas de Aranjuez y las salinas y criaderos de plata de Guadalajara: en el Mediodía se distinguen por sus plomos Murcia, Jaén y Almería por sus hierros y aceros Murcia, Almería y Málaga: por sus cobres y hierros Huelva (Rio Tinto) y Sevilla: por sus manganesos, Huelva y Almería: por sus azufres Almería y Murcia. En Levante se señalan los lignitos de Te-

(1) «Con datos recogidos en diversas publicaciones, hemos llegado a calcular que durante el año 1918 sumaba el capital total empleado en la industria minera 984.821.060 pesetas: de las cuales corresponden 569.630.000 a empresas extranjeras y 415.191.000 a las nacionales. Contribuye, según estos datos, el capital extranjero con el 57'84 por 100 al esfuerzo financiero que impulsa a la minería española; pero si se tiene en cuenta que hay algunas sociedades que aun cuando aquí radiquen están casi totalmente integradas por capitales extranjeros, y que muchas otras netamente españolas halláanse ligadas con casas exportadoras de diversas naciones... hemos de reconocer que nuestra industria extractiva hállase sometida a extraños protectorados e influencias financieras que la orientan en el sentido que más conviene a los países que, en este orden de intereses, dominan a nuestra economía nacional» (VILLASANTE «*La nacionalización de la minería española*» (En «Estudio» núm. 80, agosto 1919).

En 21-XII-921 España ha quedado libre del usufructo que en las minas de Almadén ejercían desde 1825 a 1870 la casa alemana Fucar y desde esta última fecha los banqueros Rothschild.

ruel, Barcelona, Alicante y Castellón: las salinas de Barcelona, Tarragona y Alicante, las hullas de Gerona y Lérida y otros criaderos no menos notables (1).

Al amparo de la minería española se desarrollan con mediano incremento las industrias de fabricación de hierro, plomo, cobre, zinc y otras varias.

La estadística de 1920 acusa la existencia de 2.746 concesiones productivas, con una extensión superficial de 309.595 hectáreas, empleándose 2.137 máquinas con una fuerza de 127.176 caballos. En el ramo de beneficios existen 417 fábricas con 2.015 máquinas y 182.663 caballos, dando ocupación a 31.599 obreros. La producción del ramo de labores tiene un valor a bocamina de 500.984.695 pesetas, y la de beneficio de 568.853.136.

Nuestras industrias de beneficio son, pues, aun incipientes. Y en fomentarlas con providencias de buen gobierno, radica el ideal de la política minera de España.

(1) En la serranía de Ronda parecen existir criaderos de platino, investigados por el Sr. Orueta. Es curiosa la historia de este metal, conocido desde muy antiguo, pero caído en tal olvido que en el siglo XVIII lo «re descubrió» el marino español Antonio Ulloa, que le dió el nombre de platino del Pinto. Es un metal tan ductil que con una sola onza de él se podría hacer un hilo dos veces más delgado que una tela de araña, invisible a la simple vista y capaz de atravesar varias veces España de Sur a Norte: tan resistente al calor y a los ácidos, que es hoy el cuerpo preferido para construir retortas y crisoles de laboratorio, y tan escaso que su reserva mundial sólo se calcula en 500.000 libras, por lo cual alcanza más precio que el oro.

Nueve décimas del platino del mundo son de procedencia rusa.

Direcciones del trabajo económico

(Continuación)

II.—Actos de economía reproductora (industria agro-pecuaria)

1. *Concepto general de la industria agro-pecuaria.*—En los actos de economía que hemos examinado en el capítulo anterior, el hombre actuaba sobre la naturaleza para tomar de ellas las riquezas—animales, vegetales, o minerales—que produce espontáneamente. Pero si el hombre se limitara a extraer lo que la naturaleza dá, concluiría por agotarla mas tarde o mas temprano. La naturaleza tiene, en verdad, una gran fuerza reproductora: los tres reinos llamados naturales se forman y desarrollan sin ninguna intervención humana. Pero el hombre, por el *cultivo*, puede aumentar y dirigir mejor la fuerza de fertilidad de la naturaleza. Esto origina la llamada *industria agrícola*, que, según Salvá «dirige, combina y mueve las fuerzas naturales para conseguir el aumento de los vegetales y de los animales que pueden ser útiles para el hombre». En este sentido, pues, dentro de la agricultura aparece comprendida la zootecnia. Pero, como esto podría originar confusiones, puesto que la agricultura, en su etimología y en su acepción general, se refiere sólo al cultivo de los campos, algunos autores (1) proponen el término *industria rural* como compren-

(1) Por ejemplo, SUPINO, ob. cit. pag. 67, trad. esp.

sivo a la vez de la agricultura y de la cría del ganado. Desde nuestro punto de vista, lo mismo la zootecnia que la agricultura *strictu sensu* constituyen *actos de economía reproductiva* (1). A su vez, dentro de esos dos grandes grupos caben sub-divisiones especiales. En la agricultura distinguen algunos la *labranza*, o cultivo de los cereales y legumbres: la *viticultura*, o cultivo de las viñas: la *horticultura* o cultivo de las huertas: la *floricultura* o jardinería: la *arboricultura*,

(1) La literatura sobre temas agrícolas es abundantísima. Las obras de CATÓN, COLUMELA y VARRÓN testimonian el progreso de la agricultura entre los romanos. La edad media restauró, con algunas influencias árabes, la doctrina romana, y PIER CRESCENCIO publicó en 1305 la *Summa agricultural*, traducida posteriormente a las lenguas de toda Europa, que viene a ser algo así como el Código agrícola de la Edad Media. A fines del siglo XVI publica OLIVIER DE SERRES otra obra fundamental: el *Théâtre d' Agriculture*. En el siglo XVIII, la escuela fisiocrática en economía, y los estudios del agrónomo SINCLAIR, los químicos SCHEELE y PRIESTLEY, el mecánico TULL y el zootécnico BAKEWELL, dan lugar a la verdadera agronomía científica moderna, a la que dan nuevo realce en el siglo XIX, THAER con su *Introducción a la agricultura inglesa* y LIEBIG con su *Química aplicada a la agricultura* a los que se une luego el inglés ARTURO YOUNG. Marcan después fechas memorables el *Curso completo técnico práctico de agricultura* de ROZIER y PARMENTIER, y la *Economía rural* de GASPARI: Desde entonces, «una progresiva irradiación de ciencia, aplicada a la economía agraria, envuelve al mundo civilizado». (TONOLO).

La contribución española a estos estudios está representada —además de la obra de Columela en el período romano, por el «Libro de agricultura» de ABU-ZACARÍA, en el período árabe, y la «Obra de agricultura, compilada de diversos autores», de GABRIEL ALONSO DE HERRERA, en 1513.

Desde el siglo XVIII, España se ha limitado a secundar la tendencia extranjera. Distinguidos profesores de Instituto han publicado trabajos muy completos, aunque de carácter elemental, existiendo también numerosas «bibliotecas agrícolas» de vulgarización. Sirva de ejemplo, entre estas últimas, los «Catecismos del agricultor y del ganadero» de la casa Calpe.

y el *cultivo de los prados*. Y en la zootecnia, se comprenden la *ganadería* o *industria pecuaria*, especialmente referida a la cría y mejoramiento de los animales paquidermos y ruminantes útiles al hombre: la *avicultura*, o cría de aves y animales de corral: la *piscicultura*, o cría de los peces: la *apicultura* o cuidado de las abejas: la *sericultura* o cría del gusano de seda, y la *vermicultura*, que persigue el desarrollo de los insectos útiles.

También pueden ser objeto de clasificación las labores que integran estas industrias, distinguiendo en la agricultura las *operaciones preparatorias de plantaciones y siembras* (roturación de tierras incultas mejoramiento de terrenos por medio de abonos: trabajos de irrigación y de desagüe de terrenos encharcados: labores que rompen y dividen las tierras para facilitar las plantaciones o siembras); *operaciones de siembras o plantación, de cultivo y de recolección*: incluyéndose también como industria agrícola la labor posterior de conservación de los productos y su disposición para la venta. En la zootecnia cabe, igualmente, distinguir, en términos generales, la *alimentación, reproducción y selección* del ganado: la *preservación* contra enfermedades o agentes destructivos, y la *conservación* y aprovechamiento de los productos.

2. *Leyes económicas fundamentales de las industrias reproductoras*. — Las industrias rurales están desde el punto de vista económico, sometidas a las siguientes leyes fundamentales:

1.º *Ley del rendimiento no proporcional*. — «Si en cualquier trozo de tierra, se emplean continuamente, y en igualdad de condiciones, trabajo y capital con la misma eficiencia unitaria, se llega, antes o después, a un punto determinado más allá del cual la renta total disminuye».

Este punto se llama «*margen de cultivo*» y la última porción de capital y de trabajo que aun merece ser empleada en la tierra, se denomina *dosis marginal*.

Supongamos, por ejemplo, que en un campo determinado, con un gasto (remuneración de capital y trabajo) de 100, logramos obtener una renta de seis.

Duplicando el capital invertido, es posible que dupliquemos la renta, y triplicándolo, acaso ésta también se triplique. Hasta puede ocurrir que, antes de llegar al punto marginal, cada nueva dosis de capital y de trabajo invertido pueda dar una renta creciente.

Pero, más tarde o más temprano, llegará un momento en que, si seguimos invirtiendo en la tierra nuevos capitales, la renta que éstos produzcan comenzará a decrecer, hasta llegar a un límite en que ya no sea remunerativa. Lo que significa que, *en cada trozo de tierra, se puede emplear tan sólo una limitada cantidad de capital y de trabajo*.

Si un campo produce x unidades de trigo, aumentando el capital invertido podremos conseguir que produzca $x+2$, $x+3$, $x+4$... pero llegará un momento que el aumento de renta no compense la inversión de nuevos capitales (1). Ese sería el *momento marginal* del cultivo (2).

(1) He aquí como lo explica Supino:

«Supongamos, por ejemplo, que en un pedazo de tierra el gasto y la renta aumentan en las siguientes proporciones:

Gasto.....	400	500	600	700
Renta.....	24	29	33	36

Los primeros cuatro lotes de 100 de capital, dan una renta de 6 por 100 cada uno. Pero al pasar de 400 a 500, la renta sube de 24 a 29: por consiguiente, la renta del quinto lote es 5: de la diferencia entre 29 y 33 se tiene la renta de la sexta, que es 4, y de la diferencia entre 33 y 36, la de la séptima, que es 3. Ahora bien; si la renta normal que se obtiene de los empleos de capital es del 4 por 100, no convendrá continuar las aplicaciones de capital en esta tierra más allá del sexto lote».

(SUPINO. «*Princ. de Econ. Pol.*», trad. esp. pág. 136).

(2) Obsérvese que el rendimiento de que la ley habla se mide

Esta ley explica la razón de ser de esos dos procedimientos agrícolas que se llaman de *cultivo extensivo* y *cultivo intensivo*. «La historia y la observación nos enseñan que todos los agricultores, en todo tiempo y en todo clima, desean una gran parte de terreno, y cuando no pueden conseguirlo gratis, pagan por él, si tienen medios. Cuando la tierra se puede conseguir por nada cada cual emplea precisamente aquella cantidad que le parece proporcionará más considerable rendimiento a su capital y a su trabajo. Su cultivo

por la *cantidad* de productos obtenidos, y no por su *precio* que pudiera alterarse, entre tanto, haciendo más o menos económico determinado cultivo.

«Supongamos que una hectárea de tierra produce 15 hectólitros de trigo, y que ellos representan 100 días de trabajo, o 300 francos de gastos. La ley del rendimiento no proporcional afirma que para hacer producir a dicha tierra doble cantidad de trigo, o sea 30 hectólitros, serán menester más de 200 jornadas de trabajo, o más de 600 francos de gasto. Habrá que triplicar, cuadruplicar o quizás duplicar el trabajo y los gastos» (GIDE, ob. cit. pag. 92).

El mismo autor sostiene que la ley del rendimiento no proporcional no es exclusiva de la industria agrícola, sino que es ley general de toda producción. Por ejemplo, para duplicar la velocidad de un buque o de un aeroplano, acaso fuese preciso centuplicar la fuerza del motor. (Teóricamente, el aumento de fuerza ha de estar en relación con el cubo del aumento de velocidad).

Sin embargo, la ley de productividad decreciente *predomina* en la industria agraria, y en las fabriles predomina la de productividad creciente, que en su lugar explicaremos. Como dice SUPINO (ob. cit. pag. 143) por parte de la naturaleza la producción sigue la ley de la productividad decreciente, mientras que por parte del hombre sigue la de productividad creciente. Y si tenemos en cuenta el hecho de que no existen productos debidos tan sólo a uno de estos elementos productivos y que los dos cooperan en todos los productos, podemos establecer que a medida que su bien tiene más de producto natural o bruto, su coste de producción tenderá a aumentar, más bien que a disminuir, si la producción se intensifica: y lo contrario cuando los bienes tienen más de productos artificiales o elaborados.

es *extensivo*, no *intensivo*. No aspira a obtener muchas fañegas de trigo de pocas hectáreas.

Su fin es obtener una cosecha total tan grande como pueda, con un gasto dado de semillas y trabajo, y por eso siembra cuantas hectáreas puede él cultivar ligeramente. Quizás ganaría concentrando su capital y su trabajo en un espacio menor. Y en estas circunstancias, si pudiese disponer de más capital y más trabajo para aplicar más a cada hectárea, la tierra le daría un *rendimiento creciente*, es decir mayor en proporción que lo que dá con el gasto actual» (1).

Así, muchos labradores practican un cultivo extensivo, empleando muy poco capital y queriendo obtenerlo casi todo de la fertilidad natural de la tierra quizás por miedo a que se llegue pronto a un grado marginal del rendimiento, que, al menos en España, está todavía muy lejano (2).

2.^a *Ley de restitución.*—*Todo sistema racional de explotación agrícola, exige que se restituyan al suelo todos los elementos que el cultivo le ha hecho perder.*

Liebig ha dado el nombre de *agricultura-vampiro* a la que extrae continuamente de la tierra jugos sin devolverla nada. El abuso de este cultivo, ha convertido en desiertos comarcas enteras de Arabia, Mesopotamia y Sicilia, que eran en otro tiempo de las más feraces del mundo.

(1) MARSHALL. ob. cit. t. 1, pág. 332.

(2) «Para dar preferencia al cultivo intensivo o al extensivo, hay que tener presentes el capital disponible, los caracteres del suelo, la extensión de los mercados, las vías de comunicación, el número de habitantes y la constitución de la propiedad» (PEÑA, ob. cit. pág. 274). Esto, naturalmente, desde el punto de vista del interés del productor: desde el punto de vista del interés social, el ideal sería que todas las tierras se cultivaran intensivamente, por lo que contribuiría al aumento de la riqueza nacional.



Corresponde a la agronomía determinar los elementos minerales y orgánicos que extrae la producción vegetal, y los medios de restituirlos al suelo, para que sus facultades productivas no se agoten. Aquí nos basta decir que los procedimientos de restitución son dos, esencialmente: la acción de los agentes atmosféricos, por el descanso de la tierra, y la acción directa del hombre por medio de abonos convenientes (1). El primer procedimiento caracteriza al cultivo extensivo, en que la acción del hombre es intermitente, requiriéndose, entre cosecha y cosecha, períodos de descanso, para que la tierra se reponga de su desgaste orgánico; el suelo está dividido en tres unidades, — la *sementera*, la *rastrojera* y el *barbecho* — para cultivar un sólo producto «que se considera ópimo cuando llega a reproducir tres veces la semilla» (2). El segundo sistema es típico del cultivo intensivo, en que la tierra no descansa, reponiéndose con abonos el desgaste (3).

3. *Las condiciones teóricas del trabajo agrícola.* — Al ocuparnos (Gral, X a XIV) de las condiciones teóricas del trabajo en general, estudiamos en concepto

(1) Hay tres sistemas principales de cultivo: 1.º el sistema *forestal* o *pastoril*, que tiene por carácter distintivo el empleo exclusivo de las fuerzas espontáneas de la naturaleza para la reconstitución del suelo y comprende la explotación forestal y los pastos naturales; 2.º el sistema *céltico*, en el cual la acción del hombre es intermitente: la tierra se rehace en los intermedios en que queda de *barbecho* por la acción del agua y de la atmósfera; 3.º el sistema de *cultivo continuo*, en que van alternando los abonos. (GASPARIN *Curso de «Agricultura»*).

(2) Memoria de la comisión nombrada (señores Moret, Ugarte y Conde de San Bernardo) para adjudicar el premio concedido por S. M. el Rey (Publ. del Inst. de Ref. Soc. 1904, pág. 16).

(3) Esta misma ley de restitución aplicada a la industria pecuaria es la regla básica para la alimentación del ganado, pues la alimentación según expusimos en Gral. IV-7 (tomo I pág. 141 y sig.) restituye al organismo, las fuerzas perdidas en el trabajo.

de tales el ritmo, la libertad, la cooperación, la propiedad y la técnica instrumental. Todas ellas son aplicables a la especialidad de los trabajos agrícolas.

Nada nuevo tenemos que añadir respecto al ritmo, que ya vimos en su lugar correspondiente como era de aplicación a las operaciones de arar, sembrar, y otras características del cultivo agrícola.

La *libertad de cultivo y de cosecha*, es igualmente favorable al desarrollo de la industria agrícola (1). Sin embargo, a través de la historia ha tenido limitaciones numerosas. Por temor a falta de subsistencias, o por respeto a los privilegios de la nobleza, era frecuente en la Edad Media, unas veces, la prohibición de convertir en prados tierras de pan llevar, y otras, la de plantar viñas sin el permiso del Rey, en tanto que en Cerdeña, al que plantase un olivo se le otorgaba título de nobleza. El Consejo de Estado prohibió en Francia el uso de las hoces en la siega de cereales, y un edicto de Enrique IV obligó a los propietarios a cultivar de cereales las dos terceras partes de su hacienda. En España, la legislación de este período comprende también limitaciones ríguosas (2). Y aún hoy existen de-

(1) «El labrador debe ser libre de sembrar o plantar a su arbitrio, de trocar el pasto en labor o viceversa, de convertir el secano en regadío, y en suma de introducir las mejoras que le aconsejan el interés particular, el conocimiento del terreno y la experiencia en el arte del cultivo. Procuren los gobiernos asegurar la propiedad, ilustrar la opinión, remover los estorbos y combatir los males que amenazan la agricultura, que los bienes brotarán de suyo a beneficio de la libertad, como crece lozano el trigo si le escardan y le limpian de la zizaña que lo ahoga y lo consume» (COLMEIRO, ob. cit. t. I, pag. 250).

(2) Los Fueros de Nájera y Soria señalaban las épocas para las operaciones de la vendimia. La reina doña Violante, viuda de Alfonso X, decidió que en la villa de Roa y comarcas no se hiciese la vendimia hasta que el Consejo diese licencia después de haberlas reconocido. Los vecinos de Peñafiel no podían recoger el grano en

terminadas prohibiciones, unas veces, por causas sanitarias, como sucede con el cultivo del arroz (1) y otras, por respeto a monopolios establecidos, como sucede con el tabaco (2).

La *división del trabajo*, aunque siempre recomendable dentro de los límites en que pueda resultar factible, no en todos los casos es de posible aplicación a las labores agrícolas, por lo mismo que hay que aguardar la sucesión de las estaciones. No se siembra y se cosecha a la vez, como se hila y se teje a un tiempo el algodón. El obrero del campo tiene que practicar diferentes operaciones en las distintas etapas de la vida agrícola, y por tanto no adquiere esa suprema habilidad de los trabajadores en las artes divididas. La forma positiva de la cooperación de esfuerzos, o sea la *asociación*, se pensó durante mucho tiempo que era de difícil aplicación en agricultura, porque, sin duda a causa de la ley del rendimiento decreciente, las ventajas del gran cultivo no son tan patentes como las de la gran industria. Hoy se empieza sin embargo, a reconocer la importancia que la asociación puede revestir para el progreso agrícola, y el fomento de aquélla constituye una de las aspiraciones más acariciadas por la moderna política agraria (3).

Algo análogo ha sucedido con el desarrollo de la

las eras y encerrarlos en las trojes hasta que tocasen en la iglesia la campana a cobrar el diezmo (COLMEIRO loc. cit).

(1) Las RR. OO. 16-V-1860, 5-IV-1861, 20-VII-1886, 31-VIII-1906, 9-I-909, exigen para el cultivo del arroz autorización real, previo expediente en que se justifique que por el emplazamiento de la plantación no peligró la salud de los pueblos.

(2) Ley 18-III-1900: R. D. 20-X-1900: Regl. 20-11-1909.

(3) Véase más adelante lo que decimos al tratar de la política agraria.

técnica instrumental agrícola (1). Durante mucho tiempo, se creyó que la agricultura era menos adecuada que la industria para el desarrollo del maquinismo, presentando, al efecto, dos clases de dificultades:

a) *Dificultades de orden técnico.*—En la industria, se trabaja en un lugar artificial, la fábrica, en que todo es amoldado a las exigencias de la máquina: en la agricultura, las máquinas funcionan casi siempre en plena naturaleza, a la que se han de adaptar aquéllas, cosa que siempre es difícil y a veces es imposible del todo.

b) *Dificultades de orden económico.*—Mientras que en la industria fabril las máquinas son de utilización continua, en la agricultura sólo se emplean en épocas determinadas del año,—la de la siembra, la de la trilla, o la que corresponda a la índole de la máquina—: y la conservación de ésta en el tiempo en que se desperdicia su fuerza, suele resultar en extremo costosa (2). Además, siendo la ventaja principal de las máquinas la economía de salarios, el beneficio de su introducción es mayor en la industria, donde los jornales suelen ser más altos: y al mismo tiempo, como la agricultura se practica con frecuencia lejos de las vías férreas y centros de fabricación de maquinaria, los gastos de transporte y de reparación pueden resultar excesivos.

Por último, otro obstáculo es que la maquinaria

(1) El libro fundamental sobre la materia es el de PERELS «*Die Anwendung der Dampfkraft in der Landwirtschaft*».

(2) Esta misma intermitencia hace que los obreros del campo no lleguen a adquirir el mismo grado de perfección que los trabajadores de la industria que trabajando continuamente en la misma máquina llegan a ser habilísimos en su manejo. En el campo, además, la falta de educación popular y de inteligencia en los obreros hacen que muchas veces una máquina no halle los brazos que necesita.

agrícola sólo se presta a ser empleada en grandes explotaciones. Según la teoría de explotación agrícola de Kraft (1) la superficie mínima de tierra cultivada necesaria para sacar de un [instrumento todo el provecho posible, es:

Para un arado a tiro, 30 hectáreas: una sembradora, una regadora o una trilladora a polea, 70: una trilladora a vapor 250: un arado a vapor, 1000 hectáreas.

Todas estas razones (2) justifican el que haya sido tan lenta la introducción del maquinismo en la campiña. Pero, modernamente, su empleo está alcanzando una difusión rápida. Primero, en Inglaterra, cuyo avanzado estado de civilización y los progresos de la mecánica permitieron aplicar a los campos toda clase de máquinas: luego, en los Estados Unidos, donde la escasez de braceros y la carestía de la mano de obra, hacían que resultara económica la sustitución del hombre por la máquina: más tarde, en Alemania y Francia, donde el maquinismo comenzó a invadir la campiña a mediados del último siglo (3). Y sobre todo,

(1) KOTTGEN *«Ist die Electrotechnik... etc.: Thiel. Landw. Iarb, XXVI, pág. 672.*

(2) A las que pudiera añadirse la hostilidad con que los obreros del campo acogen la introducción de todo artificio que suponen encaminado a dejarlos sin ocupación. En Andalucía ha habido numerosas huelgas que obedecían a esta causa. Y no son solo los labriegos sino, a veces los hombres de ciencia. Así VON DER GOLTZ proponía para no ocasionar la despoblación del campo «que se limitase el empleo de la trilladora, en especial la de vapor» (*Die Landliche Arbeiter Klasse und der preussische Staat*).

(3) Francia tenía en 1862, 2849 máquinas locomóviles y a vapor, empleadas en agricultura: 100.733 trilladoras: 10.853 sembradoras: 18.349 segadoras y repartidoras: y en 1892, las cifras respectivas eran, en el mismo orden precedente: 12.037; 234.380: 47.193 y 62.185. Alemania tenía en 1882, 836 arados a vapor: 63.842 sembradoras: 19.634 segadoras: 75.690 trilladoras a vapor y 292.367 trilladoras.

desde la guerra europea, el avance dado en este sentido fué considerable: en parte, por la falta de población y la necesidad de reconstruir rápidamente las regiones devastadas por la contienda: y en parte también, por haberse convertido en tractores e instrumental agrícola gran parte de la antigua maquinaria de guerra: ello es que los campos de esas naciones van presentando un ritmo de maquinismo, que los aleja cada vez más de ser esas «escondidas sendas lejos del mundanal ruido» (1) con que soñara nuestro poeta.

La última de las condiciones teóricas del trabajo agrícola que nos proponemos examinar, es la propiedad, cuyo estudio dejamos para este término por ser la que suscita más discusiones y problemas. Como en su lugar oportuno dijimos (2) la propiedad, en abstracto, no la niega nadie. Ya observaba Carlos Marx que «toda producción es *apropiación* de la naturaleza por el individuo, dentro de una forma de sociedad determinada [y por medio de ella. Decir que la *propiedad* (apropiación) es *una condición de la producción* es una mera tautología» (3). Al hablar de la propiedad, expusimos que el comunismo es una tesis impracticable (4) y que el actual problema consiste en determinar

(1) «Yo quisiera que quedara únicamente en la poesía la paz-geórgica de los campos, y que si nuestro gran Fray Luis de León resucitara, el trepidar de los tractores en nuestras feraces campiñas le hiciera renegar de la descansada vida del que huyendo del mundanal ruido, busca en el silencio de los campos la paz para su espíritu». (Frasas del ingeniero D. LEANDRO SEQUEIROS, en una conferencia sobre «Tractores agrícolas» en «la semana olivarera» en Sevilla, 12-IV-919).

(2) Véase el tomo I de este libro, Gral XIII, pag. 327. En él hicimos el estudio general de la propiedad, que ha de servir de base a la exposición que intentamos ahora.

(3) C. MARX, «Crítica de la economía política», pag. 327.

(4) Don VICTOR PRADERA expresa esta misma idea, con mucha claridad, en un libro recientísimo: «El régimen de comunidad no es

si debe la tierra ser entregada libremente al dominio individual: a la administración directa del Estado o de los sindicatos, o administrada por el individuo con el carácter de una función social.

Con el primer sistema—que es el tradicional—la tierra ha venido a constituir un privilegio en manos de unos cuantos privilegiados. Unas veces, éstos cultivan directamente el suelo que poseen, sin ninguna fiscalización oficial, en la forma que tienen por conveniente. A veces, el suelo se fracciona en porciones pequeñísimas (*minimifundios*): otras, una sólo persona posee vastísimas propiedades que, o cultiva extensivamente, o no las cultiva (*latifundios*). Pero lo más frecuente es que los propietarios no labren directamente el suelo, sino que lo entreguen a otra persona para que lo cultive, a cambio de una *renta* que ellos se reservan como precio de esa cesión condicionada que hacen. A través de la historia, eso se ha hecho por diferentes procedimientos :

A) *La servidumbre*.—En la Edad Media, los señores feudales, como los Monasterios, solían encarar a vasallos del cultivo de las tierras, gravándolo con multitud de prestaciones de carácter feudal, que el va-

el régimen colectivo. Acotar una tierra para que en ella trabajen muchos o uno sólo, y los frutos que produzca sean para los que la trabajaron, no varía en su esencia: siempre resultaría que de aquella tierra se ha excluido al resto de la humanidad: y el régimen de la comunidad no es el reparto de la tierra entre muchas colectividades, sino su uso por todo el linaje humano. Cuando Lenine nacionalizó las tierras de Rusia sin permiso del resto de la humanidad, no hizo sustancialmente otra cosa distinta a la que pudiese hacer un explorador que estableciera mojones en un campo por nadie ocupado anteriormente. Tan privada es la propiedad siendo de *muchos* como de *uno*, no siendo de *toda la humanidad*. (PRADERA, «*Dios vuelve y los dioses se van*» 1923, tomo I, pag. 63).

sallo tenía que soportar en reconocimiento perpétuo del dominio de su señor (1).

B) *La enfiteusis*.—Consiste en la separación del dominio útil y del directo, quedando éste en el propietario y pasando el primero al enfiteuta (2). Fué procedimiento muy empleado por la Iglesia y otras grandes colectividades propietarias en la Edad Media. Pero hoy, los dueños se resisten a adaptarlo por los pocos derechos que al propietario reserva (3).

(1) «Esto es fuero de Castiella: que a todo solariego puede el señor tomarle el cuerpo e todo quanto en el mundo oviere» (ley 1, tít. VII, libro I del Fuero Viejo). «Solariego quiere decir como ome que es poblado en suelo de otro» (ley 3, tít. XXV, Partida 4.^a).

Entre los tributos y gravámenes, figuraban: la *injurción*, *martinega*, *yanlar*, *luctuosa*, *fumaje*, *serna*, *facendera* y otros en virtud de los cuales los señores exigían servicios personales de sus siervos y solariegos sin limitación alguna.

El estudio de los diferentes tipos de vasallos—siervos fiscales, siervos de la gleba, solariegos, etc.—sobre no tener más que un interés histórico, nos llevaría demasiado lejos: V. cualquiera de las obras generales que citamos en Gral, XIII.

(2) Se define por algunos la enfiteusis «la forma de empresa económico-jurídica por la cual el cultivador asume el cultivo del terreno por largo plazo o a perpetuidad, mediante el pago al propietario de un canon fijo e inalterable (TONIOLO, ob. cit. pag. 386, t. 1).

(2) Forma típica de la enfiteusis, es el *foro*, de Galicia y Asturias. Es el *foro* una desmembración de la propiedad por la que se trasmite el dominio útil, con la obligación de pagar al señor directo un canon o pensión anual en frutos o dinero: y cuando traspasa a otro su derecho de foro, se constituye el *subforo*. Su origen arranca de las donaciones hechas por los Reyes de territorios yermos en favor de las iglesias, conventos o particulares, que los cedían en foro para hacerlos productivos.

La mayoría de los foros se constituyeron con la condición expresa de que el terrateniente, transcurrido cierto plazo, devolvería la finca al señor directo. Pero como los foristas dejaron pasar el término sin ejercitar su derecho, cuando quisieron despojar a los foreros se resistieron éstos, alegando que habían hecho fructíferas las tierras yermas, y que los señores habían perdido su derecho de reversión por no haberse cuidado de ejercitarlo.

C) *La aparcería*.—Este sistema, fundamentalmente, es una asociación entre el dueño de la tierra y el cultivador, dividiéndose el producto en partes alícuotas entre ambos: de donde toma los nombres de mediería, tercería, cuartería, etc. El propietario es como un socio capitalista, que aporta la tierra, y el culti-

Formuladas numerosas reclamaciones que dieron origen a enco-
nadas contiendas, el Consejo de Castilla acordó en 1760 que, hasta
resolverse la cuestión, no se cumpliesen las ejecutorias ganadas en
los Tribunales por los señores foristas: y en 10 de mayo de 1763 or-
denó que se suspendieran los pleitos, demandas y acciones pendien-
tes sobre los foros «hasta que se resolviera lo procedente». Otra
Real Cédula de 28-VI-1868 extendió lo anterior a la provincia de As-
turias y al territorio de El Bierzo, estado que se confirma en 15-XII-
1804, 17-I-1805 y 8-VI-1813.

No lograron prevalecer varios proyectos de resolución presenta-
dos a las Cortes —1864, 1877, 1878, 1886— ni el proyecto del Código
Civil de 1843. Una ley llegó a dictarse en 20-VIII-1873, que declaró
redimibles todos los foros, conforme a minuciosas reglas, pero quedó
en suspenso por Decreto de la República, de 20-II-1874, que de nue-
vo mandó suspender todos los expedientes y juicios pendientes. Un
R. D. 8-XI-1888 dispuso que «por ahora y hasta que se dicte una ley
general» los foros se rigieran por la legislación vigente al tiempo en
que fueron establecidos. La base 26 de la ley de 11-V-1888 y el ar-
tículo 1611 del Código Civil vigente, confirman el anuncio de una ley
definitiva de foros, que, después de algunos intentos aún no ha llega-
do a dictarse.

Y así sigue sin resolverse esta cuestión de los foros, que en frase
de CABALLERO (Fomento de la población rural, pag. 44) es «una cala-
midad insostenible para la agricultura de Galicia, pues sobre haber
fraccionado las tierras al infinito, ha multiplicado las cuestiones, y
embrollado de tal manera los dominios directo y útil que es un semi-
llero de pleitos, fatiga de tribunales, ruina de colonos y escándalo de
los hombres amantes de su patria».

Sobre los foros existe numerosa bibliografía. Véanse principal-
mente para su estudio técnico, ANGEL CAMACHO «*Historia jurídica
del cultivo y de la industria ganadera en España*». LUIS REDONEZ,
idem. JOVE Y BRAVO, «*Estudio histórico y doctrinal, bibliográfico y
crítico de los foros*»; y las historias generales de la propiedad, ya ci-
tadas, a más de múltiples monografías.

vador un socio industrial que presta su trabajo. Hay, recientemente, una amplia literatura, sobre todo en Italia (1) favorable al régimen de la aparcería.

Su principal inconveniente parece estar en que ni el cultivador ni el propietario están bien dispuestos para mejorar las fincas con capitales importantes, de cuyos beneficios se aprovecharía igualmente la otra parte.

D) *El arrendamiento*.—La última forma, y acaso la más frecuente en la actualidad, es el *arrendamiento* o *colonato*, forma de empresa en la cual el cultivador asume por su cuenta, a propio riesgo y ventura, el ejercicio de la industria agraria, mediante el pago al propietario de un canon anual durante el tiempo del contrato (2). A veces, el propietario utiliza la mediación de una tercera persona que responde y paga a los dueños la totalidad de las rentas de sus tierras, y se encarga luego de subarrendarlas a los colonos y co-

(1) V. en Italia las obras de CARUSO, CIANCHI, RABBENO, CAPEL, SEPRALLI, RIDOLFI, CAPPONI, GUICCIARDINI, etc.

Un estudio español, muy completo, aunque conciso, es el que a la aparcería ha consagrado nuestro profesor don Ignacio de Casso en la Bibl. «Catecismos del agricultor y del ganadero».

(2) El arrendamiento se conocía ya en el derecho romano (*Locatio, condutio*) pero su difusión histórica tuvo distintas causas impulsoras en tres momentos distintos: en la edad media, desde el siglo XIII, tomó impulso por el deseo de proporcionarse réditos, por medio de brazos libres, fuera del feudo servil, ya decadente: al comienzo de la edad moderna, desde 1500 en Alemania y desde 1600 en Inglaterra, el arriendo tiende a la explotación de las clases inferiores, haciéndose a corto término, para compensar a la burguesía de la ruina proveniente de la disminución de réditos por el envilecimiento de la moneda: en la Edad Contemporánea, triunfó con los progresos de la ciencia y del capital en el siglo XIX, que indujeron a transferir el cultivo de las manos de pobres y empíricos aldeanos a más ilustrados y ricos cultivadores, (TONIOLO, ob. cit: t. 1, pag. 398).

brarles a su vez la renta, lucrándose él en las diferencias (1).

El sistema de arriendos, conduce frecuentemente al *absentismo*, palabra con que se designa el alejamiento de los dueños y propietarios que abandonan por largo tiempo sus tierras, y desentendiéndose de ellas, que son explotadas por los colonos, viven lejos del sitio en que sus fincas radican (2).

En estas últimas formas de explotación de las tierras por personas distintas de sus propietarios, hemos visto que éstos se desligan de todo interés en el cultivo, y, realmente no prestan a la producción ningún servicio. O dicho, en otros términos, cuya significación ya nos es conocida: el propietario que no cultiva sus tierras, limitándose a cobrar al colono una renta,

(1) Es el tipo clásico del llamado *cultivo irlandés*, que se caracteriza porque el *landlord* suele vivir en Londres, alejado de sus tierras, entregándolos a *midlemens*, que explotan sin compasión a los colonos trabajadores.

(2) La palabra *absentismo* viene de la inglesa *ab'sent*, y le dió carta de naturaleza en España la XIII edición del Diccionario de la Academia.

Numerosos tratadistas consideran al *absentismo* como la plaga social resumen y compendio de todos los males de la agricultura española. «Los que desde el Congreso hasta las gañanías cortijeras han clamado en bloque contra los latifundios, hubieran acertado mucho más si condenaran el *absentismo* y contra él lograsen castigos y penas, porque él es el mal raíz de nuestro problema agrario». Conde de RETAMOSO, conferencias en el centro de defensa social, 1906, página 156.

«Yo vuelvo mis ojos a los propietarios, y veo que su indiferencia y su alejamiento de los campos ha sido factor esencial para ocasionar el mal que lamentamos y que tan urgente remedio demanda. Yo que no tengo ribetes de radical, sin embargo, considero que sería muy conveniente que el que no tuviera afición al campo buscara para su capital otro empleo, y que del campo no vivieran más que los que sintiesen por él el amor indispensable para que de lo que hay derecho a exigirle» VIZCONDE DE EZA, *idem*. pag. 216.

no cumple ninguna *función social* (1): no desempeña ninguna misión útil a la sociedad (2).

(1) V. tomo 1.º, pag. 339.

La doctrina de la propiedad como función social fué ideada por AUGUSTO COMTE.

«En todo estado normal de la sociedad, cada ciudadano es, realmente, un funcionario público, cuyas atribuciones determinan al mismo tiempo sus obligaciones y sus derechos.

Este principio universal debe extenderse hasta la propiedad, que el positivismo considera principalmente como una función social, destinada a formar y administrar los capitales con los cuales cada generación prepara los trabajos de la siguiente» (COMTE «*Système de politique positive*», I. pag. 156).

«Si la propiedad—dice PRADERA (ob. cit. pag. 78) es una *función social* en sí, el propietario no puede ser más que un funcionario de la sociedad: es decir una persona que como todo funcionario, tiene sus poderes de la sociedad, trabaja para la sociedad, administra a nombre de la sociedad y por la sociedad puede ser revocado en su cargo».

(2) Algunos tratadistas inician argumentos en defensa del arriendo, creyendo que es una hábil forma de división del trabajo: «El propietario—dice LEROY BEAULIEU (*Essai sur la repartition des richesses*, cap. I) representa los intereses futuros y perpétuos de la finca: el arrendatario sólo representa los intereses actuales y pasajeros».

«No se puede decir mejor» comenta CHARLES GIDE (*Curso*; pag. 605) pero ¿por qué ambos intereses no han de estar en una sola mano?».

Otros sostienen que prohibir el arriendo sería prohibir la propiedad y condenar a una enagenación forzosa a muchos propietarios que por su edad, sexo o profesión no pueden hacer valer por sí mismos sus fincas. Puede ser verdad esto: pero, desde el punto de vista económico, no se perdería nada con que tal sucediera. Ni hay razón para que, como dice HITZE («*El problema social*» trad. esp. de Orti y Lara, III) «por mantener incólume el derecho de unos cuantos propietarios, continúen olvidados los intereses de todos».

Se podrá objetar, con MINGHETTI («*De la economía política*» pag. 157) que «se equivocan los que defienden la propiedad fundándose tan sólo en principios económicos, sino que transcende también a las esferas de la moral y el derecho, y hay que acudir para defenderla o refutarla a esas mismas fuentes». No lo discutimos ahora. Pero los campos de ambas ciencias nos están vedados en este libro.

Por eso, hoy son muchos los que piensan que la propiedad del suelo, entendido como un derecho amplio que autoriza al propietario a explotar o no explotar sus tierras, cultivándolas por sí o cediéndolas a otro, no tiene razón de ser: y surgen, en consecuencia dos teorías:

Una de ellas, es la del *colectivismo agrario*. Según esta doctrina «la propiedad individual no puede legítimamente recaer sino sobre bienes que sean producto del trabajo individual». La tierra es obra exclusiva de la naturaleza: por consiguiente, no es susceptible de apropiación. «Apropiada la tierra por un corto número de individuos, los demás se ven colocados en la dura alternativa de sucumbir a la falta de subsistencias o desprenderse de una parte del producto de su trabajo, a cambio del permiso del propietario para usar de la tierra apropiada. Las leyes que han canonizado tal hecho, lejos de proteger el derecho de propiedad, lo destruyen de raíz, pues en vez de asegurar al trabajador el producto íntegro de su trabajo, lo despojan de una parte de él para premiar la ociosidad de quien no ha producido cosa alguna, con lo cual hacen impracticables las bases de la sociedad humana que son, la imprescindible obligación de trabajo y la facultad de disponer el individuo del producto de su trabajo. ¿Sería justo que una clase social se apropiara las fuentes y los ríos, y que los desheredados tuvieran que pagar al dueño una renta sólo porque les dejara beber? Pues la tierra es un instrumento tan necesario a la vida humana como los ríos y las fuentes...»

Con estos términos, justifica el *colectivismo agrario* el ilustre español, que fué el verdadero creador de la doctrina, don Alvaro Florez Estrada (1). Y así seña-

(1) FLOREZ ESTRADA «*Cuestión social*» 1839.—V. COSTA «*El colectivismo agrario*» pag. 13 y sig.

lado el mal, el insigne asturiano determinaba el remedio: «rescatar las tierras indebidamente apropiadas y nacionalizar su dominio: que el jefe del Estado sea el encargado de la distribución, *arrendándolas por una renta moderada a los que hayan de cultivarlas*: un plan sabio de usufructo que no permita a nadie poseer más terreno que el que una familia cultive por sí.»

Este plan, que Florez Estrada formulaba en 1839 es, en esencia el mismo que desarrolla Wallace, en Inglaterra, en 1882 (1). Mas el autor inglés, no queriendo afrontar las consecuencias de despojar, revolucionariamente, a los propietarios, proponía que el Estado expropiara de un modo material el suelo, y lo tuviera a disposición de todo el que se comprometiera a pagar una renta—que percibiría el Estado mismo—y a cultivar por sí mismo el predio, sin subarrendarlo: pero el Estado, a su vez, para que el tránsito no fuera tan brusco, pagaría a los propietarios desposeídos, sus hijos y nietos, una renta anual análoga a la correspondiente a la fecha de la nacionalización (2).

Para el estudio del colectivismo agrario, pueden verse, a más de esta magna obra A. LORIA «*La proprietà fondiaria e la questione sociale*», 1897.—LAVELEYE «*Le socialisme contemporaine*, 1883. pag. 286 y sig.

(1) WALLAGE «*Land nationalisation its necessary and its aims*» 1882.

(2) Esta dificultad del rescate ha contenido los impetus de muchos innovadores sociales, a los que repugna acudir a un procedimiento revolucionario. «La justicia requiere que los que han comprado sus fincas al amparo de la ley, no sean despojados por ella: si la sociedad quiere cambiar el régimen de la propiedad, a todos sus miembros incumbe la carga de tal experimento».

Pero el rescate sería una carga abrumadora. GIDE proponía un sistema ingenioso: (*Des quelques doctrines nouvelles sur la propriété foncière*: Journ. des. Econ. Mayo 1883) comprar las tierras pagaderas al contado por el Estado, y entregables por el propietario al cabo de 99 años. Según las fórmulas de la anualidad, los 80 mil millones en

Sin esta indemnización a los propietarios desposeídos, hemos asistido en nuestros días a dos experiencias de colectivismo agrario, logradas por procedimientos revolucionarios. Una, la de Rusia, esencialmente campesina en sus comienzos, en que el decaimiento de la agricultura, con la implantación del comunismo, y la oposición de los mismos labradores contra los constreñimientos del comunismo, obligaron al gobierno ruso a trazar una nueva política económica, asentada sobre el reconocimiento de la ciudadanía del labrador (1). Otra, la de Italia, principalmente en la provincia de Bolonia, en que todas las fincas fueron materialmente invadidas por los cultivadores y los obreros del campo (2) (verano de 1920) originándose, entre éstos y los propietarios una lucha que fué ruinoso para la economía de Italia (3). Contra este régimen,

que se valúa la propiedad de Francia, pagaderos en 100 años no valdrían hoy más que 638 millones.

Pero esto sólo lo damos a título de curiosidad: ya se comprende que no tiene valor una reforma social aplazada a cien años fecha.

Acaso deberíamos tratar aquí de la doctrina de HENRI GEORGE, pero, como ahora sólo nos ocupamos de la forma de explotación del suelo, trataremos de esa importante teoría al hablar del reparto: pues ella no suprime la propiedad (que es lo que aquí nos interesa) sino que confisca la renta,

(1) Véanse los capítulos que a la revolución agraria dedica MICHAEL FARBMAN (*Bolchivism in Retreat*, 1923).

(2) Un estudio interesante de la revolución agraria en el Norte de Italia es el de SIMARRO Y PUIG «*De las últimas luchas agrarias en el Norte de Italia*», Rev. Nac. de Econ. t. XI, n.º 34, pág. 417 y sig.

(3) «Pésima impresión produjo, aún en los círculos alejados de la lucha, el conocimiento de que, a causa de ella, se habían perdido una gran parte de la producción, por valor de 500 millones de liras: un millón de quintales de heno, 200.000 de grano, 100.000 de uva: se había arruinado el patrimonio zootécnico: se había puesto a la provincia en el caso de tener que importar productos que antes exportaba» (SIMARRO, pag. 428).

se alzó el movimiento fascista (1). Y «si de los movimientos histórico-sociales cabe deducir enseñanzas ejemplares, del triunfo del *fascismo* se desprende una bien evidente: la sociedad ha rechazado la dictadura socialista. Un país en que de antemano debatían entre sí opiniones encontradas y fuerzas sociales diferente y poderosas, se ha visto en un momento dado convertido en campo de experimentación para que se resolviera cuál de aquéllas era capaz de prevalecer en bien del mismo y según la opinión general de la población. Los poderes del Gobierno han permanecido en actitud expectativa. Y la sociedad se ha pronunciado en un sentido terminante, *aunque no pueda decirse que sea definitivo para el porvenir*» (2). Porque si el colectivismo agrario registra esos fracasos, tiene en cambio, en Rusia (3)

(1) V. GORGOLINI «*El movimiento fascista en la vida italiana*», cap. IV. El fascismo—según dicha obra—es opuesto a la propiedad del Estado; pero es partidario de que desaparezca la clase propietaria que no se ocupa de sus fincas, no produciendo ni directa ni indirectamente el menor beneficio a la sociedad.

Reconoce la función social en la agricultura: quiere que el campesino tenga participación en los frutos, y darle medios de afecto a la tierra que le sustenta, poniéndole en condiciones de hacerla cada día más productiva: difundir la educación técnica de los labradores, y «hacer ver que en Rusia las doctrinas de Lenine, lejos de crear una utopía agraria, sólo han engendrado una especie de democracia rural»

(2) SIMARRO, pag. 433.

(3) El tipo clásico del colectivismo agrario ruso era el *mir*, del cual decía Costa (*Colectivismo agrario*, II, XI, pag. 337) que en los últimos tiempos se le ha dedicado toda una biblioteca, y que de ese sistema participaban treinta o treinta y cinco millones de almas en la Gran Rusia, siendo considerado por algunos la única solución al problema social, y el arquetipo del porvenir.

El *mir* (communita) es el conjunto de moradores de un pueblo, cuyo término se divide, desde el punto de vista de la propiedad, en tres partes; las casas, y los huertos o cercados anexos a ellas, son

y en la misma España, (1) precedentes gloriosos.

Por eso, la teoría hoy dominante en la doctrina, es la que sostiene que, siendo la propiedad una función

propiedad privada y hereditaria, si bien no pueden ser vendidas a ningún forastero.

El *alfoz* pertenece colectivamente, y pro indiviso a la población. Lo restante del término, se distribuye periódicamente entre los diviseros, que son ordinariamente todos los varones mayores de edad para que lo cultiven individualmente, por propia cuenta y provecho. El término se divide en tres zonas concéntricas alrededor del poblado: cada una se divide en tres hojas para los efectos de la rotación trienal: y cada hoja, en parcelas. Unas veces la división se hace por cabezas, otras por familias: unas por un año, otras por 3, por 6, por 9, por 12 o por 15. Se practica el régimen de *flurzwang*, por el cual todos los cultivos son idénticos, siguiéndose el mismo orden de rotación. Gobierna el *mir* un concejo de todos los vecinos, presidido por el *starosta* (alcalde). Variedad del *mir* es el *allmend* suizo, en que a cada partícipe se concede el disfrute *vitalicio* de su parcela, fórmula que LAVELEYE (*De la propriété et de ses formes primitives*, pag. 159) estima la más perfecta de todas porque alienta a cultivar como si fueran propietarios.

(1) COSTA, en su citada obra, ha hecho una síntesis admirable de las prácticas colectivistas en España. Hay tantas modalidades de estas, que es muy difícil hacer un extracto.

Análogamente al *mir* y al *allmend*, es frecuente en España el sorteo periódico de tierras comunales: que se efectúa anualmente en Bermillo, Gamones, Sayago y otros pueblos de León, en Vilviestre, Canicosa, Quintanar y otros de Castilla la Vieja: en Pardinas, Ogasasa, Broto y otros de Cataluña y Aragón, y en varios puntos de Asturias, Andalucía y Extremadura: otras veces, como ocurre en algunos pueblos de León, Burgos, Salamanca, Sevilla y Valladolid, por períodos de 10, 15 ó 20 años: y otras—Sahagún, Vera de la Sierra, Melgar de Abajo, Torregalindo—por toda la vida del usufructuario. Unas veces entra a suceder en el cultivo el primer vecino que labra formalmente, otras el más antiguo en el pueblo, o el que dá en la parcela el primer azadonazo. En algunas provincias existen *prados del concejo*, productores de heno, que los vecinos recogen y reparten: y en otros pueblos se reparten los baldíos para el aprovechamiento de la hierba, en proporción al número de ganados que poseen los vecinos. Aunque el Supremo la ha restringido mucho, aun está en vigor en ciertos pueblos la derrota de mieses.

social, y estando su razón de ser en la convicción de ser el régimen que más favorece la productividad del campo, es preciso hermanar la propiedad con el uso

En otras partes se conservan explotaciones mancomunadas como restos de la más primitiva comunidad agraria. En Bonansa (Huesca) los vecinos designan anualmente la parte de monte que ha de roturarse, hacen la labor entre todos, a las órdenes del Alcalde, y se reparten por igual el producto. Análogamente, en otros muchos pueblos. También algunas hermandades o cofradías—la de San Juan en Roda, Virgen del Llano en Secastilla, etc—, tienen tierras o ganados que cuidan los hermanos por turno, y que se aplican a cultos, a funerales o a socorro de enfermos.

En Chiclana (Cádiz) los obreros dedican por la tarde lo que ellos llaman el *rato*, después de concluido su trabajo, al cultivo de la hectárea o media hectárea de viñas que poseen. Y en Jaca (Huesca) los que no pagan contribución directa por ningún concepto, obtienen del municipio una suerte de tierra regable, de 8 áreas próximamente, para que la umfructuen durante todo el tiempo de su vida.

Casi todas las indicaciones anteriores, pueden verse ampliadas en el libro citado de COSTA. En «El programa de la revolución», el mismo autor formulaba la siguiente base 5.^a: «...Suministro de tierra cultivable, perpétua e inalienable, a los que trabajan y no la tienen propia por medios tales como estos: autorizar a los Ayuntamientos para adquirir tierras o tomarlas en arrendamiento o censo, conforme a la antigua práctica española y a la novísima legislación inglesa, con destino a repartirlas periódicamente al vecindario o arrendarlas o acensuarlas a los pequeños cultivadores del campo, y así mismo para poseer y construir pantanos, acequias, artefactos hidráulicos y arados de desfonde a vapor con igual objeto. Reconstitución del patrimonio de las comunidades agrarias».

En su «Colectivismo agrario», COSTA hace una eruditísima exposición de las doctrinas de los que él cree que integran la escuela colectivista española, como precursores de FLOREZ ESTRADA. Nosotros, sin embargo, opinamos, como el docto investigador de la vida económica española, don CARMELO VIÑAS (*Felipe II y el problema económico español*, pag. 364) que no todos los autores que cita COSTA pueden llamarse en justicia colectivistas: muchos de ellos son: más bien, precursores de la escuela de la *función social*, de que luego hablaremos, y claman contra el absentismo y los latifundios, pero no contra la propiedad individual. Verdaderos colectivistas—de los

del cultivo, privando de su propiedad al propietario inactivo, dueño de latifundios o que practique el absentismo (1). «El hombre se muestra siempre celoso de aquéllo que le pertenece, anhelando aumentarlo por su trabajo y por su ahorro dejándolo en herencia a sus hijos» (2). Este estímulo es el que falta en el régimen colectivista, y el que convierte al individualismo en fuerza hasta ahora engendradora del progreso humano (3). Por eso, se preconiza hoy, como la solución

que niegan la propiedad individual, y atribuyen el dominio al Estado, y a los labradores una tenencia por título de arriendo, usufructo, o lo que fuese—eran PEDRO DE VALENCIA, CAXA DE LERUELA, los autores inspirados en el colectivismo peruano (JOSEF DE ACOSTA, MURCIA DE LA LLANA, POLO DE ONDEGARDO) y algún otro no citado por COSTA (GELIDA, «*Epistola*», 1577, libro IV: SANCHO DE MONCADA «*Restauración política de España*» 1846, folio 108). Exponer la opinión de estos autores nos llevaría muy lejos: en el magno libro de COSTA puede hallarse un arsenal valiosísimo de datos.

Sostiene VIÑAS (loc. cit.), que el principio de la nacionalización del suelo fué practicado por Felipe II en las leyes de Indias: estableciendo que la tierra pertenece al Estado, el cual las cede a los particulares mediante el pago de la *composición*, siendo la cesación en el cultivo causa inmediata de la pérdida de las tierras y de su adjudicación a quien se obligue a labrarlas.

(1) Véanse sobre los avances que la legislación realiza en este sentido: CASSO «*El problema de la tierra*» (discurso de apertura de curso en la Universidad de Sevilla, 1923). CIMBALI «*La nuova fase del diritto civile*, Turin 1898. GNEIST «*La cuestión agraria en Inglaterra e Irlanda*» 1886. GRANDEAU «*L'agriculture et les institutions agricoles du monde au commencement du XX siècle*». Y las obras especiales, referidas a distintos países, de que haremos indicación en notas sucesivas.

Véase también el tomo 1.º de este libro, página 339 y siguientes: y especialmente la nota a la página 351.

(2) Vizconde de EZA «*El camino de la riqueza*», pag. 310.

(3) El gobierno de los Soviets no quiso efectuar reparto de tierras «porque ello produciría simplemente un gran número de pequeñas propiedades, y además sería muy difícil hacer una distribución equitativa. A más, incluyendo la propiedad el derecho de enagenar»

más generalmente aceptada, una democracia evitadora de latifundios y absentismos.

Esta es la teoría clásica de los sociólogos españoles (1), que Costa suele confundir con la tesis colecti-

ción, se corría el riesgo de que en plazo no muy largo se volviese al anterior estado de cosas».

Por eso, los antiguos latifundios conservaron sus fronteras históricas, pero se varió la forma de explotación, siendo transformados en cooperativas obreras, con la forma jurídica de sociedades anónimas, siendo sus accionistas los obreros y campesinos que los cultivaban. Los obreros percibían, a cuenta de sus dividendos, remuneraciones proporcionadas a los servicios que prestaban. Se tomaba nota de los días que trabajaban, y por cada día se les entregaba una acción. A fin de año, según los beneficios, se determinaba la suma correspondiente a cada acción.

Pero, posteriormente, como hemos dicho, se observó que con este régimen faltaba estímulo suficiente, y disminuía la producción. Parece que el mismo Lenine trata de hacer que el patrimonio inferior a siete hectáreas, escape a la nacionalización, provocando un desenvolvimiento de la pequeña propiedad, que lleve al labriego el espíritu de conservación y apego a lo que es producto del propio trabajo.

(1) MARIANA («*Del rey y de la institución real*», trad. esp. de C. Acivaro. 1880, pag. 602 y sig.) escribía que «Dios dió a todos los hombres la tierra para que usasen de sus frutos indistintamente. Sea el propósito del Príncipe hacer que no crezca tanto, en unos, la riqueza, y otros vengan a quedar extenuados, estableciéndose en esto una prudente medfania». Quiere que un magistrado especial inspeccione los campos, evitando que queden incultos, y castigando a los negligentes y desidiosos.

PEDRO DE VALENCIA (véase el libro de COSTA, pag. 77 y sig.) creía que «nadie debía poseer más tierra que la que pudiese cultivar por sí. Al Rey le toca cuidar de que cada uno labre su tierra y que la labre bien, porque conviene a la república, cuyo curador es V. M. que nadie use mal de su hacienda».

El canónigo CASTRO, en 1765 ensalza las leyes romanas, que limitaban la propiedad a 50 yugadas de tierra.

En la información sobre la crisis agrícola y pecuaria de Extremadura (1764-71) los corregidores de Badajoz y Cáceres sostuvieron análogas doctrinas. Igual inclinación mostraba FLORIDABLANCA en

vista. Imponiéndose resueltamente en las legislaciones modernas, éstas tienden a conseguir «que sean muchísimos los propietarios» según la fórmula que proponía León XIII para calmar la fiebre social de los tiempos presentes (1). Todos los países en que existen grandes propiedades improductivas, han comenzado a practicar la concentración parcelaria, o sea el reparto de los grandes predios en pequeños lotes, que, al hacer coparticipes a muchos de la propiedad de unos pocos, acaben con el régimen de excepción y privilegio (2).

su *Informe fiscal*. CAMPOMANES proponía formar una ley agraria en virtud de la cual todo vecino tuviese repartimiento de tierras a lo menos para una yunta, aunque fuese para ello preciso limitar las labranzas de los grandes hacendados, pues el legislador «tiene innegable autoridad para coartar el dominio privado y es obligación suya hacerlo cuando tal limitación es indispensable para promover la felicidad pública».

En la Información general para una ley agraria, de 1771, OLAVIDE se mostraba partidario de la distribución de las tierras entre muchos cultivadores, lo que podría hacer el Estado «si los dueños, seducidos de sus falsas ideas, no las reducen a labor». Esta era, como se ve, la doctrina dominante: pero otro informe, presentado en este mismo certamen—el famosísimo de JOVELLANOS—difiriendo de las teorías anteriores, inspiró la doctrina del individualismo agrario que ha dominado desde entonces en la legislación española.

Sin embargo, aún sostienen la doctrina tradicional, PÉREZ Y LÓPEZ, en 1785, y MARTÍNEZ MARINA, dentro ya del siglo XIX. Todas éstas doctrinas, y las de otros autores, pueden verse tratadas en el libro citado de COSTA: en esta nota prescindimos de hablar de los que proponen un régimen francamente colectivista, y de los que proponen limitaciones a la testamestifacción o en el contrato de arrendamiento, para citar sólo a los que proclaman el principio de que la propiedad de una tierra es inseparable de su cultivo.

(1) «La reforma agraria se impone, no solamente por beneficios al proletariado, que bien lo necesita, sino por que se ha demostrado que la difusión de la pequeña propiedad es el mejor dique contra los movimientos revolucionarios», LA SERNA *«Problemas sociales de Castilla»*, 1923.

(2) HOTTENGER *«Morcellement et remembrement»*, 1914.

Entre los países europeos, Bélgica inicia el reparto de tierras a los colonos por su ley de 25 de marzo de 1847 (1). La sigue Alemania, creando el «Rentengunter» por ley de 9 de octubre de 1892 (2); Hungría (3), Italia (4), y Noruega (5) en 1894; Inglaterra en 1897 (6) Rusia en 1906: (7) Suecia en 1907 (8) y Francia en 1909 (9).

En cuanto a América, el Estado de Texas, por su

(1) V. CARON «*Encouragement a donner a l' initiation privée pour la mise en valeur des terres incultes*», 1910. BARCEL «*Propriétés particulières maintenues incultes*», 1914.

(2) La ley de «Rentengunter» (propiedad adquirida mediante el pago de una renta) establecía tres clases de colonos: unos, que necesitan uno o varios caballos de labor, obtienen lotes que varían entre 15 hectáreas (tierras buenas) 20 (regulares) o 30 (malas): otros, que hacen su labor con vacas, obtienen de 8 a 10 hectáreas: y los que hacen labor manual, alternada con trabajos de fábrica o taller, 1 o 2 hectáreas (MAZOLA «*La colonizzazione interna in Prusia*» 1915).

(3) Por la ley de 17-V-94, dedicó tres millones de florines para compra de terrenos coloniables y concesión de créditos a los que desearan establecerse en ellos.

(4) Italia inicia la tendencia en un proyecto de ley de 1894, pero no la realiza hasta 1896, creando «*il bene de famiglia o masseria*» (LUZZATI, «*La tutela económica, giurídica e sociale della piccola proprietà*», 1915).

(5) Como en Hungría, se dedicó una suma—300.000 coronas— para compra de terrenos coloniables y constitución de una «Banca noruega para la pequeña propiedad».

(6) En 16-IX-97 facultó a las autoridades locales para comprar o arrendar tierras para distribuir las en lotes: lo que luego extendió a Irlanda (14-VIII-904) iniciando la creación del «holding», o pequeña propiedad, y la desaparición del «landlord». PESSE «*La crise et l' evolution de l' agriculture en Anglaterrre*» Revue Politique, 1908).

(7) Por «ukase» de 7-III-1906, el *mir* quedó convertido en propiedad individual de los colonos (MOKFESWIKI «*La reforme agrarie en Russie*», Rev. des deux, mondes 1913).

(8) Ley 28 junio 1907.

(9) Inicia la tendencia con el proyecto Leveillé, 1894: lo realiza en 12 julio 1909. (V. CLUZEL «*L' homestead français et les étrangers*», 1911.

ley de 26 de febrero de 1839, concedió a cada ciudadano 50 acres de tierra, si vivía en el campo, o un lote de terreno si vivía en ciudades, comprendiendo la habitación, ciertos muebles, instrumentos de arado y animales, en número limitado.

Estos bienes tenían el carácter de inembargables. Y, en el período 1841-71, se extendieron por otros muchos países de América (1). En España, la repoblación de baldíos, tiene un largo aboengo, que comienza en el siglo XVIII con la repoblación de Sierra Morena y culmina en la ley de colonización interior de 30 de agosto de 1909 (2).

Esta es, pues, la tendencia dominante en la legislación moderna: el deseo de que todo propietario sea cultivador del suelo que posee. Y aun cuando el tema de la propiedad de la tierra es harto complejo para poder vislumbrar cual será su resolución definitiva, en este lugar sólo nos corresponde examinar a la propiedad como una de las condiciones teóricas que aumenta la eficiencia del trabajo agrícola. Y en ese sentido, hay que reconocer que la única propiedad territorial que es útil a la producción, sirviéndole de acicate y estímulo, es la del propietario que cultiva por sí mis-

(1) No hay que confundir el *homestead exemption* (protección del foyer doméstico) con la *ley federal del Homestead*, de 1862, que confiere a los colonos el dominio inmediato de 80 a 100 acres de tierra, a condición de explotarlos durante cinco años. «*Le Homestead exemption, vu de pres en Amérique, perd, comme les bâtons flotans de La Fontaine, une partie du prestige que ses panegyristes lui prêtent en Europe*». (E. LAVELEYE, Ref. soc. I-II-1895, pag. 226). V. SKARZYNSKI «*Essai sur le Homestead européen*, 1898.

(2) V. sobre la repoblación de Sierra Morena, CÁRDENAS, ob. cit. t. 2, pag. 201 y sig. ALTAMIRA «*Historia de la propiedad comunal en España*». SAMPERE, «*Biblioteca económico política española*», tomo VI.

mo su finca y no la del que se aleja, y vive apartado de ella.

4. *Distinta consideración que se ha dispensado a la agricultura.* — Todos los mitos y fábulas antiguas, coinciden en atribuir a la agricultura un origen divino (Isis, Ceres, Osiris, Baco). Poetas, como Virgilio, filósofos como Platón y pensadores como Columela y Xenofonte, cantaron las excelencias del trabajo agrícola. Fué ésta, en los tiempos antiguos, la única industria que se salvó del desprecio general con que se miraba al trabajo. Y más tarde, toda una escuela económica, que ya conocemos (Prel. IV, 5), la fisiocrática, concedió a esta industria una consideración tan especial, que hacía de ella la única fuente verdadera de riqueza.

Pero después, el *urbanismo*, arrancando a la gente del campo para llevarla a la ciudad (1) y quitando brazos a la agricultura para dedicar inteligencias a las profesiones liberales (2), dió un golpe de muerte al

(1) Véase el tomo 1.^o de este libro, pag. 178 y siguientes.

(2) «Tantas cátedras de latinidad y de añeja y absurda filosofía como hay establecidas por todas partes: tantas cátedras, que no son más que un cebo para llamar a las carreras literarias a la juventud, destinada por la naturaleza y la buena política a las artes útiles, y amontonarla y sepultarla en las clases estériles robándola a las productivas; tantas cátedras, en fin, que sólo sirven para hacer que superabunden los capellanes, los frailes, los médicos, los letrados, los escribanos y sacristanes, mientras escasean los arrieros, los artesanos y los labradores ¿no estarían mejor suprimidas y aplicada su dotación a éstas enseñanzas útiles? JOVELLANOS «Informe sobre la ley agraria» 2.^a clase, 1. 1).

Recuérdese—como curiosidad, y no como ejemplaridad— la R. C. de 5 de julio 1767 (ley 3; tit. XXII. libro VII. Nov. Rec.) que prohíbe establecer en Sierra Morena «estudios de gramática y mucho menos de otras facultades mayores, en observancia a lo dispuesto en la ley del reino» «que con razón los prohíbe en lugares de esta naturaleza, cuyos moradores deben estar destinados a la labranza y cría de ganados, como nervio de la fuerza de un Estado».

adelanto de las industrias rurales dificultando durante largo tiempo su progreso. Porque «cuando la gente acaudalada huye del campo, la agricultura desfallece sin remedio ya que ningún socorro puede recibir de gente rústica y miserable» (1) y éste despegó de las costumbres rústicas, produjo entre nosotros el éxodo del campo a la ciudad, y nunca de la ciudad al campo.

Recientemente, parece de nuevo iniciarse una tendencia económica que pugna por la vuelta al campo—*le retour a la terre*—(2) coincidiendo con un indiscutible renacimiento agrícola y un movimiento de industrialización de la agricultura (3). Y algunos llegan a decir que el éxodo de los campos es causa de la disminución de la natalidad (4) de la depauperación de la raza (5) y de la revolución social (6).

5. *Relaciones entre la agricultura y la ganadería.*—Hemos visto en otro lugar (Gral, V, 5, pag. 174

(1) COLMEIRO «*Hist. de la Econ. Pol. en España*» t. II, pag. 101.

(2) MÉLINE «*La retour a la terre et la superproduction industrielle*» (3.^a edic. 1905: especialmente, pag. 309 y sig) VANDERVELDE «*L' exode rurale et le retour aux champs*,» 1903 SOLARI «*Nuova fisiocrazia*» 1901.

(3) VANDERVELDE, «*Le sort des campagnards s' ameliore-t-il?*» VIRGILII «*Problema agrícola*».

(4) LAUNES «*L' influence de l' emigration des campagnes sur la natalité des villes*» (*Rev. polit. et parl.* 1895. pag. 325.)

(5) ALLENDORF, «*Der Zuzug in der Städte*» 1901. BOURRET «*De la plaie sociale qu' occasione l' abandon de la vie rurale*» 1895.

Es de observar, sin embargo, que las modernas estadísticas de reclutamiento, acusan mayor porcentaje de mozos inútiles en el campo que en la ciudad.

(6) SOHNREY, «*Der Zug vom Lande und die soziale Revolution*» 1894.

«Hermanos míos: permaneced fieles a la tierra: en otro tiempo la blasfemia contra Dios era la más grande blasfemia: pero Dios ha muerto... y lo que hay de más horrible hoy es blasfemar de la tierra».

(Palabras del blasfemo NIETZSCHE «*Así hablaba Zarathustra*,» § III).

del tomo 1.º) que ya, desde los tiempos de Caín y Abel encontramos establecida en el Génesis la distinción entre pueblos agricultores y ganaderos, siendo los frutos de éstos los «más agradables a Dios». Un escritor español del siglo XVII, Pedro Caxa de Leruela, en un libro publicado en 1631 (1) sostenía que los males de la escasez, la carestía y la despoblación de España, provenían de que «antiguamente, cuando se labraba seis veces menos, y se pastoreaba mucho más, los mantenimientos eran abundantes y sumamente baratos. Para prosperar la vida, no hay como la pastoría: el pan de la labranza es amargo y se amasa con sudor. A ningún ganadero se verá mendigar. El ganado es báculo de su vejez, mientras que los labradores, en perdiendo fuerza corporal para la azada y el arado, aunque posean algunas heredades no les queda otro recurso sino morir de hambre. El remedio está en volver a la economía de los siglos anteriores, menos agrícola que pecuaria: no en aumentar la labranza, sino en disminuirla, restituyendo a los ganados las tierras de que los había despojado el arado» (2).

Estas palabras, aunque acaso con alguna exageración, expresan sin embargo fielmente la doctrina dominante en todos los siglos medios. La ganadería y la agricultura han guardado siempre estrecha relación: pero la coordinación de sus derechos respectivos ha dado lugar a graves cuestiones. En España, durante los siglos de la Reconquista no podía atenderse debidamente al cultivo, siendo la industria ganadera el principal elemento de riqueza, y especialmente la de lanas, cuyos productos eran muy buscados para la ex-

(1) «*Restauración de la abundancia de España*». Nápoles 1631. Reimpresión en Madrid 1713 y 1732.

(2) COSTA «*Colectivismo agrario*,» pag. 94 y sig.

portación. Siendo esta la única fuente de riqueza que podía prosperar, en aquellos siglos de continuas luchas y de perpétua inseguridad, era lógico que se le dispensaran privilegios especiales, pues que los ganados trashumantes, al emprender su larga peregrinación, en busca de yerbas y pastos desde Asturias y León hasta Extremadura y viciversa, tenían que contar con amplias cañadas, cómodos descansaderos, fértiles dehesas, y protección oficial para resistir las exigencias de propietarios y colonos, ante la imperiosa necesidad de adquirir pastos. Pero esta protección llegó a ser excesiva, y llegó un día en que ya no podía sostenerse, a no ser cediendo ante ella el derecho de propiedad y concluyendo con todo cultivo. Los más esenciales de esos privilegios consistían en la posibilidad de entrar los ganados en las tierras, transitar por ellas, disfrutar de los pastos y sujetarse a tasa las yerbas que necesitaban. El Consejo de la Mesta, gremio de ganaderos, tenía avasallada la agricultura totalmente.

Pero todo esto no tiene ya más que un interés histórico.

Las Cortes de Cádiz, por ley de 8 de junio de 1813, restablecida en 1836, consideraron cerradas y acotadas las fincas de dominio particular, y, desde entonces, la servidumbre de pastos sólo existe en virtud de título especial que los Tribunales de justicia reconozcan (1).

(1) Subsisten hoy las *vías pecuarias* necesarias para la conservación de la cabaña española (cañadas, veredas, cordeles, coladas, abrevaderos, descansaderos y pasos). El «Honrado Concejo de la Mesta» ha sido sustituido por la «Asociación general de ganaderos del Reino» (R. D. 13 agosto 1892).—Y el Estado promueve el progreso de la industria pecuaria mediante el fomento de la cría caballar (RR. DD. 24-II-1896 y 25-x-907) en *estaciones pecuarias* establecidas en las granjas modelos, y con algunas disposiciones de carácter arancelario.

Agricultura y ganadería no son hoy industrias opuestas, sino complementarias. Ya Campomanes decía que el ideal radicaba en una sociedad «sin labradores que no sean ganaderos, ni ganaderos que no sean labradores». Las modernas tendencias son incompatibles con los antiguos privilegios y restricciones: pero conviene siempre fomentar la ganadería, en interés de la misma agricultura a la que auxilia aprovechando sus despojos, como alimentos, y desenvolviéndolos en forma de abonos, tan necesarios para el cultivo.

Los medios que antes se utilizaban, de extensas dehesas y ganados trashumantes van desapareciendo, pero en cambio la ciencia agronómica ofrece prados artificiales, recomienda los sistemas mixto o absoluto de estabulación y facilita la cría de ganados por los pequeños labradores, con mayor economía y mejores condiciones que antes disfrutaban los grandes ganaderos (1).

6. Política agraria. — (2) Consiste sustancialmente

(1) CAMACHO «*Historia jurídica del cultivo y de la industria ganadera en España*» 1912, pag. 397.

Hay, además, dos ramas de la industria pecuaria—la avicultura y la agricultura—a que hoy se reconoce una importancia excepcional, y sobre las cuales hay una amplia bibliografía moderna. El apóstol de la primera en España, Sr. CASTELLÓ, sostiene una interesante revista mensual, titulada «El mundo avícola».

En España son frecuentes, hoy, como medio de estímulo al ganadero las exposiciones zootécnicas: en el extranjero se propende hoy a designar un patrón o ideal zootécnico al que deban tender todos los productores para alcanzar en sus animales las características que deben reunir para ser premiados en exposiciones o concursos. V. sobre esto el artículo del Sr. CASTELLÓ «*El standard de perfección*» en los números 13 y 14 de dicha revista.

(2) La moderna bibliografía, podría ser copiosísima. En la necesidad de extractarla, nos limitaremos a citar, entre los españoles: desde el punto de vista de la política individualista, a JOVELLANOS «*Informe sobre la ley agraria*» de que hay varias ediciones popula-

el problema agrario de un pueblo, en la coordinación de las circunstancias agronómicas y las energías sociales, a fin de obtener un máximo de rendimiento. Ello supone tres clases de cuestiones: unas de mejora técnica, otras de interdependencia social y otras de regulación jurídica. Los factores que pueden intervenir para realizar esa aspiración son, como en todos los problemas de la vida económica, el individuo, la sociedad y el Estado.

Misión del individuo, es el perfeccionamiento del cultivo, y la industrialización de la agricultura. No es posible, como dice Costa «una agricultura del siglo XV, en un estado social del siglo XX». Nuestra producción actual está muy lejos de llegar al punto marginal de la ley del rendimiento decreciente. Nuestra producción triguera no ha tenido apenas aumento en comparación con la del pasado siglo, y la vinícola ha experimentado una gran decadencia. La conserva de frutas y vegetales es una industria muy productiva, pero poco practicada por los agricultores, que no suelen tampoco obtener de la ganadería todo el posible rendimiento. Esto supone, como se ve, unas medidas de carácter técnico, que no podríamos sintetizar en breves líneas: la intensificación de los cultivos: el sistema Solari: el poner en labranza las tierras baldías: el ensayo de nuevos cultivos... todas éstas son medidas que debe poner en práctica el individuo: transfor-

res y modernas: desde el punto de vista colectivista, es fundamental la obra de COSTA «*Colectivismo agrario*», y, del propio autor, «*Agricultura armónica*», «*Política hidráulica*» *La fórmula de la Agricultura española*, etc.—En la tendencia que hemos llamado armónica, es muy importante la labor del Sr. Vizconde de EZA.—Las principales obras suyas que hemos tenido a la vista, son: «*El problema económico en España*». «*El problema agrario en España*» «*Los dos grandes postulados de la economía agraria*»,

mar radicalmente los métodos culturales, de forma que cada hectárea de tierra en explotación rinda un producto dos o tres veces mayor que el que rinde en la actualidad: que los labradores, en vez de atender al ensanche de su labor, la reduzcan, concentrando en la tercera o cuarta parte de su extensión actual el capital íntegro con que ahora trabajan: que supriman el barbecho como descanso, haciéndole producir plantas leguminosas y forrajeras: que hagan amplio uso de los abonos minerales, puesta la ambición en los 20 o los 25 Hl. de trigo por hectárea: que alumbren, embalsen y represen las aguas del riego para auxiliar y reforzar con variedad de combinaciones la producción de los secanos: sólo con una agricultura así, podría el labrador retribuir bien los servicios de los braceros, y en vez de un ingenio de negros, como dice don Joaquín Costa, tendrá de esta manera una granja europea.

Pero el individuo, aislado, solitario, desprovisto de discernimiento para educarse y de voluntad para llevar adelante una idea, difícilmente podrá alguna vez, por sí sólo, llegar a poner en práctica todo el plan anterior: y se hace necesaria la asociación de las clases rurales:

a) para ayudarse y resistir económicamente, por la ayuda recíproca que la mutualidad proporciona.

b) para progresar por la unión de esfuerzos, de elementos y de responsabilidades, que en la cooperación encuentran los que ejercen una misma profesión:

c) para conseguir en común la mejora de la condición productora y social de cada uno.

d) para alcanzar la comprensión del progreso de todos, por la labor íntima de la enseñanza y de la educación que la haga sentir y apetecer (1).

(1) Vizconde de EZA «*El problema agrario en España*», pág. 196.

Estas asociaciones o sindicatos agrícolas, permiten hacer en común, con ventajas positivas, las materias e instrumentos necesarios para el cultivo: facilitar la venta de ciertos géneros agrícolas, en su estado natural, o transformados por la industria (queso, vino, manteca) (1); socorrerse mutuamente contra los riesgos agrícolas, formando cooperativas de seguro; hacer a los socios préstamos con muy moderados réditos, y ejecutar ciertas obras de utilidad social, tales como las defensas contra las inundaciones, desagüe de pantanos, saneamiento, creación de caminos, etc.

En España hay un organismo de asociación agrícola,—la *Federación nacional católico-agraria*— que ha realizado en favor de la agricultura española una óptima labor, no todo lo divulgada que merece (2).

(1) Se cuentan hoy en Francia, principalmente en los departamentos del Este, más de 2.000 asociaciones de campesinos para la fabricación de queso, de la leche de sus vacas. (V. BRI «*Les lois des travail industriel*», 6.^a edic. pag. 647).

(2) Sobre asociaciones agrícolas, es esencial el libro del señor CASTROVIEJO «*La cooperación en la agricultura*».—También es muy instructiva la obra de MAX TURMANN «*Las asociaciones agrícolas en Bélgica*» tr. esp. de Menendez Novella, en la Bibl. Ciencia y Acción.

Según una estadística que acaba de publicar «El Debate» (31 de octubre de 1923), la Confederación Nacional Católico-agraria está integrada en la actualidad por 57 federaciones provinciales, 4.000 sindicatos, 600.000 familias asociadas, dos millones y medio de individuos afiliados y 1.700 cajas rurales. Hay en sus Cajas de Ahorros 200 millones de pesetas: se han invertido en préstamo a los labradores 300 millones. El capital desembolsado por su Banco rural es de 5.042.000; los abonos comprados en común en el último año, valen 14 millones; los seguros contra el pedrisco importan 38 millones: en fincas parceladas entre obreros ha invertido 20 millones; las hectáreas arrendadas colectivamente son 50.000.

La Federación y los Sindicatos que le son afectos, poseen 11 fábricas de harinas, 20 molinos aceiteros, 15 bodegas cooperativas, 7 centrales eléctricas, una fábrica de jabón, otra de aceite de orujo.

Otro extenso campo de acción se ofrece a la actividad de las asociaciones agrarias, con la propulsión y fomento de la *concentración parcelaria*. Se designa con ese nombre, según Bruno Schlitte «una operación que, efectuada a petición del conjunto de los interesados, o de una mayoría determinada por la ley, y mediante un procedimiento seguido por las autoridades competentes según las reglas generales, tiene por objeto reunir las parcelas entremezcladas de todo o parte de un término municipal en una o varias masas tan extensas como sea posible, atribuyendo a cada interesado la parte proporcional que le corresponda después de medidas o valoradas, con deducción de la porción necesaria para obras de utilidad común, debiendo cada propietario recibir piezas de tierra colocadas en las condiciones más favorables para el cultivo desde el punto de vista de la configuración, del acceso y del desagüe, liberadas de servidumbres y de una calidad semejante o idéntica a la de las parcelas que poseyera anteriormente» (1).

De esta forma, manteniendo el principio de que el propietario participe del cultivo, y no se desentienda de él, se consigue, al mismo tiempo, que la agricultura no se encuentre privada de los beneficios del «gran cultivo», que es factor esencial del progreso agrícola (2). Porque el problema agrario no se satisface sólo

otra de hielo, otra de sulfato de carbono. Tiene como órganos periodísticos cuatro diarios y 70 revistas.

El movimiento general de fondos en el último año, pasó de mil millones de pesetas.

(1) Bruno SCHLITTE, cit. por el V. de EZA «El problema agrario en España» cap. VI, pag. 84.

(2) Thaer entendía por gran cultivo aquél en que hay 75 hectáreas labradas bajo la dirección de una sólo mano. En cambio, MAC CULLOCH cree que basta con 60 Ha. (Princ. de Ec. Pol. tr. esp. 1855,

con una propiedad muy subdividida y explotada por su dueño (1). «En esta cuestión—dice Leroy Beaulieu (2)—es preciso conciliar dos intereses diferentes: el interés moral (social) que se pronuncia en favor del ma-

parte 3.^a, cap. VI) RAU y ROSCHER llaman al cultivo *pequeño* si se limita al empleo de un sólo arado o yunta de labor: *mediano* si emplea dos o más yuntas siempre que sea un sólo agricultor el que lo dirija: *grande* si exige la intervención de un intendente o mayordomo con operarios o jornaleros a sus órdenes para la explotación.

(1) La subdivisión de la propiedad no aumenta por sí misma la productividad del suelo, ni basta para redimir a los proletarios, aunque la entrega fuese gratuita.

«En Lora del Río, falleció hace unos 25 años don Juan Quintanilla y Montoya. Misántropo, soltero, sin familia alguna, se convirtió en gran filántropo al morir, y dejó a los pobres del pueblo por herederos de un capital de 1.750.000 pesetas.

Sus testamentarios, personas de gran respetabilidad, hicieron la declaración de herederos a favor de unos 2.200 individuos: los clasificaron en tres categorías, según el número de personas de las familias por ellos sostenidas, y llevaron a cabo por sorteo en cada una de ellas, la adjudicación y entrega de lotes. Eran estos de 750 pesetas de 500 y de 300, constituidos por parcelas de olivares o de tierras de pan llevar. De la masa del caudal, los albaceas habían pagado todos los derechos. Cada lote llegaba íntegro y saneado a manos del designado por la suerte. Los agraciados recibían en el acto su título de propiedad.

¡Aquél mismo día, que fué el 15 de junio de 1880, quedaron empeñados varios de éstos títulos en manos de particulares, y otros en las tabernas de la población! Comenzó un comercio escandaloso de esos lotes. Usureros astutos y principalmente taberneros, dedicáronse a comprarlos a bajo precio. Al cabo de un mes, habían adquirido más de 200: al final del trimestre, cerca de mil. Hace pocos días preguntaba yo a D. Teodomiro Fernández:

¿Cuántos de los 2.200 herederos de Quintanilla quedarán todavía como propietarios?

—No llegarán a un centenar».

(Don Manuel TROYANO, art. en *El Imparcial* de 14 de mayo de 1903).

(2) LEROY BEAULIEU «*Essay sur la repartition des richesses*», cap. VI.

yor número de propietarios, y el interés económico, que reclama la mayor producción posible. Si fueran inconciliables los dos, debe prevalecer el interés económico». La conclusión es un tanto aventurada, pero, por fortuna, la concentración parcelaria da el modo de que, siendo todos propietarios no se llegue a un régimen de minimifundios, y puedan ponerse en práctica todos los procedimientos de industrialización y de gran cultivo, que van anexos a la gran propiedad (1).

Por último, sobre la intervención del Estado en la política agraria, las opiniones están muy divididas: desde los socialistas, que, como hemos visto, quieren poner en sus manos la dirección de todas las explotaciones, hasta los individualistas extremos, que quieren que prescinda de toda intervención, reduciéndose a su papel de mantenedor de orden. Culmina en España, esta doctrina del individualismo, en la memoria presentado por el ilustre Jovellanos a la información ya aludida, y que ha inspirado toda la política agraria española, desde aquella fecha, hasta finales del siglo XIX. Todo el pensamiento de Jovellanos, por lo que se refiere al interés público, lo condensa en las siguientes palabras: *«remover los estorbos que se oponen a la libre acción del interés privado»*.

«El oficio de las leyes no debe ser excitar ni dirigir sino solamente proteger el interés de sus agentes, na-

(1) V. Vizconde de EZA *«El problema agrario»* c. VI (pag. 83) y apéndice 2.º (pag. 223).

En los Países bajos, donde la propiedad está muy fraccionada, la ley de 11 de marzo de 1892 autorizó la concentración territorial voluntaria por cambio o venta, entre los propietarios, concentración que se hizo obligatoria por ley de 26 de junio de 1910 (*Les remembrements des terres de paysans dans le Pays-Bar*, Instituto Internacional de Agricultura, Roma 1915). Análoga tendencia se ha seguido en Francia (NOIRET *«La dispersión des propriétés et les moyens d'y remédier»*).

turalmente activo y bien dirigido a su objeto. Esta protección no puede consistir en otra cosa que en remover los estorbos que se opongan a la acción y al movimiento de ese interés, puesto que su actividad está unida a la naturaleza del hombre y su dirección señalada por las necesidades del hombre mismo». Esos estorbos se pueden reducir a tres clases: unos políticos o que nacen de la legislación, porque «la economía social no presidió nunca a la formación de las leyes agrarias» (baldíos, tierras concejiles, sistema de heredades abiertas, amortización. etc) (1); otros «morales o derivados de la opinión» (ignorancia, rutina, falta de cartillas agrícolas) y otros «físicos, o derivados de la naturaleza» (falta de riegos, y falta de comunicaciones). A removerlos, como queda dicho, reducía Jovellanos toda la acción del Estado (2).

Costa, por el contrario, era partidario de la nacionalización de la tierra y su organización colectivista, y, entre tanto, dar al Ministerio de Fomento una influencia preponderante sobre todos los demás, pensando, como luego había de decir Lord Crawford (3) que «la agricultura no es simplemente una industria, sino la

(1) Todas estas indicaciones de Jovellanos fueron acogidas por la legislación posterior. Véanse las eruditas memorias de los señores JUDERÍAS y CAMACHO (D. Angel) premiadas por la Academia en el Certamen sobre el tema «Influencia de Jovellanos en las ciencias morales y políticas».

(2) Según Jovellanos, «es preciso confesar que el derecho de transmitir la propiedad en la muerte no está contenido ni en los designios ni en las leyes de la naturaleza». Pero sin embargo, admite como útil el testamento dentro del derecho de propiedad, aunque limitando las facultades del testador a hacer llamamientos únicamente dentro de una sólo generación.

(3) Palabras de Lord CRAWFORD en el mitin de Tacunton, en 2 de octubre de 1916 Cit. por EZA «Los dos grandes postulados de la economía agraria», I, pag. 5.

fuelle y el sostén de la energía nacional». Y quería que se creasen escuelas de capataces y gañanes, de asistencia obligatoria, esparcidas profusamente por todo el territorio, donde se enseñara y practicase una agricultura moderna, intensivo-extensiva, basada en el empleo de abonos minerales, con o sin estiércol: la alternativa de cereales con prado artificial, y la combinación de la labranza con la cría del ganado, así en la gran agricultura como en la pequeña: que se favoreciese el desenvolvimiento del crédito, modificando los actuales Pósitos, instituyendo bancos agrícolas y territoriales, y estableciendo legalmente la prenda sin desplazamiento (1): que se fomentase la creación de cajas rurales, sindicatos agrícolas y demás instituciones que facilitan dinero barato, maquinaria colectiva, pureza de abonos, oportunidad en la venta de frutos, etc: y que se favoreciese la construcción de canales, acequias y obras de riego aplicables a la agricultura (2).

La escuela del armonismo no discrepa, fundamentalmente, de este programa, más que en lo referente al régimen de la propiedad, que quiere resolver por la parcelación o la concentración, según los casos, y nunca por el régimen del colectivismo: proclamando

(1) Ello exigiría modificar los artículos 1863-65-60-70-72, 1921 y 1926 del Código Civil: 108, 110 y 111 de la ley Hipotecaria y 1149 de la de Enjuicia en la forma que propone RAMOS BASCUÑANA en su libro sobre «La prenda agrícola». V. ley 22-IX-917.

(2) Complemento de estas medidas sería establecer el régimen jurídico de movilización de la propiedad inmueble, vigente en Australia, y de hipoteca preconstituida a nombre del propietario, representada por cédulas negociables y al portador, como en Alemania, y la supresión o reforma del juicio ejecutivo en la hipoteca, a fin de abaratar las transmisiones de inmuebles y reducir el interés de los préstamos. Pero el desarrollo de estas ideas nos adentraría demasiado en el campo jurídico, alejándonos del económico.

que la difusión de la enseñanza y del transporte, la impulsión del regadío (1) el fomento del crédito y el estímulo de la asociación, son los puntales más firmes de una regeneradora política agraria (2).

7. *La riqueza agro-pecuaria española.*—Ya es antiguo el supuesto de que de los 50 millones y medio de hectáreas del suelo español, existe una décima parte totalmente improductiva, cerca de cinco décimas ocupadas por bosques, montes, dehesas y pastos, y sólo unas cuatro décimas dedicadas a la producción agrícola, es decir, que no llega a una mitad del suelo español la superficie destinada al cultivo agrario, y aún siendo posible aumentar esta extensión roturando superficies adecuadas, hoy destinadas a la producción forestal, este aumento—se dice—habría de ser probablemente compensado por la supresión del cultivo en muchas otras, impropias para la producción agraria.

Ahora bien, según los datos reunidos últimamente en la Dirección general de Agricultura y Montes para formar un «Avance estadístico de la producción agrícola en España», resulta que el total de la superficie

(1) El tercer Congreso Nacional de Riegos (Valencia, primavera de 1921) recopiló su labor en tres admirables volúmenes, que contienen un arsenal de valiosísimos datos y enseñanzas.

(2) Del crédito y el transporte nos ocuparemos en capítulos especiales.

Actualmente, la política agraria de España se manifiesta combatiendo los enemigos del agricultor en las llamadas *plagas del campo* (ley 10-I-1879) estimando con ventajas fiscales la roturación (colonización interior) y el cultivo agrícola (algodón) promoviendo el progreso agrícola en concursos y exposiciones, y mediante la enseñanza y experimentación (Instituto Agrícola de Alfonso XII, granjas modelos, estaciones agronómicas, vitícolas, enológicas, sericícolas etc); desarrollado el sistema de riegos y obras públicas, estimulando el crédito agrícola y promoviendo la exportación de los productos del campo.

cultivada es de 19,353.546 hectáreas, de las cuales se dedican en secano a cereales y leguminosas 13.935.414 hectáreas; a olivar, 1.503.702; a viñedo, 1.295.183; a plantas industriales 469.205; a árboles y a arbustos frutales, 351.356; a raíces, tubérculos y bulbos, 329.822; a praderas artificiales, 91.151; a plantas hortícolas, 12.161; y en regadío se cultivan 1.379.937 hectáreas, de las que se dedican 652.418 a cereales y leguminosas; 178.072, a praderas artificiales; 133.047, a raíces, tubérculos y bulbos; 118.420, a olivar; 84.503, a plantas industriales; 82.355 a árboles y arbustos frutales; 73.987, a plantas hortícolas; 38.583, a viñedo, y 3.037 a cultivos especiales.

Desde luego se advierte el gran predominio en superficie del cultivo de cereales y leguminosas, que entre secano y regadío, ocupan 14.587.832 hectáreas, y como en esta cifra la mayor extensión corresponde a los cereales, puede señalarse la gran importancia que en la agricultura nacional tiene este cultivo.

También puede observarse que la superficie del regadío, que en el año de 1920 se calculaba en 1.231.094 hectáreas y en 1916 resultó estimada en 1.355.441, es decir, que apareció aumentada en 135.347 hectáreas, fuera por perfeccionamiento de los datos o por aumento de riegos, resulta ahora de 1.379.937 hectáreas, es decir, con sólo un aumento de 13.496 hectáreas en los últimos seis años a partir de 1916.

En cuanto al terreno totalmente improductivo, merece consignarse que aparece reducido en el presente «Avance» a 3.814.628 hectáreas, en el que por otra parte, se cifra la extensión dedicada a zonas urbanas, ferrocarriles, caminos, carreteras, ríos, canales, etcétera, en 2.060.538 hectáreas.

El valor de los productos acusa un notable crecimiento de riqueza sobre la que se consideraba en la

total producción agrícola española, puesto que asciende a 9.201.475.448 pesetas, y si en esta cifra han podido influir algo los altos precios posteriores a la guerra, es indudable el aumento sobre la de 5.000 millones de pesetas que en cifra redonda y aproximada se estimó en años anteriores.

De aquella cifra total corresponde casi la mitad a cereales y leguminosas que figuran por 4.501.608.431 pesetas; siguen las raíces, tubérculos y bulbos, con 860.339.676 pesetas y continúan en orden de mayor a menor importancia: el viñedo, con 792.198.221 pesetas; el olivar, con 647.632.845; las dehesas y montes, con 644.301.131; las plantas hortícolas con 610.111.407; las praderas y forrajes, con 467.306.225; los árboles y arbustos frutales, con 446.066.655; las plantas industriales, con 206.938.609, y los cultivos especiales, con 34.972.248.

El fomento de los riegos en todas sus formas, desde la gran obra hidráulica hasta el aprovechamiento del manantial o pozo más insignificante, el perfeccionamiento del cultivo de secano, la construcción de nuevas vías de comunicación tan numerosas como sea posible, el desarrollo de la instrucción primaria y de la especial agrícola, el desenvolvimiento del crédito y el establecimiento de un régimen arancelario conveniente a los intereses agrícolas, y verdaderamente favorable para el progreso industrial, permitirán sin duda la ampliación e intensificación del cultivo agrícola.

En cuanto a la ganadería, el censo pecuario de 1921 (1) acusa la existencia de 722.183 cabezas de ganado caballar, 1.137.980, de asnal, 1.294.912 mular, 3.718.189 vacuno, 20.521.677 lanar, 4.298.056 cabrío, 5.151.988 de cerda, y 25.102.973 aves de corral: con un

(1) Anuario Estadístico de España, 1921-22, pag. 70.

aumento, en total, de 22 por 100 sobre las cifras respectivas de 1913 (1).

(1) La índole generalísima de este libro, no nos permite entrar en detalles de aplicación local. El apéndice IV de la citada obra del Vizconde de EZA «El problema agrario en España» es una notable «Relación de las superficies cultivadas e incultas en cada provincia, y avance sobre su posible modificación en función del aumento de la riqueza agraria» redactada por Don José Aragón, del cual pueden deducirse consecuencias en extremo interesante. El problema agrario español presenta en cada territorio un aspecto distinto, que reclama diversa solución, pues el problema agrario de Andalucía, por ejemplo, es fundamentalmente distinto del del Norte de España.

No queremos dejar de citar, sin embargo, antes de concluir este capítulo, unas notas que pueden ser aplicables a muchas deducciones. La Sociedad «La Parra» de Montilla acudiendo a una información agrícola daba en 1919 los siguientes interesantes datos:

Presupuesto de una familia obrera: en 1913, 2'99 pesetas: los mismos artículos y cantidades en 1919, 6'55. Déficit diario obrero en la primera fecha, 0'25, en la segunda, 1'30.

Beneficio de los propietarios. Gastos de una fanega de tierra dedicada al cultivo de trigo, 305 pesetas: utilidades, 685: beneficio líquido, 380 pesetas.

Olivos: Gastos, 207 pesetas: utilidades, 449: beneficios 242.

Viñedos: Gastos, 427'25: utilidades, 1.015: beneficios, 587'75.

Recordaremos, para terminar, que, según D. Lucas Malladas, España se compone de un 10 por 100 de territorio desnudo, un 35 por 100 malo, un 45 por 100 poco productivo, y un 10 por 100 bueno.

Direcciones del trabajo económico

(Continuación)

III. — Actos de economía transformativa (Industria fabril)

1. *Concepto de la industria manufacturera y de la fabril.* — Se entiende por industria *strictu sensus*, el acto de economía que tiene por objeto modificar, por procedimientos físico-químicos, en la sustancia o en la forma, los productos suministrados por las industrias extractivas o agrícolas, con el objeto de satisfacer mejor las necesidades humanas.

Estos actos de transformación, los verifica el hombre en un taller, empleando su esfuerzo personal (*manufactura*, de *manu facere*) o bien en una fábrica (*industria fabril*) con el empleo de complicadas maquinarias. Otras establecen una distinción entre la *grande* y la *pequeña industria*, pero sin un criterio de separación definido.

Algunos quieren distinguir ambas por el número de obreros a que proporcionan ocupación: pero esto es tan impreciso como poco científico.

En resumen lo que más que se puede hacer, siguiendo a Cauwes, es convenir en llamar *gran industria* a aquella en que predomina el elemento *capital* sobre el

elemento *trabajo* (talleres, maquinaria, etc): industria *pequeña*, a aquélla en que el trabajo personal es muy importante, y escaso, por el contrario el capital invertido (taller, herramientas, etc): y, para desvanecer dudas, en cuestiones de límites que son siempre difíciles, puede admitirse también el llamar *mediana* industria a aquélla en que el capital y el trabajo están equilibrados (1). La importancia de las industrias transformativas no necesita encomios puesto que, en el estado actual de la civilización, no puede ser desconocida. Sin ella, como dice Madrazo, «nuestra alimentación sería escasa e insuficiente, vagaríamos desnudos por los campos, no tendríamos habitación, ni menaje, ni armas, ni herramientas, ni libros...».

2 *Su evolución histórica.*—(2). Suelen admitir los autores cinco tipos sucesivos de la evolución indus-

(1) Para las clasificaciones de la industria según su origen, carácter y procedimientos, puede consultarse cualquier tratado de Tecnología, por ejemplo, el muy excelente del Sr. TELLEZ DUCOIN, catedrático de la Escuela de Comercio de Cádiz, titulado «*Elementos de Tecnología Industrial*». Es fundamental la clasificación en industrias *biológicas* (agrícolas, zootécnicas y de fermentaciones) *físicas* (mecánicas, ópticas, térmicas y eléctricas) y *químicas* (químico orgánicas y químico inorgánicas). Insistir en esta clasificación o en otras semejantes, nos apartaría de la especialidad de nuestro actual estudio.

(2) El más completo estudio publicado sobre esta materia es el contenido en el libro de BUCHER «*Etudes d'histoire et d'économie politique*» trad. francesa. También pueden consultarse, entre los alemanes las obras de ROSCHER y SCHMÖLLER.

También LE PLAY «*Les ouvriers européens*» (2.^a edic. t. 1. pag. 119) BUCHER: «*Les formes d'industrie*» (idem, 1892. pag. 1136).

GIDE dice que en esta evolución hay que distinguir diferentes puntos de vista: el de la *condición del trabajador* (esclavitud, servidumbre, salariado); el de la *técnica de producción* (trabajo de brazos, industria mecánica); el de la *extensión del mercado* (industria doméstica, oficina, fábrica); el del *instrumento de cambio* (trueque, moneda, crédito). (ob. cit. pág. 177).

trial (1). Primero, apareció la *industria doméstica*, o en familia: ya hemos visto que, durante mucho tiempo, la familia ha constituido una «unidad económica cerrada»: luego apareció el *oficio*. El productor trabajaba no ya para los suyos, sino para el *cliente*—personaje nuevo que aparece en la escena económica—. Es la organización de los gremios, que ya conocemos (Gral. VI, 7, pag. 192 del t. 1) en que cada maestro, con sus oficiales y aprendices, realizaba los encargos que recibía. Luego, surgió la *industria a domicilio*: el artesano no produce directamente para el público, sino que trabaja en su casa para un *contratista*—otro personaje nuevo—que le compra su producto, y realiza la especulación de la reventa. Así, los fabricantes de Lyon entregan a los operarios los hilos de seda, que ellos tejen en su domicilio, entregando al patrono la tela hecha.

Así se realizan también, frecuentemente, entre nosotros los trabajos de oficiales—u oficialas—en los ramos de sastrería y confección.

Otra forma es la *manufactura* que aparece hacia el siglo XVI. El *patrono* o contratista reúne en un mismo local a los obreros dispersos—lo que aumenta la potencia productora, por la mejor división del trabajo.—El obrero no posee instrumentos, ni trabaja a domicilio: se convierte en un *asalariado*. En el siglo XVIII comienza la transformación de la manufactura en la *fábrica*, caracterizada por el empleo del motor mecánico.

«Se necesita, en verdad; un esfuerzo de imaginación, para figurarse, en el siglo XX, lo que era la producción industrial en el siglo XVII, y hasta en el siglo XVIII. La fabricación era el resultado de un trabajo

(1) V. el tomo 1, pag. 184 y sig. (Gral. VI) de este libro.

puramente manual. La herramienta (martillo, cincel, lima o telar) era manejada directamente por la mano del hombre, de la que, en cierto modo, era como una prolongación. Por consiguiente, la fabricación se hacía en pequeñas cantidades y a precios elevados, pues el obrero, aunque mal retribuido, tenía que vivir de su salario, y habiendo de repartirse éste entre un escaso número de objetos fabricados, recargaba sensiblemente su precio. El fabricante no podía tampoco aventurarse en una lucha de precios con otros productores, pues en esas condiciones de fabricación, el elemento principal del precio de coste era el salario, y este era casi uniforme en una misma región. Cada maestro tenía una clientela, que, por regla general, no le abandonaba sin motivo suficiente: sólo se daba una pequeña lucha de escaramuzas, que nunca degeneraba en conflicto económico agudo y permanente» (1).

Cuando, en 1791 el Gobierno francés, y poco después los restantes de Europa, decretaron la abolición de los gremios, proclamando la libertad del trabajo y del comercio, la situación no varió gran cosa, pues aunque la máquina de vapor era ya conocida desde los tiempos del Imperio, apenas se hacían de ella aplicaciones prácticas. «Las pocas máquinas que funcionaban entonces, eran todavía muy groseras, y se descomponían con la mayor facilidad: movidas por operarios, o cuando más por fuerza animal, eran más bien herramientas complicadas que no verdaderas máquinas automáticas» (2).

Pero, desde 1830, la situación se transforma rápidamente: la evolución industrial se acelera: la máquina

(1) E. MARTÍN SAINT-LEÓN, ob. cit. pag. 21 y sig., trad. esp.

(2) LEVASSEUR «*Histoire des classes ouvrières en France*», segunda edic. tomo I, pag. 310.

hace su aparición en todas partes, el procedimiento de fabricación se cambia radicalmente y el principio de la división del trabajo se aplica hasta un límite entonces desconocido.

Por de pronto, las consecuencias para los obreros fueron desastrosas; el *artesano*, no pudiendo resistir la competencia, tiene que sucumbir ante el *patrono* —¿como un maestro forjador va a competir con un alto horno?— y, renunciando a su preciada independencia, se convierte en *asalariado*. Pero el jornal era muy exíguo: los patronos se lanzaban a una fiera competencia, en que la baja del precio de costose hacía a espensas del salario obrero: las máquinas rudimentarias e imperfectas, tenían que ser amortizadas rápidamente, obteniendo los empresarios crecidos rendimientos: aislados como estaban los obreros, tenían que soportar todas las imposiciones de los empresarios: y mientras las antiguas formas de trabajo a domicilio, condenadas al desahucio de la vida económica, se resistían a morir, envileciendo los salarios (1) los incipientes industriales ponían en práctica lo que los ingleses llaman el *Sweating-System*, el sistema que consiste en sacarle al obrero todo el jugo que puede dar, obligándole a trabajar larguísimas jornadas en talleres sórdidos, estrechos, nidos de tuberculosis y de enferme-

(1) Esto condujo, además, a los abusos del régimen de sub-empresa que los franceses llaman *marchandage*, en que un obrero recibe el encargo de ejecutar unas labores *a destajo* (por ejemplo, confeccionar prendas de vestir, por un precio alzado cada una) y él, no pudiendo dar cumplimiento, se convierte en empresario de otras personas, que trabajan para él por un precio—naturalmente exíguo—por día o por hora—. Sobre esto hay en Francia amplia literatura: V. BRODU, «*Du marchandage*» 1898. GIGOT, *idem* 1903. PITTIÉ, «*Du salaire à la tâche et du marchandage*» 1889. SAY «*La marchandage*» (Rev. d' ec. pol. 1900, pag. 125), etc.

dades infecciosas, desprovistos de toda protección de la legislación social (1). Además, con la máquina, ya

(1) COTELLE «*Le sweating-system*». LEVASSEUR, «*Le sweating-system aux Etats-Unis*», Rev. d' ec. pol. 1896. POTTER, *Comment en finir avec le sweating-system?* (Idem 1893). BOOTH «*Life and Labour of the people in London*», vol. IV, pag. 328-347. FABIÁN SOCIETY «*Sweating-system*» 1894.

He aquí algunos testimonios de la forma del trabajo en las fábricas primitivas.

«En el aire de muchas filaturas de algodón flotaba un espeso polvo: una capa blanca cubría las máquinas, y el pavimento estaba revestido de una masa pegadiza de aceites, polvos y residuos de todas clases. En los corredores se percibían los más repugnantes olores. Podíase apenas transitar entre máquinas, herramientas, productos y materiales. La oscuridad reinaba entre las cuatro paredes y numerosos accidentes tuvieron en estas circunstancias su origen» (Informe del inspector SLHULER sobre las fábricas suizas).

«A causa de la competencia entre los propietarios de minas dice un informe inglés de 1829, (cit. por MARX «*El capital t. III, parte 1.ª*») no se hacían más obras que las precisas para superar las dificultades y a causa de la competencia entre los obreros que generalmente se encontraban en exceso, prestábanse estos complacientes a soportar los mayores peligros por un salario exigüo. Esta competencia determinó que gran parte de las minas se explotaban sin ventilación ni desecamiento suficientes, con frecuencia en galerías mal construidas y vías mal entretenidas, todo lo cual destruía vidas, miembros y salud, en términos que su estadística nos parecía hoy una horrible pesadilla.

«Refiriéndonos a Inglaterra, no parece sino que se perdió completamente la noción de que el obrero continuaba siendo un hombre, y no podía como las máquinas trabajar sin interrupción día y noche. Preguntado por una comisión de la Cámara Alta si una jornada de 16, 18 y aun 23 horas podía perjudicar a los obreros jóvenes, contestó cierto médico negativamente. —¿Y una jornada de 24 horas?— No estoy en situación de trazar un límite para una jornada inferior a 24 horas, contestó. Circunstancias extraordinarias, pero muy reales me inclinan a dudar de la exactitud de los lugares comunes sobre esta materia, a saber, que una jornada de esa duración sea precisamente perjudicial». Y así no habló un sólo médico. Hablaron varios (HERKNER «*La cuestión obrera*», trad. esp. pag. 19). (La jornada media era entonces de 12 a 16 horas por día).

no se requiere aprendizaje: el obrero ha dejado de ser un técnico, y está expuesto a la competencia de cualquier advenedizo.

Más adelante, la situación del obrero ha mejorado considerablemente. Gracias a la asociación, ha obtenido beneficios importantes, reduciendo la jornada, aumentando el salario, logrando que se higienicen los talleres, y consiguiendo que una legislación internacional imponga a los patronos el cumplimiento de múltiples deberes, que antes eran de moral, y ahora han pasado a ser jurídicamente exigibles. Los obreros tienen que hacer a nuestro siglo la justicia de reconocer que, para ellos, «ningún tiempo pasado fué mejor».

Pero, actualmente, los obreros aspiran a emanci-

«Se dan casos de que los niños comienzan a trabajar en las minas a los 4 años. La edad habitual es de 8 a 9. En el primer decenio del pasado siglo, millares de niños de corta edad (algunos de 4 años) trabajaban en el distrito industrial artesano 10, 12 y hasta 14 horas por un jornal de 25 céntimos al día (dos Groschen). Están faltos de aire, mal vestidos, mal alimentados, y pasan sus mejores años en la miseria y en la tristeza» (Ibidem).

«La mina es la escuela de la inmoralidad femenina. Jovencitas de 14 a 20 años están en constante contacto con muchachos y con adultos, lo cual dá lugar a escenas irritantes. Las pobres niñas que bajan a las minas cuentan apenas 15 años y ya están perdidas» (Encuesta belga de 1886).

«Situadas las hilaturas en las fábricas, junto al agua, a algunas horas de toda habitación, nadie quería regresar a casa de noche a través de lluvias y nieblas. Los obreros se apretujaban con despojos de la fábrica en los rincones: allí estaban mejor que en sus pobres viviendas. Se apagaban las lucés, y en las salas llenas de polvo y de mal olor, comenzaba, no la paz del sueño, sino la más desenfundada orgía». (THUN *Industrie am Niederrhein* I, pag. 174).

Hoy, el término *sweating system*, se aplica más propiamente a los trabajos que se realizan en el domicilio del obrero (principalmente, mujeres —, modistas, oficialas de sastrería, guantería, encajería etc—) cuyo trabajo se paga exiguamente.

parse de la dependencia patronal. En la lucha entre el *capital* y el *trabajo*, éste niega al primero todo derecho a participar del beneficio obtenido en la industria. Más esa es otra cuestión, que en su lugar oportuno hemos de tratar.

3. *La grande y la pequeña industria.*—No se crea, sin embargo, que el incremento de la gran industria, haya absorbido totalmente a la industria pequeña. Junto a la gran fábrica, subsiste el taller: junto al patrono, que dirige un negocio, está el artesano, que dirige y ejecuta: el obrero no ha matado a *el oficio*:

Fácilmente se comprende que hay ciertas empresas que se prestan más que otras al ejercicio de las pequeñas industrias. Todo el pueblo de Almagro, por ejemplo, se dedica a la producción doméstica de encajes, y multitud de pequeños industriales obtienen en Jijona sus famosos productos, a cuya labor se dedica el pueblo entero en la época de Pascuas. Y otros trabajos hay, en que siempre será conveniente el sello de trabajo personal, que falta en las grandes industrias mecánicas.

Cierto que la gran industria tiene ventajas importantes, (economía de trabajo y de capital, como consecuencia principalmente de la división del trabajo): pero en cambio, la aglomeración de obreros en grandes fábricas suele ser perjudicial a la salud de éstos, y a la moral porque relaja y debilita la vida familiar. Además, la abolición de la pequeña industria mataría la clase media, el pequeño patrono, el obrero que se independientiza y se establece por su cuenta, para llegar, como quería Molinari, a un régimen en que no hubiera más que unas pocas de sociedades anónimas, y una muchedumbre de asalariados: lo cual no es el ideal de los economistas modernos.

Así pues «cada una de las formas de empresa tiene

su razón de ser: su legitimidad económica: aparte de que hay empresas que no admiten más que el ejercicio en grande (comunicaciones, minerales) y otras que no admiten más que el pequeño ejercicio (oficio de remendón) la fuerza de la pequeña industria radica en el trabajo: la de la grande en el capital: Cuando se necesita una muy cuidada ejecución, un trabajo de detalles, la pequeña y la mediana industria no pueden ser sustituidas por la grande: y viceversa, cuando se trata de grandes trabajos, que exigen especialmente considerables medios de ejercicio, la pequeña y la mediana empresa no pueden competir con la grande. Aunque cada vez se tienda más a la gran industria, no es posible, pues, que la pequeña desaparezca» (1).

4. *Las leyes del desarrollo industrial.*—En la industria fabril, se cumplen, íntegramente, las condiciones teóricas del trabajo, que en su lugar oportuno, dejamos indicadas.

En el desarrollo de la industria fabril, se encuentran comprobadas cuatro leyes o tendencias:

1.ª *Ley de concentración.*—Marca esta ley la tendencia a evolucionar desde la pequeña industria, hasta

(1) KLEINWACHTER, ob. cit. pag. 207.

Actualmente, con el sindicalismo, las huelgas y las agitaciones constantes, el ejercicio de la gran industria se hace muy difícil: y no falta ya quien cree que la vida económica tiende a evolucionar otra vez hacia los pequeños talleres, que están libres de esas preocupaciones.

Hay también otra cuestión: la de la transmisión de la fuerza motriz y su distribución a domicilio, que puede dar nuevo incremento a la industria doméstica. (V. ACHAR, «Revue d' econ. polit.», 1890, pag. 489.

Sobre la pequeña industria, los oficios y la conservación de la clase media, el libro más al alcance del lector español es el de Víctor BRANTS, «La pequeña industria contemporánea, tr. esp. de Juan MORENO, en la Bibl. «Ciencia y Acción».

la empresa cada vez más grande e intensiva. Es un principio que la generalidad de los autores considera absolutamente demostrado, y llamado a regir, cada vez más, el mundo económico.

Quizás sea esto porque, como hemos dicho en otro sitio, (tomo 1, pag. 369) el progreso industrial consiste en reducir los capitales variables (salarios, etc.) aumentando los capitales fijos: quizás porque propenda la industria a una *ley de rendimiento más que proporcional*; según la cual, una concentración del capital produce mayores intereses; quizás, porque mientras más elementos se acumulan en una empresa, mejor pueden aplicarse las condiciones teóricas del trabajo, que ya conocemos: ello es que cada vez se propende más el régimen de gran industria, con gran satisfacción, por cierto, de los socialistas, que piensan que el día en que la ley de concentración haya aglomerado todos los instrumentos de producción en manos de algunos individuos, el edificio capitalista será como una pirámide que descansa sobre su punta. Bastará con expropiar a unos cuantos capitalistas en provecho de todos, sin tener que cambiar nada a la organización de la producción.

De los *trusts* al colectivismo, no media más que un paso (1).

Y es que la producción en *grandes masas*, la intensificación de la industria, es consecuencia forzada del perfeccionamiento técnico. «Los grandes motores son centros de atracción: pero sólo pueden ejercer su

(1) Véase, especialmente, Gral, VI, 14, pag. 205 y sig. del tomo 1.º. Muchos sostienen, sin embargo, que la gran empresa no llegará nunca a absorber a la pequeña, y por eso no creen que la evolución industrial tenga el término fatal que MARX preconiza.

Por ello, algún significado socialista, BERNSTEIN, ha abandonado el principio de la concentración de las empresas.

fuerza a condición de poner en movimiento un número bastante considerable de máquinas o mecanismos. Apenas se concibe una locomotora arrastrando un peso de 10 o 15 toneladas. La utilización productiva del motor supone el empleo correspondiente de su fuerza total, una transformación de esta fuerza en todo el trabajo útil que de ella se puede obtener» (1). «No es ya la demanda la que regula el ritmo de la producción, sino la instalación mecánica que ésta requiere: el horno que no puede apagarse, la máquina que ha de girar sin interrupción, la dinamo que necesita transformar en fuerza electromotriz la energía proporcionada por la hulla o por el salto de agua. Producción tanto más intensa cuanto que uno de los resultados inmediatos del progreso técnico es la reducción del precio de coste, y por tanto, del de venta. En 1870, el kilogramo de alizarina valía 17 francos: en 1890 se vendía ya a menos de dos: para realizar beneficios en estas condiciones, hay que trabajar en grandes series» (2).

2.^a *Ley de especialización.*—Complemento de la fabricación por masas, es la fabricación *en serie*. La industria tiende a encerrarse cada vez más en una rama determinada de la producción. Es una consecuencia de la ley de división del trabajo, aplicada a la industria.

Un fabricante que concreta su actividad a un artículo, puede realizarlo con gran perfección. No suele haber, por ejemplo, grandes fábricas «de relojería», sino que unas, producen relojes de pared, otras despertadores, otras de bolsillo; y dentro de esta últi-

(1) ANDRÉS LIESSE «*Le travail au point de vue scientifique, industriel et social*», pag. 201.

(2) Párrafo citado, sin expresión del autor, por el Vizconde de EZA «*El problema económico en España*», pag. 158, cap. V.

ma especialidad, unas hacen cronómetros de precio, otras relojes baratos, etc.: La especialización no se detiene aquí: sino que los técnicos hacen un tipo, y en seguida se construye el material que ha de permitir la repetición de estos tipos en un número indefinido de ejemplares: e instalada la maquinaria, la fabricación en serie se impone, porque es el solo medio de rebajar el precio de obtención y de amortizar con rapidez los gastos de establecimiento.

Así, las modernas fábricas no construyen un automóvil, o un reloj, o una máquina de escribir, por nuestro encargo, y conforme al modelo que les demos nosotros: sino que lanzan al mercado, por *series* y en *grandes masas* un *tipo determinado* del producto: por ejemplo, automóviles marca Ford, relojes tipo Omega o máquinas sistema Underwood. Y si quisiéramos que en el tipo general seriado se introdujeran modificaciones a nuestro capricho, el precio se elevaría enormemente; porque toda la maquinaria de fabricación está expresamente hecha para el tipo general, y dentro de él necesita trabajo *a toda marcha*, puesto que los gastos generales son siempre casi invariables, y los hornos no pueden apagarse, ni las máquinas detenerse, aunque se provoque el peligro de la superproducción industrial. Merced a este sistema, en España se ha llegado a vender al público relojes despertadores a un precio de tres pesetas: lo cual descontados transportes, impuestos y beneficio comercial, supone, sin duda, un precio en fábrica que no llegaría a una peseta: mandarlos arreglar, si se descomponían, costaba desde luego, más caro: y es que el maestro que los arreglara necesitaría emplear en ellos media jornada, o una jornada de trabajo, que se hacía pagar con algunas pesetas: mientras que el reloj entero era una unidad de la producción en serie, en que obtener cien re-

lojes más o menos no afectaba a los gastos generales la fabricación (1).

3.^a *Ley de integración.*—Marca esta ley la tendencia de las grandes industrias a acaparar todas las labores complementarias de la producción especial a que se ha dedicado. Por ejemplo, las grandes fábricas de chocolate tienen talleres de embalaje para las cajas, imprenta y papelería para la confección de las cubiertas: quizás plantaciones de cacao y buques para el transporte. El trust del petróleo fabrica sus barriles, sus bombas gigantes, sus vagones depósitos, y posee una flota de transporte. Y así, en general, cada gran industria procura bastarse a sí misma (2).

4.^a *Ley de localización.*—Por último, la industria tiende a localizarse por regiones. Todos podemos observar como en España la industria algodonera se localiza en Cataluña, la metalúrgica en Vizcaya, la de

(1) V. DECHESNE «*La especialisation et ses conséquences*» Revue d' econ. polit, 1901.

No habrá necesidad de insistir sobre el aspecto y características de estas grandes empresas. «Mientras que, hasta hace pocos decenios, no excedía ningún laboratorio del número de 20 personas ni ninguna oficina de cinco operarios, hoy los arsenales marítimos de Kiel o de Tolón gigantescan como inmensos monumentos en los cuales triunfa la sabia potencia de la industria moderna.

Los establecimientos metalúrgicos de la Compañía del Creuzot, junto a París, ocupan un espacio de 10 kms. unidos por ferrocarriles interiores. Fábricas de cerveza, en Inglaterra, recogen la bebida en depósitos que, por su tamaño se convirtieron alguna vez en salas de baile. Algunos molinos de vapor muelen en un día el grano preciso para un departamento entero. Ciertas fábricas algodoneras de Inglaterra tejen anualmente, cada una, lo bastante para fajar la línea ecuatorial. Muchas empresas manufactureras tienen capitales de instalación de 20 y 30 millones» (TONIOLO, ob. cit. pag. 464).

(2) V. DOLLEANS «*L. integration de l' industrie*» (Rev. d' Econ. Polit., 1902).

conservas en tres o cuatro ciudades determinadas, etcétera. En Francia, la sedería se localiza en Lyón, la relojería en el Jura, la lana en Roubaix: en los Estados Unidos, el 85 por 100 de la industria de cuellos y puños se encuentra en Troy (Estado de Nueva York), el 54 por 100 de la guantería en Gloverville y Johnstown, etcétera. Esto obedece, en primer lugar, a la distribución de las materias primas—nadie pensaría fabricar aceite en Inglaterra o aceros en países desprovistos de hierro y de carbón—: otras veces, a la abundancia de mano de obra, a la tradición industrial, o al adelanto adquirido por una actividad anterior: otras, por último, a las ventajas de la existencia de un gran mercado regional que atraiga el mayor número de compradores (1).

5. *Política industrial.*—Al igual que hicimos con las industrias examinadas en los capítulos anteriores, en la política encaminada a aumentar la eficiencia de la industria fabril, tenemos que distinguir la intervención de tres factores: el individuo, la sociedad y el Estado.

La *acción individual* tiene en la industria fabril un vasto campo de actuación: el mejoramiento de la organización técnica y el de la organización administrativa, para obtener el máximum de eficiencia de los esfuerzos del trabajador.

La introducción del maquinismo, produjo, por de pronto, como ya hemos dicho, un resultado deplorable: el término del aprendizaje: la creencia de que el personal obrero, cuya misión se reducía a servir los movimientos de las máquinas, podía ser improvisado

(1) V. PRATO «*Il problema del combustibile del periodo pre rivoluzionario come fattore della distribuzione topografica delle industrie*», 1912. H. DEL VILLAR «*El valor geográfico de España*». Y sobre la localización industrial en los Estados Unidos. HAUSER, en los «*Annales de Géographie*», mayo de 1903.

fácilmente. «El proceso industrial de los dos siglos últimos parecía querer suprimir la necesidad de obreros expertos y la iniciativa personal, a medida que una pequeña minoría de cerebros inventaba y montaba mecanismos cada vez más perfectos. Frente a los avances de la democracia, la industria era gobernada desde los gabinetes, y pedía tan sólo a la masa trabajadora un determinado rendimiento muscular» (1).

A fines del siglo pasado, comenzó a agitarse la idea de la organización científica del trabajo. Desde hacía algunos años, fisiólogos e ingenieros venían, sobre la cuestión, haciendo estudios interesantes. Pero el que expuso sistemáticamente los datos y las ideas adquiridas durante treinta años de experiencias, fué el ingeniero americano Federico W. Taylor. El *taylorismo* constituye hoy una escuela económico industrial, que cuenta con bibliografía abundantísima, con cursos de enseñanza acomodados a sus métodos, con un comité internacional propagador de sus ideas, y con numerosos ensayos, realizados con éxito distinto. No todo lo que se llama *taylorismo* es debido, sin embargo a Taylor, ni se practica generalmente todo lo aconsejado por el ilustre ingeniero. Como dice Le Chatelier, para muchos industriales, todo el sistema Taylor se reduce al cronometrado (2). Y eso no es todo ni siquiera lo más importante.

Federico Taylor nació en 1856 y murió en 1915. Fué, desde niño, aprendiz de la industria metalúrgica, y recorrió todas las categorías obreras hasta llegar a contraamaestre. Después estudió tecnología en el Instituto Stevens y fué nombrado en 1884 ingeniero jefe de

(1) CASTILLEJO «Advertencia» preliminar a la obra de WINTER «El movimiento industrial después de la guerra», 1922, pag. 3).

(2) Cit. por WINTER, ob. cit. pag. 302.



las fábricas de siderurgia Midvale. De allí pasó en 1890 a dirigir una gran industria (Manufacturing Investment Company) que fabricaba molinos para la gran industria química. Tres años después abandonó la dirección de esta empresa, y se consagró exclusivamente a introducir en las industrias su sistema de organización de talleres.

La primera exposición teórica que Taylor hizo de sus métodos, fué en una comunicación a la Sociedad Americana de Ingenieros Industriales. Años después publicó su magna obra «*Shop Management*», y, ante el éxito obtenido, tuvo que hacer una exposición, más popular y asequible de sus doctrinas, en otra obra titulada «*Principles of Scientific Management*» (1).

Para aumentar el rendimiento de un obrero, hacen falta dos cosas: primero, estimularlo; y luego, disciplinarlo. Si el obrero no tiene voluntad de producir, serán inútiles todos los esfuerzos que el patrono haga.

Pero Taylor, en sus obras, no se ocupa, con detalle, de estos medios de emulación. Fueron sus discípulos los que idearon, para conseguirlo, los sistemas de salario con prima a la superproducción, y los estudios de psicología industrial de que luego hablaremos.

Más no basta con estar seguros de la buena volun-

(1) A más de las obras citadas de Taylor, pueden consultarse: en español, WINTER «*Los factores del rendimiento industrial*», 1908, OLARIAGA «*La organización científica del trabajo*» (artículos en «*El Sol*» octubre 1919); En francés «*Application des nouvelles méthodes d'organisation du travail industriel*» (en el *Bulletin de la Société d'Encouragement*) YOTEKO «*La science du travail et son organisation*»; LIESSE, ob. cit. CARPENTIER «*Organisation des usines et entreprises*» 1920, HERANGER «*Comment j'ai mis en pratique le système Taylor*», 1920. AMAR «*Organisation Psychologique du Travail*» En inglés: BRISCOE «*Economies of Efficiency*» KEMBLE «*Industrial Management*» COLDMARK «*Fatigue and Efficiency*» GANT «*Work, Wages and Profits*».

tad del obrero. Los métodos de trabajo moderno son muy perfeccionados, pero también muy complicados. «Es una locura poner a un obrero—como se hace generalmente—delante de un torno, y decirle que se las arregle a su modo para sacar el mejor partido posible. Taylor ha demostrado que este mejor partido depende de doce variables diferentes, y ha dedicado 25 años a descubrir sus combinaciones más útiles: ¿cómo va a poder un obrero solucionar en algunos minutos un problema tan complicado?» (1).

Taylor, al implantar su sistema en una industria, comenzaba por estudiar de una manera sistemática las condiciones determinantes de sus operaciones. Determinaba con la mayor precisión y minuciosidad los elementos simples del fenómeno industrial, y después estudiaba sus variaciones cuantitativas en todas las combinaciones dinámicas. Por ejemplo, en el acero, comenzaba por estudiar sus propiedades mecánicas, el consumo de energía en el laminado, etc, y después, las variaciones cuantitativas en función de la variedad de sus distintos factores. De este modo llegaba a determinar las condiciones de trabajo más económicas.

Desde el punto de vista fisiológico, el trabajo humano representa, la transformación de la energía potencial del oxígeno respirado y de los alimentos ingeridos, en energía psicofísica que, empleada en actividad económica constituye el trabajo económico.

Todo trabajo implica, por tanto, gasto de energía. En principio, es posible el trabajo constante de un músculo, con tal de que se respete el ritmo natural de éste, constituido por intermedios de descanso necesarios para que recupere la energía perdida. De ello nos dan ejemplo los movimientos de nuestro corazón o de

(1) OLARIAGA, loc. cit.

nuestro pulso. Pero en la vida económica actual, el ritmo natural no se respeta. Las máquinas, el trabajo a destajo, etc, son causa de que la pausa entre los diversos momentos del trabajo se acorte, progresivamente. Entonces aparece la fatiga, consistente en el hecho de que los productos de la combustión no tienen el tiempo necesario para eliminarse, se acumulan, y corroen, por decirlo así, el organismo. Del cansancio se distingue el agotamiento, consistente en la falta de elementos nutritivos, especialmente oxígeno, resultante de haberse privado durante el trabajo a los glóbulos rojos de mayor cantidad de oxígeno del que les ha restituido la respiración. El cansancio puede combatirse con el descanso, mientras que el agotamiento sólo se cura con la introducción de combustible en el organismo, especialmente por medio del sueño, durante el cual apenas se gasta oxígeno (1).

(1) La fatiga muscular se traduce en alteraciones del corazón y la respiración, y es fácil de medir. Así si el pulso late a una velocidad superior en un 50 o 60 por 100 a la del descanso, o superior a 140 y no vuelve a la velocidad normal después de una pausa de 10 minutos, puede afirmarse que la fatiga es perjudicial. La velocidad respiratoria no debe exceder de la normal en un 75 por 100, y ha de descender hasta sólo el 30 por 100 después de un cuarto de hora de descanso. Igualmente es perjudicial el aumento de temperatura del cuerpo hasta 39 o 40 grados.

El medio más exacto para calcular el gasto de energía consiste en medir la cantidad de oxígeno respirado. Pero este cálculo sólo puede hacerse por medio de complicados aparatos. La moderna psicología experimental está dedicando gran atención al gasto de energía nerviosa.

El cansancio no sólo se manifiesta por la insuficiencia de los resultados del trabajo, sino por medio del dolor y de la desazón, recursos que emplea el organismo para defenderse contra el peligro que le amenaza, avisos que a veces no se sienten en el calor del trabajo, o se desoyen por causas exteriores» (HERKNER, ob. cit. pag. 99. Seguimos principalmente a este autor en estas consideraciones fisiológicas sobre el trabajo).

El cansancio diario del obrero, es debido a tres causas diferentes: 1.º la cantidad de producto obtenido (tornear 100 piezas supone doble esfuerzo que tornear 50); 2.º la velocidad con que el trabajo se ejecute (ir corriendo cansa más que ir andando), 3.º el rozamiento, o esfuerzo necesario para que la máquina marche a polea libre. «Si un hombre se viera obligado a estar durante 8 o 10 horas por día en una posición incómoda, como la del tornero, el tejedor, etc, al final de dicho tiempo estaría muy cansado a pesar de no haber hecho trabajo alguno».

Hay, pues, que combinar estos tres factores: el primero, debe originar una tarea fija para cada obrero. El tercero decidirá la duración de la jornada de trabajo: el segundo, la velocidad con que debe ejecutarse. Una vez determinada ésta, debe ser también uniforme. Los movimientos del trabajo suelen ser simétricos, y para cada uno habrá una velocidad normal, la más conveniente para el músculo que lo ejecuta (1). Muchas veces, esos movimientos son excesivos, lo cual origina una pérdida de energía inútil. Un obrero que dá martillazos, por ejemplo, los puede dar demasiados fuertes— con lo cual consume energía que no se aprovecha, —o demasiado débiles,— con lo cual su esfuerzo resulta inútil—(2). Hay que fijar la energía precisa, y el tiempo que debe invertir en la operación.

(1) Co no sucede en los latidos de nuestro corazón o en las vibraciones de nuestro pulso, que, si se retardan o aceleran, ponen en peligro la salud.

El *rozamiento* justifica el que la jornada de trabajo debe ser limitada, pues esta sólo causa es ya de por sí factor de cansancio, que repercute en la jornada del día siguiente, si no se dá suficiente descanso.

(2) En el tiempo que se dán cuatro golpes de azada, desde un metro de altura, podrían darse ocho desde medio metro: hay un medio, por ejemplo, para duplicar la velocidad de nuestra escritura: consiste, simplemente, en hacer la letra la mitad más pequeña...

Esto conduce a dar nueva importancia a un factor del trabajo que había caído en descrédito: el *ritmo* (Gral, X). Los esfuerzos deben realizarse en un determinado tiempo, y con pausas también determinadas. Por eso, el cronometraje es uno de los métodos experimentales que Taylor emplea sistemáticamente (1).

(1) Una manera de utilizar el método cronométrico es la aplicación de la cinematografía al análisis de los movimientos muy rápidos que escapan a las observaciones de la simple vista. Para esto, un discípulo de Taylor, Gilbert, inventó el cicológrafo, aprovechando el procedimiento de cronofotografía de Marey, y colocando sobre la mano del obrero durante su trabajo una pequeña lámpara incandescente que permite traducir en ondas luminosas sus movimientos» (OLARIAGA, loc. cit).

Para ayudar a realizar en un tiempo fijo los movimientos del trabajo, se acude algunas veces a la música, que, marcando un compás, hace acomodarse el esfuerzo a límites de tiempo. «Aplicando con atención y prudencia la fuerza rítmica en la mayor parte de las labores, como construcción de calles, obras hidráulicas, construcciones civiles y militares, tejidos, minas, fundiciones, etc, podía ganarse la cuarta parte del tiempo» (SCHNEIDER, cit. por BUCHER, ob. cit, pag. 335)

«Se han hecho ensayos que demuestran que en un trabajo uniforme y que necesita terminarse rápidamente, nada excita tanto a los obreros como la música. El primer ensayo práctico se hizo en Canajoharie, en el Estado de Nueva York, donde se hacía tocar un piano mecánico, marcha tras marcha, para estimular a los trabajadores a destajo. El resultado fué comprobar que en las horas en que se tocaba la música era mayor el rendimiento del obrero, por lo que se instaló un piano en cada sección de la fábrica.

En Chicago hicieron un ensayo en mucha mayor escala los directores de la Sociedad Libby.

Cuando vinieron los pedidos urgentes para la flota del Océano Pacífico, se instaló una orquesta en la cocina central, que, dicho sea de pasada, es la mayor del mundo: y a los acordes de las piezas de Sousa y de otros compositores populares, se embalaron y sellaron miles de cajas de carne. Se calcula que el rendimiento del trabajo excedió en un 40 por 100 a todos los *records* hasta entonces conocidos» («*Leipziger Tageblatt*», de 5 junio 1908).

Por aquí no nos referimos especialmente a la música, como es-

Un ejemplo aclarará mejor el sistema de Taylor. En la Bethuhen Steel Company, unos obreros se dedicaban a transportar cajas de fundición, de uno a otro punto de la fábrica. El trabajo consistía en coger una caja de fundición de 42 kilos, y dejarla algunos pasos más lejos. Taylor comenzó por hacer estudios sobre la velocidad y dirección del trabajo humano: luego se preocupó de eliminar todos los movimientos inútiles o lentos, que suponían innecesario desgaste de fuerzas.

Como el agotamiento y la fatiga necesitaban combatirse con el descanso, Taylor halló que, transportando pesos de 42 kilos, el obrero no podía estar cargado más que el 43 por 100 de la jornada, y el 57 por 100 restante debía estar con las manos vacías. Pero, si el peso medio no excedía de 22 kilos, podía estar cargado hasta el 58 por 100 de la jornada, y había por último una carga-límite, que durante toda la jornada podía ser manejada sin fatiga (1). De esta manera, observando cuidadosamente todos los movimientos, marcando su velocidad y su dirección, y eliminando los inútiles, Taylor llegó a conseguir que cada obrero transportase diariamente 47 toneladas, cuando antes de implantar el sistema, el promedio era sólo de 12'50.

Este ejemplo, dá, mejor, idea del sistema que todas las generalidades que puedan escribirse sobre el mismo. Porque, en síntesis, el taylorismo no es más que una organización en que se disciplina el trabajo del

tímulo para producir más: sino cómo medio de conservar por la adaptación involuntaria al compás, la velocidad automática que los técnicos de la industria hayan aconsejado como más conveniente a los obreros.

(1) Así, por ejemplo, todos soportamos el peso de nuestro traje, de nuestro sombrero, etc., sin fatiga y sin apercibirnos siquiera de que llevamos un peso encima.

obrero, evitando todo inútil desgaste de energías. Un gimnasta profesional, vencerá siempre a un hombre que, aún poseyendo fuerza superior, por falta de entrenamiento no sepa «administrar» sus energías. Igualmente, hay que lograr que todas las energías del obrero se aprovechen técnicamente. Pero para conseguirlo, no es fácil dar reglas fijas, sino que habrá que adaptarlas a las condiciones especiales de cada rama de la industria. Por eso, más interesante que la obra-cumbre en que Taylor expone su sistema, es su «*Ensayo sobre el corte de metales*», en que expone el proceso experimental para investigar los procedimientos de mayor rendimiento en trabajo con herramientas de torno, las dificultades para homologar datos, los ensayos para condensar los resultados en fórmulas matemáticas: las dudas, los errores, las vacilaciones.... «Organizar un taller, y más aún reorganizado según los sistemas modernos, no es obra de un día, ni tarea que pueda emprenderse basándose en la lectura de unos cuantos libros. El organizador ha de pensar que hay algo más hondo, dependiente de la psicología del personal obrero, de la organización anterior, de las costumbres locales, de la importancia del taller, del género de trabajos a que se dedica, de las condiciones de producción, de la oportunidad de la reforma o elección del momento. Los principios son, por su rigidez como ideas disecadas y sin vida. Lo interesante es ver el proceso, el génesis y desarrollo de esas ideas hasta llegar a convertirse en principios» (1).

Sin pretender, pues, agotar la doctrina, y sólo como indicaciones sumarisimas, anotaremos a continuación

(1) WINTER «El movimiento industrial después de la guerra pá-gina, 31 .

algunas normas referentes a la organización de los talleres (1):

1.º La subdivisión del trabajo, concreta las responsabilidades del personal, y hace disminuir los errores. 2.º La imposición de la velocidad de trabajo, del tipo de herramienta y de las condiciones de la labor ejecutada por los obreros, regulariza la producción y aumenta el rendimiento. 3.º El cronometrado de las operaciones y la descomposición en trabajos elementales, —que pudiéramos llamar «gestos eficaces»— tienen valor desde el punto de vista de la rapidez de maniobras, y ayudan a conocer la importancia relativa de las operaciones. Dispositivos sencillos e ingeniosos permiten ganar tiempo y evitar maniobras inútiles. 4.º La sucesión metódica de las operaciones en máquinas colocadas consecutivamente, deriva directamente del cronometrado y permite eliminar falsas maniobras. 5.º Las fichas, que establecen el historial continuo de cada pieza fabricada, trazando, por decirlo

(1) Los preceptos que indicamos a continuación están extractados del libro citado, de D. Ernesto WINTER, pag. 311 y siguientes. Hemos mencionado sólo los principios de carácter más general, prescindiendo de otros, como los referentes al empleo de monturas (*fixtures*), revisiones (contrastes) etc. que parecen tener un carácter adaptable a ciertas industrias especiales. De todas formas, remitimos al lector que quiera adquirir profundas enseñanzas sobre éstos preceptos de organización, que acudan a las dos obras del mencionado ilustre ingeniero, que han quedado citadas en este capítulo. OLARIAGA (loc. cit.) sintetiza de la siguiente forma las ventajas del taylorismo: 1.º Coste de producción más bajo, a pesar de haber subido los salarios. 2.º Conocimiento exacto del proceso industrial, que permite tratar a los obreros con más justicia y encargarles trabajos de mayor responsabilidad. 3.º Mayor cooperación entre la dirección industrial y los obreros. 4.º Máximo de productividad. 5.º Selección de los mejores obreros, perfeccionamiento de los atrasados y eliminación de los vagos irremediables y los de mentalidad inferior.

así, su biografía completa «son al trabajo lo que la buena contabilidad es a la buena administración» (1).

Se comprende, sin embargo, que el taylorismo sea acogido con desconfianza por los obreros. Jouhaux escribió en «*La Bataille Syndicale*» que «los obreros nunca se someterán al cronometrado», que sólo tiene por objeto «medio la velocidad máxima del mejor obrero, y obligar a todos los compañeros a que sigan ese ejemplo». Y hoy, más importancia todavía que a esos problemas de *fisiología del trabajo*, se concede a la *psicología del trabajo*, — novísima ciencia que, con el nombre de *Psicotécnica* o *Tecnopsicología*, ha adquirido, en los últimos años, un desarrollo enorme.

Taylor ya había observado que la primera operación a practicar, en su sistema, era la «selección rigurosa del obrero»; pero no desarrolló la idea en el resto de su obra. En 1912, el profesor Münsterberg, invitado a estudiar las causas por las que ocurrían en Norte América tantos accidentes tranviarios, examinó ciertas aptitudes especiales indispensables al conductor; y halló que una cuarta parte de los sometidos a exámen debían dejar esa profesión, y abrazar otras, para las que estuviesen mejor calificados. Antes de esto, en el XIV Congreso de Higiene de Berlín (1907) el Dr. Roth había llamado la atención sobre los accidentes debidos al *surmenaje* de los obreros, y pedía que se hiciese una selección, gracias a la cual cada obrero pueda desempeñar un trabajo en relación con sus cualidades personales».

(1) Algunos talleres han creado un cargo especial: el de «agentes de tiempo», destinados al cronometrado y a la investigación de los medios adecuados para ganar tiempo. Ya se comprende en todo caso, que ese cargo tiene solo un carácter temporal, en el período de la iniciación.

Y en 1903, el filántropo norteamericano Pearsons, que se interesaba por los muchachos desocupados que vagabundeaban en Nueva York, buscándoles ocupación, ideó algunos experimentos para conocer los gustos y aptitudes de cada uno, y fundó en Bostón la *Vocational Guidance*, que ponía en práctica el método del cuestionario, pidiendo a los candidatos que respondieran a 116 preguntas sobre los asuntos mas diversos. La Psicología aplicada, desde 1890, (Cattel, en América) había creado una rama especial, la psicología de las diferencias individuales, que se ocupaba en analizar las diversas particularidades psicológicas, que permiten diferenciar a un individuo de los demás. Durante la guerra europea, la psicotécnica dió un paso de gigante. En 1916, alarmados ante el número de accidentes ocurridos a los aeronautas, Francia, Alemania e Italia idearon establecer la selección de aviadores, creando al efecto gabinetes de exámen psicofisiológicos, para determinar si los candidatos reaccionaban fuertemente a las emociones, si presentaban reacciones más o menos rápidas; se les examinaba la agudeza sensorial, el sentido del equilibrio, etc. El resultado fué que, con este sistema, el número de accidentes disminuyó en un 60 por 100 (1). En vista del éxito, los Estados Unidos ampliaron el sistema, aplicándolo al reclutamiento de soldados, y a la elección, de un sólo golpe, de suboficiales y oficiales (2). Después, el movimiento en

(1) V. «1.^a Conf. Int. de Orient. profes». *Archives de Psychologie*, vol. XVIII, pag. 177.

(2) YOAKUM and YERKES «*Army mental test*» N. York 1920. CLAPARÉDE, *Journal de Genève*, 15-VIII-1921.

«La experiencia demostró que, en una escuela de oficiales, cuyos alumnos no habían sido previamente sometidos a los *tests*, todos aquéllos a quienes estas pruebas designaron como no inteligentes, poco a poco fueron eliminados. ¡Cuánto tiempo y trabajo se hubiera

favor de los mutilados de la guerra, impulsó a buscarles aptitud especial. Generalizado el procedimiento, al terminar la guerra se empezó a comprender que «en la competencia entablada entre las naciones en el terreno industrial y comercial, la victoria será de los que hayan sabido utilizar las aptitudes». Y muchos industriales de Alemania comenzaron a organizar científicamente el servicio de orientación y selección profesionales: entendiéndolo por *orientación* la elección de una profesión para un individuo, y por *selección*, la elección de un individuo para una profesión dada (1).

En la post-guerra, los problemas de la Tecnopsiología han adquirido un desarrollo sorprendente. Existen hoy Institutos de orientación en Barcelona, Berlín, Bruselas, Burdeos, Ginebra, Amsterdam, Praga, Strasburgo, Londres, Zurich, y otras muchas ciudades (2): multitud de revistas, especialmente dedicadas a esta cuestión (3): y una bibliografía copiosísima, que aumenta cada día (4). Y todos esos esfuerzos van per-

podido ahorrar si se hubiesen aplicado éstos «tests» antes de su entrada en la escuela (CLAPERÈDE «La orientación profesional» Bol. de la Junta de pensiones para obreros n.º 3, 4 y 5 año 8, pag. 16),

(1) Definiciones adoptadas por la Conferencia Internacional de Barcelona, 1921.

(2) Sobre este desarrollo, véanse las crónicas de la *Revue Int. du travail*, en todos los números desde mayo de 1922.

(3) *L'orientation professionnelle*, revista mensual, París, desde 1919: *Die praktische Psychologie*, Leipzig, desde 1919. *Anales de l'Institut d'Orientation professionnelle* Barcelona 1920. *The Journal of applied Psychology*, Wores ter, desde 1919. *Psycholotechnische Rundschau*, mensual, Búln. desde 1920. «*The Journal of the National Institute of Industrial Psychology*» Londres, desde 1922: *Bulletin de l'Office d'orientation de Bruxelles* desde 1921.

(4) El estudio más al alcance del lector español es el titulado «*La orientación profesional: sus problemas y sus métodos*», por E. CLAPERÈDE, traducido en el «Boletín de la Junta de pensiones» primero de marzo, mayo 1923, También FONTEGNE «*L'orientation pro-*

mitiendo formar los *psicogramas* profesionales, expresivos de la importancia de las funciones psíquicas en cada uno de los diversos oficios, y de las características que deben reunir los que a ellos se dedican (1).

En resumen, pues, el aumento del rendimiento industrial se obtiene de los principios siguientes: 1.º El

professionelle», 1921. *Rapports de la 2.^a conferencia internacional de psicotécnica*, Barcelona 1922. LINK «*Employment Psychology*» Nueva York 1920. LIPMANN «*Psychologie der Berufe*» München 1922. *Précis d'orientation professionnelle*, por el patronato de l' Office départemental de placement de la Seine París 1922. Se han celebrado conferencias internacionales en Ginebra (1920) Barcelona (1921) y Milán (1922).

(1) Una razón de método, nos impulsa a tratar en este lugar del problema de las orientaciones profesionales: pero debemos observar que su aplicación trasciende de los límites de la vida industrial, pues no sólo pueden ser orientadas las aptitudes en los diversos oficios, sino también en las profesiones liberales. El actual sistema de oposición a exámen como muestra de capacidad, no es bastante para descubrir la aptitud (que, además, es a veces opuesta a la vocación.) Creemos que es el principio de la aptitud profesional uno de los más fundamentales descubrimientos modernos: y pensamos que, dentro de unos siglos, nuestros descendientes hablarán con asombro de unas generaciones que, para facilitar el ingreso en las Escuelas Navales, por ejemplo, exigían un conocimiento minucioso del manejo de las tablas de logaritmos: pero no se preocupaban de averiguar si el candidato era apto para la natación, o era más o menos sensible a los efectos del mareo. E igual cuando sepan que podía ser juez, o ser catedrático, el que acreditara vastos conocimientos, sin preocuparse de sus condiciones psicológicas, mucho más importantes que las intelectuales en el ejercicio de dichas profesiones.

Pero aquí tenemos que limitarnos a tratar de la aptitud profesional aplicada a las industrias. Y no podemos indicar siquiera los procedimientos empleados para la formación de psicogramas de las distintas profesiones (encuestas, observación, experimentación, monografías) o para el diagnóstico de las aptitudes (interrogatorio, observación, exámen médico, exámen antropométrico, test. profesionales y psicológicos) o del grado de educabilidad del sujeto. Ello será objeto de un estudio especial, que acaso publiquemos en breve.

obrero que trabaja necesita herramientas para realizar su labor. Hay que perfeccionar esas herramientas, y ello corresponde a los ingenieros y a los técnicos. 2.º Todo trabajo supone un método o una técnica especial: Es preciso perfeccionar ese método (taylorismo) cuidando muy especialmente de todos los movimientos ejecutados por el obrero (1) y del número y magnitud de los períodos de reposo (2); 3.º No basta con perfeccionar la herramienta y el método, sino que hay que buscar a los hombres más aptos para realizar la tarea: lo cual plantea dos grandes problemas: elegir los hombres más aptos para una profesión (selección) y elegir la profesión más conveniente para un hombre (orientación profesional). 4.º Escogida la herramienta, el método y el obrero, es preciso educar a éste de la manera más económica y más eficaz; (aprendizaje, enseñanza técnica) (3). Si la irrupción del maquinismo, hizo desaparecer al obrero técnico, la moderna ciencia del trabajo plantea de nuevo el problema del aprendizaje y la técnica (4).

(1) GILBRET, discípulo de TAYLOR, es el que estudiando cuidadosamente todos los movimientos ejecutados por un obrero durante la faena, ha formado una verdadera «ciencia del movimiento» que ha permitido economizar sumas considerables de tiempo y de dinero.

(2) Véase lo dicho, anteriormente, sobre los efectos de la fatiga y del agotamiento. Al comenzar el trabajo, va creciendo el rendimiento por efecto del entrenamiento, hasta que alcanza su valor máximo, que pierde al iniciarse la fatiga y comenzar el decrecimiento de la eficacia. «Un diagrama en el que los abscisas fueron tiempo, y las ordenadas rendimiento, tendría la forma de un arco de círculo con la concavidad dirigida hacia el eje horizontal. Si el trabajo se interrumpe al reanudarse, la falta de entrenamiento disminuye el rendimiento, pero la ausencia de fatiga lo hace aumentar».

(3) Véase la página 289, tomo 1.º de este libro.

(4) En esta exposición hemos seguido principalmente el orden del artículo «*La orientación profesional*» publicado por CLAPARÈDE en el n.º 8 de la revista «*Ingeniería y Construcción*» (conferencia explicada en la junta de pensiones de ingenieros y obreros).

Junto con esta *acción individual*, encomendada al celo y a la preparación de los empresarios, en la política industrial influye la *acción social*. En otro lugar hemos estudiado (Gral, VI, 9 a 12) los efectos económicos de los *cartells*, *trusts* y demás asociaciones de industriales. Aquí nos limitaremos a indicar que una buena inteligencia entre ellos, puede reportarles importantes beneficios, contribuyendo a dividir mejor el trabajo, y a evitar los efectos de la concurrencia (1).

(1) Refiriéndose a la industria catalana de la anteguerra, escribe en sus «*Memorias de un industrial de nuestro tiempo*» el distinguido profesor D. Pedro GUAL, lo que sigue, de que se deducen muy valiosas enseñanzas.

«En la época a que me refiero, la clase patronal era una disgregación. Para ella escribió Jaurés, en sus «*Etudes socialistes*», estas palabras: «La clase capitalista no constituye una clase más que con relación a los salarios, pues está dividida, desecha ella misma por la concurrencia. No ha podido llegar a organizarse, y por consiguiente a disciplinar la producción y a regularla según las necesidades variables de las sociedades. Y en este desorden anárquico, no es advertida de sus errores más que por las crisis, de las cuales el proletariado sufre a menudo las consecuencias».

Y así era en efecto; vivíamos al día, sin saber organizar nuestra producción, que seguía desenvolviéndose rutinariamente: dominados por la clientela, a la que los errores de nuestra competencia, rayana en lo absurdo, convertía en dueña de la situación. Entregados al más desenfadado individualismo, alimentaba cada cual el estúpido orgullo de que él era superior a los demás, y que la asociación más que una facilidad para desenvolverse, sería una traba a la libertad de acción. Al preparar cada temporada formábamos un muestrario compuesto de una variedad de tipos aterradora, en cuya confección invertíamos algunos miles de pesetas, Y así seguíamos sosteniendo una producción extremadamente varia y extremadamente gravosa, sin tener la más remota noción de que pudieran aunarse los esfuerzos de varios fabricantes, y formando una sola unidad de producción y venta, repartirse la fabricación de los tipos de un muestrario, de forma que cada cual sólo se dedicase a la obtención de un número reducido de ellos. Esta concentración de esfuerzos y simplificación de producciones ni tan siquiera la presentíamos». (GUAL, ob. cit. pag. 65 y sig.)

Una modernísima tendencia, proclama hoy la conveniencia de uniformar determinados tipos de piezas y accesorios, órganos de maquinaria, etc

Ya a mediados del siglo XIX, Withworth presentó una memoria para unificación de pasos de rosca. Pero la mayoría de los industriales, deseosos de conservar la libertad y a veces pretendiendo crear *especialidades*, continuaron produciendo sin sujetarse a norma alguna, hasta que los intereses colectivos lograron imponerse a los intereses individuales. Esto es lo que hoy se llama *estandarización* o sea *la reducción a un mínimo práctico del número de tipos de determinadas piezas y accesorios de uso corriente en la construcción y en la industria*. El movimiento lo iniciaron en 1901, en Inglaterra, algunas asociaciones que formaron el Comité de *Engineering Standard*: la guerra última acabó de convencer a los más reacios.

Cuando el Gobierno inglés instituyó el Ministerio de municiones, la estandarización fué un hecho y adquirió todo su valor. En 1918 se constituyó la *British Engineering Standards Association*, con carácter industrial, formándose 300 comités, que cuentan entre todos 1425 miembros. Los fondos de la Asociación provienen del Gobierno, de las colonias, y de los industriales (Compañías de ferrocarriles, de tranvías, fabricantes, etc.) El Comité ha publicado numerosos folletos sobre las especificaciones y los tipos adoptados, (por ejemplo, para piezas de locomotoras, tuberías, aceros, construcción de automóviles, maquinaria eléctrica, cemento Portland, roblones, pernos, etc. (1).

La última intervención a examinar en la política industrial, es la del Estado. Pero ella afecta más a la *política comercial*, en cuanto se refiere a facilitar mer-

(1) WINTER, ob. cit. pag. 321 y sig.

cedo para los productos y al régimen arancelario, o a la *política social*, en cuanto se refiere al régimen del taller o al mejoramiento del personal obrero. Y, por tanto, nos limitaremos aquí a referirnos a los capítulos respectivos (1).

6. *La industria en España* (2).— Tiene España un movimiento industrial que está en sus comienzos, aún cuando durante la guerra ha tenido un avance de alguna importancia. Pero la falta de estadísticas hace que todos los datos resulten forzosamente incompletos. Al hablar de la agricultura, ya vimos la necesidad de industrializarla: y hemos explicado también cuanta pérdida representa para España la falta de industrialización de los productos mineros.

Nuestras industrias textiles van teniendo un desarrollo lento. Existen en España unos 3.500 industriales dedicados a la manufactura algodonera, con un capital de unos 100 millones, y dando ocupación a 175.000 obreros. Estas industrias cuyo 86 por 100 está asentado en la provincia de Barcelona, varían desde el telar casi doméstico, cuya producción no llega a

(1) Véase especialmente, en España, las leyes llamadas de *protección a la industria nacional*, de 14-II-1907:2-III-1917 y el Real decreto 26-VII-1917.

En realidad, todo el sistema *proteccionista*, que explicaremos al hablar del comercio exterior, no es más que el medio de protección, ejercido en favor de la industria.

(2) Carecemos en absoluto, de una estadística veraz de este importante extremo. Faltos pues, de documentación, y de espacio para extendernos en detalles de investigación personal, nos limitaremos a dar unos datos indicativos. Algunos más detalles pueden encontrarse en el libro de EZA «*El problema económico en España*»: en los conocidos trabajos de MARVAUD: y en el artículo «*El desarrollo industrial de España*» de BUGALLAL, en el suplemento de «*Le Temps*» consagrado a nuestro país. (enero 1920). En el aspecto histórico, siempre es de provechoso estudio el tan citado libro de COLMEIRO.

4.000 pesetas, hasta la gran fábrica, que rinde cerca de 3 millones y ocupa a 600 obreros: calculándose el producto total de la industria en 640 millones de pesetas: lo cual basta, y aun excede para el consumo nacional.

A la industria lanera y estambarrera se dedican unas 2.000 empresas, que emplean cerca de 30 millones y ocupan a unos 30.000 obreros. Es sensible que España importe al año unos 10 millones de lanas lavadas, peinadas y cardadas, cuando exporta 20 millones de lana sucia, lo que demuestra la necesidad de ampliar la industria del lavado de lanas en nuestro país. 250 fábricas de industria sedera, con un capital fijo de unos 5 millones, producen al año 75 millones de pesetas, importándose unos 14 de seda cruda e hilada y unos diez de producto elaborado (1).

Las industrias de lino y cáñamo tienen poca importancia. En total, las industrias textiles abarcan el trabajo de unos 9.300 industriales, suponen un capital fijo de 170 millones y una producción de 975. El consumo español es de 1.000 millones: importándose unos 215 y exportándose 82. El consumo medio resulta de 50 pesetas por habitante (2).

Las fábricas de electricidad son unas 2.000, y las industrias químicas 900. En abonos se ofrece vasto campo a la actividad española: se consumen cerca de 50.000 toneladas de nitrato de Chile y producimos unas 30.000 de sulfato de amoníaco, teniendo que importar otras 50.000. El 50 por 100 del nitrógeno consu-

(1) Recuérdese que en 1519 ya existían en Sevilla 16.000 telares, que ocupaban a más de 100.000 obreros, y que la industria sedera era legítimo orgullo de los árabes.

(2) Según ELLISON, hace un siglo el valor de la producción textil británica era sólo de 22 millones de libras. Hoy pasa de 200, ocupando a más de 5 millones de personas.

mido, viene del extranjero. Nuestras sales potásicas tampoco son explotadas debidamente. El campo más extenso de nuestro desarrollo industrial, está en el aislamiento del nitrógeno atmosférico por medio de la energía eléctrica.

La producción de vinos y alcoholes mantiene en actividad unas 3.000 destilerías. En los últimos tiempos una producción de dos millones de quintales hace de España el primer país productor de aceite. La industria del corcho da ocupación a unos 30.000 obreros, por un valor de producción de unos 36 millones. La industria del azúcar de remolacha cuenta con 32 centros de fabricación. Otras 32 fábricas destilan la resina obtenida de 13 millones de pinos, y ocupan a unos 6.000 obreros, cuyos salarios representan cinco millones de pesetas. Se producen unas 300.000 toneladas de cemento natural y 200.000 de Portland en más de 100 fábricas. La industria de colas y gelatinas excede del consumo nacional. Exportamos 200.000 pesetas en lunas y espejos, pero importamos 3 millones y medio de vidrio, y casi se desconoce la industria de cristales para óptica. Se inicia el desarrollo de construcción de material de tracción, y la fabricación de material eléctrico, aunque todavía importamos más de 45 millones en dinamos, motores, etc. Casi se desconoce la producción de material científico. La fabricación de cerillas y tabacos, está monopolizada por el Estado.

En resumen, España, industrialmente, no se basta a sí misma: vive a merced del extranjero, cuando en realidad, sólo el bacalao, el té y otros productos cotidianísimos, debieran ser importados sin suscitar recelos en España.

Nuestro dinero huye de inversiones industriales: Falta en nuestra producción objetivo científico, metodi-

zación interior, concurso oficial inteligente y expansivo. Y aunque algo se ha adelantado en los últimos años, falta todavía hacer un esfuerzo muy intenso para que España desempeñe un buen papel en el desarrollo económico del mundo.

Direcciones del trabajo económico

(Continuación)

IV.—Actos de economía conmutativa

(INDUSTRIA COMERCIAL)

Acto fundamental del comercio: el comercio

1. *Concepto general del comercio.*—No sólo produce el hombre extrayendo los bienes naturales, reproduciéndolos o transformándolos, sino que realiza también otros actos de economía de carácter conmutativo. Estos actos integran el comercio, al que puede definirse diciendo, simplemente, que es la *industria del cambio*.

Pero, realmente, ¿el cambio es una industria? esto es, ¿contribuye en algo a aumentar la riqueza general, la utilidad de los bienes existentes? ¿no sucederá por el contrario, como Montaigne creía, que en el cambio *le profit d' un fait le dommage de l' autre*?

Algunos escritores así lo creyeron, en efecto: pero Marshall (1) con una claridad insuperable, ha puesto de manifiesto que el comercio es productivo. «Alguna

(1) MARSHALL. «Tratado de Ec. Pol.» tr. esp. libro II, cap. 3.

vez se ha dicho que los comerciantes no producen, porque mientras el ebanista produce los muebles, el comerciante vende simplemente aquéllo que ha sido ya producido: pero tal distinción no tiene ningún fundamento científico: tanto uno como otro producen utilidad». El pescador que saca el pescado del mar y lo pone en la orilla, y el comerciante que lo toma en la orilla y lo pone en las manos del consumidor, «hacen la misma cosa, y nada más»: trasladar el producto desde un sitio en que estaba acumulado, hasta llevarlo a otro en que es susceptible de mayor aprovechamiento. Un minero *saca* el carbón de sus depósitos naturales, y un comerciante *saca* el algodón de las fábricas de Inglaterra: ambos se han limitado a poner ciertos bienes a disposición del consumidor: con esto han aumentado su *utilidad*, puesto que el carbón en el subsuelo y el algodón en el depósito inglés, ninguna *utilidad* tenían para nosotros: y al aumentar la *utilidad*, aumentan el *valor* del producto: el comercio, como la minería, son, pues, industrias *productivas* (1). Uno y otro se reducen, en último extremo, a un cambio de lugar.

Pero es que, además, el hecho *en sí* del cambio, es productivo también: contra lo que creía Montaigne, las dos partes se benefician al celebrarlo: porque cada una da algo que era supérfluo por algo que estima necesario (2). Y si los dos cambiantes se benefician (3),

(1) Lo fundamental de éstos conceptos es de MARSHALL: variamos únicamente la forma de expresión.

(2) O, como dice más propiamente JEVONS («*Primers...* pag. 97) comercio es «el cambio de lo *relativamente* supérfluo, por lo *relativamente* necesario».

Y otro autor dice: «el comercio no es otra cosa que un *cambio de superfluidades*» (DUDLEY NORTH «*Select. Tract. on Commerce.*» pag. 516).

(3) Esto se explica muy bien por la teoría de la *utilidad final*,

la sociedad recibe con ello un beneficio mucho mayor.

2. *Concepto del cambio* — Para entender bien lo que antecede, precisa primero que fijemos los conceptos. «Basta una observación, aunque sea superficial, de la vida económica de los pueblos modernos, para darse cuenta fácilmente de que la mayor parte de las personas no producen los diferentes bienes que sirven para satisfacer sus necesidades o gustos, y de que, por otra parte, producen de un bien determinado — o de varios — cantidades mucho mayores de las que podrán consumir. Ahora bien: los hombres se ceden recíprocamente parte de los bienes que producen en cantidad superior a sus necesidades propias, para procurarse los otros bienes que no producen. Una modista hace 200 o 300 sombreros al año, y acaso no consumirá más que 2 o 3; un labriego produce 300 quintales de grano al año, y acaso él y su familia no consumen más que 15 o 20. El exceso, lo ceden para proporcionarse otros bienes que necesitan. Se entiende, pues, por acto de cambio *una cesión cualquiera de una cierta cantidad de riqueza, para obtener otra cierta cantidad de una diferente especie de riqueza* (1).

El cambio, así entendido, permite utilizar mejor a las personas y a sus capacidades productoras, que sin él quedarían inactivas: cada hombre tendría que procurarse todo lo que necesitara para su vida, lo cual no permitiría que el trabajo se devidiera ni que los pro-

ya conocida. Si un hombre tiene 100 sombreros y otro 200 pares de calzado, al cambiarlos, el primero dá el sombrero n.º 100, o sea el que para él reporta una *utilidad final*, y por lo tanto mínima. En cambio, recibe un par de calzados que, por serle necesarios, le proporciona una *utilidad inicial* o máxima. Y a la otra parte le sucede lo mismo, desde opuesto punto de vista.

(1) R. A. MURRAY, «*Economía Política*», tr. esp. pag. 192.

ductores se especializaran: cada uno amoldaría su trabajo *no a sus aptitudes, sino a sus necesidades*, y tendría que ejercer los oficios más varios. Además, permite utilizar riquezas naturales que, de otra suerte, se perderían. Así, si no existiera el cambio, no se explotarian en Jerez más vinos, ni en Asturias más carbón, etc., que los que fueran necesarios para las necesidades individuales de cada productor.

El hecho indiscutible es que el cambio llena toda la actividad económica de la humanidad. Muchos autores, como sabemos, (Prel I, 5, p. 16) estimaron que la economía no era otra cosa que la ciencia del cambio: y también hemos recordado la frase de Wathely: «*el hombre es un animal que realiza cambios*». La generalidad de las riquezas, no se producen sino para ser cambiadas: «Ved las cosechas en los graneros, las ropas en los talleres, los calzados en la zapatería, las joyas en la platería, el pan en la panadería... no son más que *mercancías*, esto es, objetos destinados a ser vendidos. Nuestra actividad, nuestros talentos, están igualmente destinados a satisfacer las necesidades de los demás, y no las nuestras» (1). Y, como dice Florez Estrada, si no hubiese cambio no habría industria, ni relaciones económicas entre los hombres, ni existiría, en fin, la sociedad humana (2). Por eso, este ilustre tratadista introdujo en la economía una parte especial: el cambio, que después se ha llamado *la circulación* (3).

(1) GIDE, ob. cit. pag. 242.

(2) FLORES ESTRADA «Curso de Economía Política» t. 2, pag. 5.

(3) La palabra *circulación*, tomada de la fisiología, se deriva de la latina *circulus*, y vale tanto como decir movimiento circular, o en forma de circunferencia, que partiendo de un punto vuelve a él después de haber dado una vuelta más o menos grande: y efectivamente, las mercancías salen de las manos del productor para volver a ellos *en una u otra forma*, después de haber recorrido un trayecto mayor o menor.

Nosotros, como hemos dicho consideramos el cambio como un acto de economía, y al comercio como una de las más importantes industrias y fuentes de producción humana (1).

3. *Orígen del cambio.*—Es tema que se presta a muchas interpretaciones, el referente al origen y a las formas primitivas del cambio.

Mientras TARDE, tras una sagaz indagación, llega a la conclusión de que el cambio tiene su origen en el hurto (2) la generalidad de los autores cree que obedece a una disposición innata del hombre (3). Mientras opinan casi todos que la división del trabajo, fué anterior a la existencia del cambio, BÜCHER proclama solemnemente la doctrina contraria (4), y GIDE sostiene que la donación parece haber existido antes que el cambio, y hasta quizás fué lo que dió origen al trueque bajo la ficción de un don recíproco» (5).

Para RAU, circulación es «la transmisión de los bienes de una persona a otra».

Para CICCONE es «el movimiento general de todos los valores destinados al cambio».

(1) Véanse, especialmente, las páginas 16 y 23 del tomo 1.º de este libro.

Si siguiéramos la división clásica, distinguiendo los momentos existentes en la vida de la riqueza, desde luego, intercalaríamos la circulación entre la producción y el consumo: en el orden que seguimos, la circulación no podría tratarse más que en este lugar.

(2) TARDE «*Psychologie économique*», vol. II, pag. 349 y sig.

(3) «Nadie puede vanagloriarse de haber sido el inventor del cambio, del lenguaje ni de la sociedad. El cambio es un hecho humano y social por excelencia como el lenguaje: no cambian los animales acaso porque no hablan» (PEÑA «*Conferencias de Econ. Polit.*» pag. 351).

(4) BUCHER «*Études d'histoire économique*» tr. franc.

V. en el vol. 2 de los notables «*Varii scritti dell' ec. pol.*», de PANTALEONI, la discusión promovida sobre los orígenes del cambio.

(5) GIDE, ob. cit. pag. 243.

Sin entrar ahora en un tema de tan difícil investigación, nos limitaremos a recordar, insistiendo en ideas que ya hemos expuesto, que debió comenzar la vida de la humanidad por un período de aislamiento económico, en el que cada hombre produciría para sí, o, mejor, cada tribu para ella misma, sin que entre los diversos productores existiera ninguna interdependencia. El hombre, o la familia, constituían organismos autónomos, «unidades económico-cerradas» como dice Bücher. «A lo sumo, interviene el cambio bajo forma extraordinaria o accidental, para ciertos productos exóticos, que se traen de fuera» (1). «Cuando comenzaron a existir relaciones de simpatía entre grupo y grupo, empezaron a verificarse algunos cambios comerciales. El origen de las relaciones internacionales, es coetáneo con el de las relaciones comerciales. Lo que a un grupo le sobra, puede ser necesario a otro, y al revés. Mediante el cambio de productos, cada grupo recibe lo que necesita y entrega lo que le sobra. A la terminación de la época cuaternaria, se encuentran ya las pruebas de la existencia de estos cambios» (2).

Luego, a medida que la división del trabajo se fué generalizando, se fué extendiendo el cambio como natural consecuencia de aquélla: divididos los hombres en profesiones, era preciso que se intercambiaran los productos. El cambio no se limitó ya a lo supérfluo, ni se practicó por vía de excepción: sino que se extendió a la generalidad de los productos de los hombres. De esta manera, el fenómeno de la circulación llegó a ser «tan esencial en la vida económica como la circulación de la sangre en la vida animal». Y esa circula-

(1) GIDE, *ibidem*.

(2) D'AGUANO «*Génesis y evolución del derecho civil*», trad. esp. de DORADO MONTERO, pag. 554,

ción exige el *cambio* como medio, el *mercado* como instrumento y el *comercio* como agente (1).

En efecto, cuando apareció la distinción de las profesiones, los productores, unas veces, trabajaban en su taller para los encargos del cliente, y otras acudían a un pasaje público con los excedentes de su producción, aprovechando cualquier circunstancia que favoreciese la aglomeración de gente en un lugar. Solía esto acontecer con ocasión de las fiestas religiosas (2); y así se formaban los *mercados*, a los cuales concurrían todos los que tenían algo que comprar, y todos los que tenían algo que vender: en una palabra, todos los que tenían excedentes de su producción que cambiar, los productores y los consumidores que se entendían directamente. Lo mismo acontecía con las *ferias*, que eran sólo mercados de mayor extensión, que se celebraban coincidiendo en cada lugar con la festividad de su Santo Patrón, o con alguna festividad religiosa, organizándose en esos días comunicaciones especiales, decretándose exenciones de impuestos, y ce-

(1) PÉREZ REQUEJO, «*El comercio y su importancia social*» Santander 1923, pag. 8.

(2) Así se celebran todavía los mercados, en los pueblos, en los alrededores de un templo, y, generalmente en días festivos. Del mercado se diferencian las *ferias* en su mayor extensión. Solían coincidir con las fiestas de algún Santo Patrono «combinando las necesidades de los cambios con los grandes regocijos populares de tal modo que cada uno de estos motivos sirviera al otro de estimulante. Para mayor estímulo, solía concederse franquicia de impuestos». «Feria —dice el Padre MERCADO— vale tanto como cosa libre, exenta y horra, porque lo que se vende en aquéllos lugares a tales tiempos no paga alcabala (*Tratos y contratos de mercados*: lib. II, cap. IV). Hubo en España famosas ferias en Segovia, Alcalá, Valladolid, Salamanca, Sevilla, Valladolid, Medina de Rioseco, y, sobre todo, en Medina del Campo (V. sobre éstas el cap. LXXIV de la *Historia* de COLMEIRO, y, sobre todo, el eruditísimo libro «*Las antiguas ferias de Medina del Campo*» de ESPEJO y PAZ.)

lebrándose festejos populares, todo con el propósito de atraer la mayor concurrencia posible.

Pero, por efecto mismo de la creciente división del trabajo, pronto surgieron personas que tomaron a su cargo la tarea de tomar las mercancías del productor, y venderlas en el mercado, descargando de esta labor al productor, a cambio de una pequeña retribución que percibían en pago de su esfuerzo. Y como quiera que los mercados sólo se reunían periódicamente, el productor encargó a una persona que *viajara* la mercancía, y la fuera ofreciendo a los que pudieran necesitarla: así surgió el *comercio ambulante*, que aun se hace en Africa por caravanas, y en nuestro pueblo por esos vendedores ambulantes, de que son simpática modalidad los pregoneros callejeros.

4. *Fases sucesivas del comercio. Indicaciones históricas.*—El sistema anterior grava el artículo con gastos generales enormes. Por eso, donde el comercio tomó cierto desarrollo, el *ambulante* fué sustituido por el *tendero*: ya no es el comerciante el que va a casa del cliente, sino el cliente el que va en busca del comerciante—siquiera éste, para atraerlo, acuda a los procedimientos sugestivos de que hablaremos en otro capítulo.

Así surgió el comercio (1) como un agente media-

(1) Mercurio era, entre los antiguos, el dios del comercio y de la rapiña—a ejemplo de los demás dioses paganos, protectores siempre de una virtud y de un vicio—(Venus, del amor y del libertinaje, Baco de los cosechas y de la embriaguez, etc.) El dios, parecía atacado de cleptomanía: Mercurio es un precoz, que apenas nacido, cuando casi no puede moverse entre los pañales, roba a Neptuno el tridente. Marte se descuida cerca de él, y se encuentra sin la espada, que a hurtadillas se la había sacado de la vaina. Con la misma suavidad desarma a Apolo de arco y flechas. Vulcano busca en vano sus tenazas, que aparecen entre las mantillas del niño. Venus que se acercó a besarle, se encontró sin cinturón: y Júpiter por reirse quedó sin cetro». (SALDAÑA, ob. cit. pag. 59).

dor entre productores y consumidores «puente tendido entre ambos» (1) cuya misión se ha ido ensanchando sucesivamente. Hoy, el comercio vence las dificultades de *distancia, tiempo y cantidad*, pues residiendo productores y consumidores en lugares muy apartados, el comercio nos permite, en cualquier momento, proporcionarnos cualquier mercancía, y en cualquier cantidad: y realiza otras labores auxiliares, es cogiendo las mercancías, mezclándolas (vinos) cortándolas (telas) limpiándolas (café) etc (2).

El comercio, pues, constituye una verdadera industria, que aumenta la utilidad de los productos, realizando un servicio importantísimo, al cual se dedican en el mundo muchos millones de personas. Esto hace que algunos escritores lleguen a pensar que tantos intermediarios encarecen la vida y algunos sostienen que el comercio no es una industria de *mediación* entre productores y consumidores, sino de *interposición*: no que va de unos a otros como un canal de conducción sino que se interpone, como un dique.

Pero el comercio, en sí, realiza una misión tan alta, que está por encima de todos los ataques: podrán cometerse abusos: más ellos no desnaturalizan la importancia de la institución, totalmente imprescindible en el mundo moderno: podrán, a lo sumo, generalizarse las cooperativas de consumo—como, en otro orden, las cooperativas de producción, o las de crédito—; pero esas cooperativas cumplirán una misión mediadora, y en ellas habrá siempre dependientes y empleados que realicen los servicios propios del comercio.

No intentaremos ahora hacer la historia del desarrollo del comercio, del cual dice Gide «que salió del

(1) ESPEJO DE HINOJOSA «Manual de ciencia económica» página 152.

(2) GIDE, ob. cit. pag. 305.

mar, como Afrodita» (1). Los pueblos marítimos, en efecto, fueron los principales mercaderes de la Edad Antigua. Encontramos ya el comercio en los pueblos orientales: A Babilonia la llama Ezequiel la *ciudad de los comerciantes*, y Salomón, rey de Israel, sostuvo flotas y envió agentes con fines comerciales a los puntos más lejanos de su reino: Fenicia y Cartago continuaron la tradición mercantil del mundo antiguo. Y si en Grecia y en Roma fué menos apreciado el comercio, considerándolo ocupación inferior, o labor propia de esclavos (2), tuvieron que reconocerlo necesario, y Demóstenes, Catón, Platón y Crespo tuvieron con el comercio frecuente contacto. En la Edad media el comercio—como la civilización—está abatido y sepultado durante algunos siglos, para renacer, cuando el progreso empieza, entre los árabes, con las Cruzadas, y en las Repúblicas italianas, principalmente en Génova y Venecia. También Marsella y Barcelona ocuparon, entre las ciudades mercantiles del Mediterráneo, un lugar de preferencia en la Edad Media. La Edad Moderna comenzó con dos acontecimientos esenciales en la historia del comercio: el descubrimiento de América, que abrió al tráfico nuevas vías, y el del Cabo de Buena Esperanza, que proporcionó al comercio secular un camino mucho más cómodo.

Con esto, el comercio tomó gran incremento, y aparecieron las grandes compañías privilegiadas para el tráfico con América.

Posteriormente, con la aparición de las grandes nacionalidades, y el empleo de los medios modernos

(1) GIDE, ob. cit. pag. 304 tr. esp.

(2) A sí decía CICERÓN que «el comercio, sobre todo al por menor, es una profesión vergonzosa e indigna del hombre libre» (*De Officiis*) y que «los cartagineses eran embusteros y fa'aces, porque eran comerciantes (*De República*).

de transporte terrestre y marítimo, la vida mercantil ha tenido un desarrollo enorme y por la cifra a que el comercio ascienda, se mide el rango de las grandes potencias políticas contemporáneas. Inglaterra, Norte América, Francia, Alemania, han traído al mundo un nuevo sentido de comercialización de la vida toda (1).

5. *Desarrollo del mercado.*—Paralelos a este incremento adquirido por el comercio, han sido el desarrollo del mercado, y la evolución del cambio.

Hemos visto que el mercado comenzó siendo puramente *local*, reducido al mercado de un pueblo, donde sólo por excepción se admitían alguna vez traficantes de fuera. Más tarde, los buhoneros (2) extendieron el radio de acción del productor, buscando en lugares apartados salidas para sus productos: y en el período de las grandes ferias, el mercado se vuelve *nacional*, acudiendo a ellos traficantes de todas las provincias del reino. Cuando se descubre América, los españoles se encuentran con un nuevo *mercado*, es decir, con un nuevo territorio, de posible salida para sus productos. Y luego, otras naciones, a su semejanza, siguen organizando el mercado *colonial*. Hasta que los actuales prodigiosos medios de transporte, permitieron trasladar los productos para su venta a los más apartados países, y con ello se dió origen al mercado *internacional*. Notemos, de paso, la evolución sufrida en el concepto de la palabra *mercado*, que empezó designando

(1) Sobre la historia del comercio, son fundamentales en España la traducción alemana de SCHERER, la italiana de BOCCARDO, y el libro del Sr. GARCÍA GUTIÉRREZ. En el folleto del Sr. Pérez Requeijo «*El comercio y su importancia social*» se contiene una reseña muy concisa, pero muy ponderada y completa.

(2) Mas expresiva acaso que la palabra española *buhonero* es la francesa *colporteur*, que indica que el ambulante iba de un lado a otro llevando a hombros su mercancía.

un lugar de reunión de compradores y vendedores, y pasó luego a designar la posible *salida* de un producto puesto que ahora, generalmente, el productor no conoce a sus consumidores, ni se pone en contacto con ellos en un determinado lugar.

Hoy, el comercio internacional tiene una trascendental importancia en el mundo, que tendremos ocasión de poner de relieve más adelante, al tratar de la política comercial. Aquí haremos notar sólo que, hoy en que todo el régimen económico (moneda, transporte, etc) tiene una organización nacionalista, queda sólo un hecho—el cambio, el mercado, el comercio—de carácter francamente internacional.

6. *Formas del cambio.*—(1) Este desarrollo del comercio, ha ido modificando las formas sucesivas del cambio. Este puede ser definido, como lo hacía Bastiat por la fórmula de los contratos innominados del derecho romano: *do ut des, do ut facias, facio ut facias, facio ut des*. Sin duda, esto tiene más importancia desde el punto de vista jurídico que desde el económico: pero puede ser admitido como una primera clasificación de las formas del cambio.

A través de la historia encontramos que el cambio se ha ejercido de los siguientes modos;

(1) La palabra *cambio* tiene en economía tres acepciones distintas: en la primera y más general, significa trueque de productos: al trueque de una cosa por otra se llama *permuta*, al de una cosa por dinero, compraventa; y el de dinero por dinero (trueque de monedas nacionales y extranjeras, de monedas de oro o plata por vellón, etc) se llama *cambio* en sentido más estricto. En una tercera acepción, cambio es la diferencia en el valor del dinero entre dos plazas. De ello hablaremos en otro lugar.

Los autores dicen que el cambio supone tres requisitos: la *diversidad*, la *apropiabilidad* y la *trasmisibilidad* de los objetos que se cambian: tan claro nos parece esto, que no merece la pena hacerlo resaltar.

A) Primeramente, el hombre cambiaba alguna cosa sobrante por otra que necesitaba: es el *cambio directo*, el trueque o *permuta* de una cosa por otra.

Pero esto, naturalmente, tiene graves dificultades, pues el deseo recíproco de intercambiar lo que a unos sobraba y faltaba a otros, no coincidía siempre. A un hombre por ejemplo, le sobraba un caballo, de que estaba dispuesto a desprenderse. Necesitaba sal. ¿Cómo establecer el trueque?

Entonces se ideó una mercancía intermedia: la *moneda*, que representa un poder de adquisición indefinido: el caballo podía cangearse por moneda, y con una parte de ella adquirir la sal o cualquier otro producto deseado: la *permuta* se convirtió en *compraventa*; y el *cambio directo*, en *cambio indirecto*.

B) La permuta primitiva, suponía la coexistencia de los objetos cambiados: era un *cambio de presentes*: pero intervino el *crédito*, y merced a él, una persona entregó un bien presente (por ejemplo, una cantidad de dinero) a cambio de una promesa de pago (por ejemplo, un pagaré). Este es el *cambio de futuro*.

C) Por último, el cambio en sus orígenes suponía que los dos traficantes coincidieran en un mismo lugar, y el objeto cambiado pasara de mano a mano (*cambio manual*). Pero la publicidad y el transporte, difundiendo los productos, hacen que éstos sean adquiridos en lugares muy remotos, sin que coincidan el productor y el consumidor. Este cambio a través del espacio, se llama *cambio trajecticio*.

Vemos, pues, que el comercio ha introducido, para simplificar los cambios, cuatro elementos auxiliares: la *moneda*, el *crédito*, el *transporte* y la *publicidad*

A su estudio vamos a consagrarnos, antes de entrar en el exámen de la moderna política comercial (1).

(1) Supone, además, el cambio dos *instrumentos* necesarios: el *lenguaje* y las *pesas y medidas*. En éstas últimas, el sistema métrico decimal, propuesto en 1790 por la Asamblea Nacional, y adoptado en Francia en 26 de marzo de 1791, alcanzó una difusión rápida: en 1895, celebraron 17 potencias el convenio internacional del metro; y al sistema se van adaptando aun los países que en un principio se mostraron más reacios, vistas las ventajas que reporta al comercio internacional.

De lenguaje internacional, hay también diversos ensayos, que pueden encontrarse resumidos en el excelente libro de GAUTHEROT «*La question de la langue auxiliaire internationale*» París 1910. Teóricamente, el problema está resuelto por el esperanto, y parece imposible que se llegue a nada más perfecto. Falta sólo que quieran hacer los hombres el pequeño esfuerzo necesario para aprenderlo.

Elementos auxiliares del comercio

I.—LA MONEDA (1)

1.—*Razón de ser de la moneda.*—«En la forma de cambio directo, propia de los tiempos primitivos,

(1) Comentando SÁNCHEZ DE TOCA la frase de LORD GLANDSTONE, que comparaba la moneda con el amor, preguntando si es una u otro la que ha vuelto más locos en el mundo, dice: (*El oro, la plata y los cambios*, pag. 41) «En nuestros días, la respuesta no parece dudosa. Concienzudos bibliógrafos tienen sacada cuenta de que el promedio estadístico (de publicaciones sobre la moneda) durante el último trienio, debe calcularse en ocho impresos por día».

Si esto se escribía en 1894, se puede suponer lo que, desde entonces hasta ahora, habrá aumentado la bibliografía; y esto nos excusa de citar en este lugar los numerosos libros que hemos manejado al escribir este capítulo.

Sólo que como dice el mismo SÁNCHEZ DE TOCA (ob. cit. pag. 43) «el tema es de los que entrañan múltiples aspectos, muchos más fáciles de soslayar que de tratarse a fondo». Y aquí tenemos que dar un carácter generalísimo a indicaciones que, desarrolladas pudieran formar un grueso volumen.

El distinguido catedrático D. RAMÓN PÉREZ REQUEIJO es autor de una «*Economía monetaria*», en extremo interesante y meditada. También es fundamental, para el lector español, la monografía de NASSE, traducida en la «*Economía*» de Buylla. En el curso de este capítulo se podrán encontrar algunas otras indicaciones bibliográficas. La Real Academia ha publicado sobre el particular numerosas Memorias premiadas en diversos certámenes.

el hombre encargado de evaluar cien artículos — dice el economista alemán Schultze — (1) tendría que retener en la memoria 4.950 proporciones diferentes es decir $\frac{100(100-1)}{2}$, mientras que, con un término de comparación, le bastaría conocer 99 de ellas».

Por eso, cuando en el progreso sucesivo de la humanidad se fué especializando el trabajo y multiplicando cada vez mas el trueque, hubo necesidad de referir a una sola el valor de todas las mercancías permutables. «La necesidad introdujo la moneda — dice el Estagirista (2). Se convino en dar y recibir en los cambios una materia que, útil en sí misma, fuese fácilmente manejable en los usos habituales de la vida, por ejemplo, el hierro, la plata u otro objeto cuyas dimensiones se determinaron al principio y después se señalaron con una figura o sello particular que significase su valor, y que evitara las molestias inherentes a pesarlo y medirlo de continuo. Pero la moneda, en sí misma, es una cosa fútil y vana, puesto que variando el convenio que se celebra entre los que la usan, pueden éstos despreciarla completamente y quedar incapaz para satisfacer ninguno de nuestros deseos».

Esta mercancía — *tertium comparationis et tertium permutationis* — a cuyo valor había de referirse el valor de todos los demás productos, era distinta de pueblo a pueblo, o de tribu a tribu, según las particulares circunstancias en que se desenvolviera la vida de cada una. Los objetos más diversos fueron utilizados como

(1) SCHULTZE, cit. por ROSCHER «*Grundlagen den Nationalökonomik*» cap. III.

(2) ARISTÓTELES, «*Política*» trad. esp. libro I, cap. VI.

Véase también el famoso texto de PAULO sobre los orígenes de la moneda (Digesto, XVIII, 1) y el concepto que expone San Isidoro sobre la materia, la ley y la forma de la moneda. (Origin. XVI, 17.)

término de referencia de todos los precios. Así encontramos empleados por diversos pueblos, como medidas de valor, los cereales, conchas, piedras preciosas, armas, tabaco, minerales en bruto (1) y especialmente el ganado (2). En época más adelantada se empiezan a utilizar también los metales. «Los habitantes de los antiguos imperios de Egipto, de América y de Caldea empleaban ya en sus cambios lingotes de metal de forma variable, sin marcas que asegurasen la exactitud del peso y la pureza de la ley. Los lingotes se pesaban a cada transacción» (3). Más adelante, los lingotes reciben una marca, primero de los comerciantes, y luego de la autoridad pública. Entonces es cuando propiamente aparece la moneda (4) «La innovación fecun-

(1) V. LENORMANT «*La monnaie dans l'antiquité*», LETOURNEAU «*Evolution de la propriété*», BERNARDAKIS «*De l'origine des monnaies et de leurs noms*». (Journ. des. Econ. vol. 18). SHAW «*Histoire de la monnaie*», tr. fr. 1896. BRUNET «*Antigüedad de la moneda*». Rev. de Cienc. Hist. tomo 5, GARNIER «*Histoire de la monnaie*».

(2) Una sola palabra griega significa a la vez *propiedad* y *rebaño*. Nuestras voces «pecunia, peculio» vienen de *pecus*, ganado: La gótica *Skatts*, es, a la vez tesoro y ganado. En hebreo, *Kassaph* significa *cerdero* y *moneda*: *gamal*, camello y retribución: El sanscrito *rupya* (*rupia*, moneda de la India) deriva de *rupa*, ganado (LAVELEYE «*La monnaie et le bimetalisme international*», pag. 6. V. en la «*Iliada*», VI, 234, XXIII, 889: 895, ejemplos de valoración referidas al ganado).

(3) LENORMANT, ob. cit, t. 1. libro 1, cap. 3, 1.

(4) Esto explica, probablemente, la etimología. La generalidad de los historiadores, con GARNIER a la cabeza, creen que *moneda* viene del verbo «*moneo*», advertir o amonestar, porque en ellas su valor iba expresado o advertido: BRAÑAS la hace derivar de «*Juno Moneta*», la diosa en cuyo templo se fabricaba en Roma la moneda. Pero mejor que la diosa a la moneda, debió ser la moneda la que diese nombre a la diosa. Otros filólogos modernos creen que venga de una derivación de la palabra sanscrita *machinat*, campamento o ejército. La palabra *dinero* viene del latín *denarius*, moneda equivalente a diez ases.

da, la verdadera invención del genio que transformó en moneda el numerario natural, fué la creación de la estampa oficial fijada en trozos de metal de peso regular, puestos en las manos del público como signo de valores e instrumento de los cambios. Esta invención fué tardía, pues no se realizó hasta comienzos del siglo VII antes de J. C. y el honor sólo puede ser disputado entre griegos y lydios» (1).

Así tuvo lugar la aparición de la moneda «mercancía bendita» como la llama Beaurce (2) en cuya invención cree ver Schmoller (3) «una de las instituciones económicas de importancia más fundamental. Kluber dice que el lenguaje, la escritura, el numerario y el correo son los cuatro medios más grandes de civilización». No hay máquina—dice Landerdale—que economice tanto trabajo. «Los cambios *en natura*, ponían en relación a docenas de hombres: los cambios en numerario crean relaciones entre millares de ellos».

2. *La adopción de los metales preciosos.*—Si «aparecida la moneda se desterró todo el trueque, aparecidos los metales preciosos se desterró todo otro instrumento de los cambios» (4). Sin duda que el oro y la plata reúnen en el más alto grado las condiciones exigidas por los teóricos para aquellas materias que se quieran adoptar como moneda: que son de estimación

Es curioso observar como se ha ido verificando en la historia la reducción de peso en las monedas. Estas solían designarse por la expresión de su peso, lo que se conserva aun en los nombres de las monedas actuales (libra, onza, peso, peseta): monedas hoy enteramente distanciadas de su sentido etimológico.

(1) LENORMANT, ob. cit. t. 1, libro I, cap. 3. 1.

(2) BEAUCE «*Theorie et pratique de la monnaie*», pag. 31.

(3) SCHMOLLER «*Principes d'économie politique*», tr. franc. de Leon Pollack. tomo 3.º, pag. 229.

(4) PIDAL «Introducción a la trad. esp. de la «*Teoría del cambio internacional*» de Goschen, pag. 20.

universal: duras, resistentes e inalterables (si no en estado de pureza, a lo menos, entrando en aleación) muy divisibles (aunque, para cantidades pequeñas, requieran monedas divisionarias de otros metales): difíciles de adulterar, puesto que es posible identificarlas siempre—el oro por su peso, la plata por su sonido—transportables fácilmente, de valor muy concentrado y de composición homogénea... Y, sin embargo de todas estas cualidades que justifican su estima, es preciso reconocer que hay en el oro una fuerza de atracción sugestiva, producida, como dice Sax, por una «especial condición del ánimo» que no bastan a explicar ni sus méritos, ni sus cualidades, ni sus bellezas.

Misterioso influjo de sugestión, que convierte a la fiebre del oro, en frase de D. Vicente Gay (1) «en una de las pandemias sociales que existen con más universalidad y permanencia». Su influencia morbosa se manifiesta ya en el seno de todas las tradiciones religiosas, y así describe nuestro Génesis aquella adoración por los israelitas del becerro de oro, y encontramos en las teogonias de los pueblos del Norte personajes, como Fabrír que se convierte en monstruoso dragón para guardar mejor el oro robado a los dioses, y pájaros que entonan trinos, no para cantar a los ocultos genios de las florestas, sino para aconsejar al brutal Siegfrid, inmortalizado por Wagner, que esgrima su espada mágica para conseguir montañas del dorado metal (2). Y es en vano que se pretenda conminar a los pueblos con aquella tradición del Rey Midas, que, por sangrienta burla de los dioses, todo lo que tocaba se convertía en oro: y que en pleno país del oro —, durante la guerra anglo boer—, fueron sus mi-

(1) GAY, ob. cit. I, pag. 765.

(2) Idem, I, 767.

nas maldecidas por el presidente Kruger (1) y que el Dante nos presente en el «Infierno» el ejemplo de aquellos avaros atormentados por el afán de ese metal que veían caer sacos de oro por la vertiente de la montaña, y perpétuamente empujaban, pretendiendo subirlos hasta la cumbre (2)... La humanidad aparece consumida por la fiebre del oro. Su influencia morbosa ha ido perpetuándose desde los pueblos salvajes primitivos, hasta los países civilizados modernos. (3)

3. *Definición de la moneda y funciones que realiza.*—Se entiende por moneda, según Nasse «un objeto que tiene valor en cambio universalmente deseado, que cumple funciones de medida de valor y de instrumento de cambio, de medio de pago y de acumulación de valores (4).

Que es medida de todos los valores, lo hemos visto ya al indicar como tuvo lugar su aparición histórica «La moneda—ha dicho Adam Smith—es la exacta medida del valor real o deseable de todas las cosas». Además de facilitar los cambios, puesto que, como sabemos, a ella se refieren todos los valores, es la moneda el instrumento universal de pago. Como dice Gide,

(1) «¡Malditas sean las minas de oro! Vivíamos tranquilos en nuestras altas montañas, practicando la virtud del trabajo, primera de las virtudes, y el oro ha llamado a los traficantes que, al llevárselo, nos han traído en cambio todos los vicios de las modernas Babilonías... Sí: dejadme exclamar lleno de amargura: ¡malditas sean las minas de oro!

(TORRENTS y MONNER «Geografía y estadística económico industrial», pag. 840).

(2) *...tutto l' oro ché è sotto la luna
O ché già fu di queste anime stanche
Non poterebe farne posar una...*

(3) «*Estiércol del demonio*» llama al oro PAPINI en su «*Storia di Cristo*».

(4) NASSE «La moneda» en la «Economía» publicada por «La España Moderna» pag. 325 (trad. de Buylla).

la moneda es un bono sobre el conjunto de las riquezas existentes, que dá derecho al portador a que se le entregue una parte cualquiera de las mismas a su elección (1). Por eso, la moneda es también el medio natural de conservación o acumulación de todos los valores. Mejor que conservar ropa—que se destiñe—hierro—que se enmochece—vino—que se pierde—es guardar dinero, que, como dice Jannet, *almacena* un poder de adquisición a voluntad del poseedor (2). Por eso, la moneda es el medio de ahorro y acumulación de todos los patrimonios.

4. *Intervención del Estado en la economía monetaria de un pueblo.*—Como la moneda, en frase de Hervé-Bazin (3) no es más que «un trozo de metal cuyo peso y título están certificados por la autoridad», la intervención del Estado en el régimen monetario resulta ineludible. Los autores le asignan las facultades siguientes:

1.º Fijar el *patrón*, o sea la materia de que se hace la moneda. Este patrón puede ser uno o varios, y de aquí la existencia de un sistema monometalista y otro bimetalista, aparte otros sistemas intermedios.

En el sistema de *monometalismo de oro*, son las monedas de este metal las únicas que circulan con fuerza liberatoria absoluta: la moneda de plata sólo se emplea como divisionaria, para pequeños pagos, con acuñación limitada, y sin que haya exacta correspondencia entre su valor efectivo y su valor legal. En el *monometalismo de plata* son las monedas de éste

(1) GIDE «*Principes d' econ. pol.*, pag. 98 (1.ª edic).

(2) JANNET «*La Capital, la Spéculation et la Finance au XIX siècle*» pag. 76.

(3) HERVE-BAZIN «*Tratado elemental de economía política*» trad. esp. 1887. cap. «La moneda»,

metal las únicas que tienen carácter de medio legal de pago. En el sistema *bimetalista*, ambos metales circulan con fuerza liberatoria, siendo también ilimitada la acuñación de los dos.

2.º Fijar el *marco*, o sea la unidad fundamental de peso que se ha de tallar (de una libra o de un kilo de oro fino, se acuñan tantas monedas).

3.º Fijar la *talla*, o sea el número de monedas que salen del marco, (40 piezas en Kg. talla del duro español).

4.º Determinar la *ley*, o sea la proporción en que se combinan los metales. El metal puro que entra en la proporción se denomina *fino*: el peso de una moneda *peso bruto*: el del metal noble que contiene, *peso neto*: la relación de éste a aquél, se llama *título*.

Parece ser que la proporción que dá a los metales preciosos mayor dureza y permanencia es, para la plata, 5/16 de fino, (título, 0'312) y para el oro, 18 quilates (título 0'750) (1). «Pero cómo a mayor dureza corresponde mayor dificultad de acuñación y más fea apariencia, los títulos hoy usados son siempre más altos. En la moneda de oro se emplean dos: en Inglaterra, $\frac{11}{12}$, o sea 916 milésimas de fino: y en Escandinavia, Norte América, Alemania y países de la Unión Latina, 0'900.

5.º Dar el *permiso* o *remedio*, o sea la cantidad de peso que puede tener la moneda conservando su fuerza liberatoria, concediendo cierta *tolerancia* por el desgaste que sufran con el uso, y fijando un límite máximo de desgaste, más allá del cual la moneda no puede servir de medio de pago (2).

(1) Según cálculos de HATCHETT y CAVENDISCH, cit. por NASSE ob. cit. pag. 339.

(2) La evolución histórica de esta tolerancia puede verse en NASSE, pag. 344-45 de la tr. esp. de Buylla citada.

6.º Establecer el *sistema monetario*, conjunto de monedas que se acuñan con circulación legal, y determinar la relación entre ellas. Desde este punto de vista la moneda se divide en «corriente» y «divisionaria», según tenga una fuerza liberatoria absoluta, o sólo, como el vellón, una solvencia limitada.

7.º Determinar la moneda en que han de hacerse los pagos por el Estado y para el Estado.

8.º Dar *fuerza liberatoria* a la moneda corriente, o sea que, mediante su entrega, el deudor queda liberado de sus deudas, y el acreedor no puede rehusar la entrega de la moneda que tenga *curso legal*. Así, en los países bimetelistas, el deudor puede pagar, a su elección, en oro o en plata, y el acreedor no puede exigir el pago en una de ellas, con exclusión de la otra, puesto que ambas tienen *curso legal* (1).

(1) Este carácter de *valor legal*, que tiene la moneda, en complicidad con la absurda noción del valor que existía en la Edad Media, explica, ya que no justifique, la existencia de una extraña teoría, según la cual había que distinguir en la moneda el valor *intrínseco y natural*, esto es, según la calidad y el peso del metal, y el *extrínseco y legal*, que es el que el príncipe pone por su ley, y que sólo del soberano dependía, lo cual daba lugar a graves alteraciones del valor monetario, que quedaba a merced del Rey o de los señores feudales, que solían reservarse el derecho de acuñar moneda. Alterar esta era arbitrio frecuente en la Edad Media, que ya en 1370 fué condenado por Nicolás Oresmas y más tarde por Copérnico (V. VOLOWSKI «*Nicole Oresme et Copernic*» 1864): en Italia condenaron el abuso Scaruffi, Sierra y otros: en Inglaterra, Patty, Harcis y Cotton y en España, el P. MARIANA (*De monetae mutatione*, publ. en la B. de A. E.) y SAAVEDRA FAJARDO, que escribió en sus «*Empresas políticas*» «las monedas son las niñas de los ojos de la república, que se ofenden si se las toca con las manos».

Hoy se discute únicamente si la moneda, sobre el valor de su materia, puede ser recargada con el *braceaje*, que represente los gastos de acuñación, o si ésta por el contrario debe ser gratuita, considerada como un servicio del Estado. Alemania sancionó el primer

5. *Teoría cuantitativa de la moneda.* — ¿Qué cantidad de numerario se necesita para atender a las necesidades de un país? o, lo que es lo mismo, ¿cómo se determina la masa metálica requerida por la circulación de un pueblo? Stuart Mill daba para ello una fórmula: «la cantidad de moneda en circulación es igual al importe de todas las mercancías vendidas, dividido por el número que expresa la rapidez de la circulación» (1). Así si cada pieza monetaria realiza un promedio de diez operaciones o cambios, y la suma de negocios que se han de realizar asciende a un millón de libras esterlinas, la cantidad de moneda necesaria para esta circulación será de $\frac{1000.000}{10}$ — 100.000 libras.

Y para Carlos Marx, la cantidad de moneda circulante es igual a la suma de los precios de las mercancías vendidas, dividida por el número de operaciones de compraventa en un tiempo dado. Es decir, representando por M la masa de moneda circulante, por S la suma de los precios de las mercancías vendidas y V la velocidad de la circulación, o sea el número de operaciones realizadas durante ese tiempo (2).

sistema en su ley de 8 de julio 1875, e Inglaterra representa el segundo desde 1666 (Car. II. c. III, 18).

De todas formas, como ya decía Mirabeau en 1790 la fabricación de la moneda no es hoy lo que Garrault llamaba «la ciencia secreta que no se aprende más que de los maestros de las casas de moneda, con la obligación de no revelarla, y aquél para quien la moneda se acuña tiene derecho a saber que no se le engaña».

(1) S. MILL «Principios of. Pol. Econ.» edic. L. Grean. 1904. pag. 300, col. 2.^a. A juzgar por las referencias de Marx, este párrafo debe faltar en ediciones anteriores (V. PEREZ REQUEIJO, ob. cit. pag. 120, donde se debate esa cuestión).

(2) MARX, «El Capital» tr. esp. de J. B. Justo, lib. I, 1.^a sección, cap. 3, II. B. Esta fórmula permite deducir las alteraciones de los precios, de la cantidad de moneda, y del aumento del tráfico, en razón de las alteraciones de los otros dos elementos, y que no transcribimos para ahorrar espacio. Pueden verse en PEREZ REQUEIJO, ob. cit. pag. 119.

$$M = \frac{S}{V}$$

Complemento de esta cuestión, es la determinación de la masa metálica que hay en circulación en un pueblo (1). En 1904, Meliot, en su obra «*La monnaie*» hallaba que existían en el mundo 26.679 millones y medio en moneda de oro, y 17.718 y medio de plata. Al principio de la guerra europea, se calculaban existentes 29.910 millones y medio de oro, y 15.551 de plata, más 18.711 en moneda divisionaria.

La «ración monetaria» por cabeza era muy variable, desde un mínimo de 6'85 en el Perú, hasta un máximo de 185 en Francia, dependiendo ello principalmente de la división del trabajo y del desenvolvimiento del crédito (2) pudiendo estimarse, que «el volúmen de moneda que un país necesita para su cambio, está en razón inversa de la perfección de sus organismos de crédito» (3). Pero después de la guerra, estas raciones monetarias, como veremos, quedarán sensiblemente modificadas (4).

(1) Para ello hay dos procedimientos: uno, el seguido por Stanley Jevons, que examina un número de monedas, por ejemplo, cien mil, y fija el tanto por ciento de las diferentes acuñaciones y clases y las relaciones de unas con otras. Conociendo por datos oficiales las piezas acuñadas en una emisión y deduciendo las exportaciones y las paralizadas en las Cajas de los Bancos, se hallan las que existen en circulación.

Otro procedimiento es el del francés Foville, que partiendo del número de piezas acuñadas en una fecha reciente, determina la proporción existente entre las acuñadas y las piezas de la misma clase encontradas en un número de monedas examinadas. Se multiplica el número de piezas examinadas por el resultante de dividir los términos de la proporción entre sí, y así se halla el número de unidades monetarias circulantes.

(2) SCHMOLLER, ob. cit. tomo III, pag. 106 de la trad. franc.

(3) Emilio Riu, «*La reforma monetaria*», Rev. Nac. de Econ. t. IV, n.º 12, pag. 244.

(4) Antes de la guerra se calculaba que, en España había 99'15

6 *La evolución de la política monetaria.*—En realidad, de política monetaria no se puede hablar hasta el siglo XIX (1). Al régimen actual no se ha llegado por espontáneo convencimiento que cada pueblo pusiera en la bondad de su sistema respectivo; «los Estados no tienen la moneda que más le conviene o que más desean, sino aquella que les impone su condición social o económica» (2).

Se puede afirmar, en tésis general, que los pueblos antiguos eran monometalistas. Así Persia y Asia Menor sólo reconocían fuerza liberatoria al oro; Grecia a la plata; Roma, al cobre hasta Cayo Carcio (269 a. de J. C) después, a la plata, durante la República; más tarde al oro durante el Imperio.

Pero, poco a poco, el bimetalismo se impuso en los hechos antes de aparecer como doctrina. Como la circulación monetaria dependía de la producción de metales preciosos, los pueblos adoptaban para su monedaje la plata o el oro que, alternativamente y según los períodos, se recibían de América o de las Indias. Abandonada la política monetaria el arbitrio de los príncipes, era natural que estos tratarasen de mantener dentro de su nación monedas de los dos tipos: el saldo del comercio exterior, atraía a cada pueblo monedas que eran de uno u otro metal según su procedencia:

pesetas por cabeza (18'25 de oro, 46'45 de plata, 33'45 de papel : en Alemania 11'2'30 (78'60, 18'65 y 15'05 respectivamente): en Inglaterra 87'90: (61'30, 13'05 y 13'55) en Francia 185'65 (118'75, 52'70, y 14'20): en Italia 46'30 (15'80, 3'85 y 22'65) en Austria, 45'22 (1'75, 8'20 y 5'65) en Estados Unidos, 157'05 (81'65, 41'50 y 33'10) en Rusia 37'50 (30'55 y 3'95). Etc.

(1) Y aun creen algunos que, como disciplina científica, no aparece hasta el siglo XX (PEREZ REQUEIJO, ob. cit. pag. 256.

(2) VIVER, «Introducción al estudio de la cuestión monetaria», pag. 22.

pero, por otra parte, este tráfico internacional era muy reducido, por lo que no eran de temer las complicaciones que, para el cambio exterior, pudiese acarrear el régimen monetario. Así, a principios del siglo XIX, la existencia conjunta de los dos metales con pleno poder liberatorio se había impuesto en todo el continente. Y por eso, cuando la Revolución francesa quiso normalizar el régimen monetario, la ley de 7 Germinal del año XI (28 de marzo de 1803) sancionando en la esfera legislativa lo que de mucho antes venía establecido en el terreno de los hechos, decretó el empleo simultáneo de los dos metales en la acuñación, estableciendo entre ellos una relación fija de valor sobre la base de 1 a 15 y medio (1). A partir de entonces, el bimetalismo se extendió rápidamente por todo el continente. Sólo Inglaterra, en donde la invasión de las monedas de oro extranjeros venía expulsando a las nacionales de plata, era un país donde, prácticamente no circulaba más que el oro (2), y el *Silver Coinage*,

(1) «Cinco gramos de plata al título de nueve décimas de fino, constituyen la unidad monetaria que conserva el nombre de franco», (disp. 1.^a de la ley). Establecía también ésta la libertad de acuñación: y el poder liberatorio de los dos metales, exigiéndose solo por la acuñación en la Casa de la Moneda, al que presentase el metal, los gastos de laboreo.

(2) Se debía esto a que el saldo de su balanza de comercio era constantemente favorable, lo que atraía allí mucho oro, que circulaba sólo por su valor comercial en el mercado, pues desde 1664 había dejado de fijarse la relación legal. Por las ventajas que el oro tenía sobre la plata, comenzó a cotizarse con prima sobre su paridad en el metal blanco, y atraído por esta prima, afluyó a la nación, a tiempo que la plata indígena desaparecía casi completamente. Así, de hecho era el oro la única moneda circulante: y el *Select-Comitee*, decretó en 12 julio 1799 la suspensión de las acuñaciones de plata y la limitación de su poder liberatorio: todo lo cual preparaba la iniciativa de Lord Liverpool.

decretado en 22 de junio de 1816 por Lord Liverpool (hijo), dispuso que fuese sólo el oro (*soberano* y *medio soberano*, o sean *libra* y *media libra*) la moneda de curso legal sin limitaciones de cantidad, siendo la plata moneda divisionaria, hasta la cantidad de cuarenta chelines, y siendo en lo sucesivo gratuita la acuñación de monedas de oro.

Desde entonces, el oro y la plata tuvieron grandes alternativas: hacia mediados de siglo descendió el valor del oro, por haberse descubierto nuevos criaderos: entonces los principales países se apresuraron a rebajar el fino de sus monedas de plata, y surgió la teoría llamada del mometalismo de plata: pronto, el oro alcanzó otra vez altos precios—muy superiores, sobre la plata, a la relación legal de 1 a 15 y medio—y para poner término a esto y a las especulaciones que originaba, en 23 de diciembre de 1865 se constituyó la *Unión monetaria latina*, formada por Francia, Suiza e Italia, a las que se agregó Grecia en 1868 y cuyo sistema aceptó también España (aunque sin adherirse al convenio) por Decreto de Figuerola, de 19 de octubre de 1868. Tenía la Unión por objeto evitar pérdidas en el comercio internacional y contrarrestar la influencia del monometalismo de oro: a cuyo efecto, las naciones signatarias convinieron en adoptar como ley uniforme la de 835 milésimas, reservando el poder liberatorio a la moneda de cinco francos, conservando las demás como divisionarias.

El bimetalismo triunfaba: pero en 1867, una Conferencia monetaria que en París se celebró coincidiendo con la Exposición Universal, se mostró favorable al tipo oro. Y Alemania, en sus leyes de 4-XII-1871, y 9-VII-73 aprovechando la cuantiosa indemnización que le pagó Francia, adoptó como unidad el marco de oro con curso limitado y acuñación libre, admitiendo la

plata como moneda auxiliar cuya acuñación se limitaba a 10 marcos por habitante, y que sólo tenía curso legal hasta la suma de 20 marcos en cada pago (1).

La consiguiente desmonetización de la plata originó una baja en aquel metal. Suecia, Noruega y Dinamarca adoptaron el patrón de oro: igualmente los Estados Unidos en 1873: Holanda cerró su casa de moneda y Rusia suspendió su acuñación de plata (2). Pero los Estados Unidos, que producían mucha plata, se perjudicaban con la baja en el precio de ésta, y para contenerla el *Bland-Bill* de 1878 autorizó al Gobierno para adquirir grandes cantidades de plata con destino a la fabricación de moneda, y para convocar a los Estados de Europa a una Conferencia monetaria que estudiase si era posible implantar el régimen bimetálico con carácter universal; lo que establecería el equilibrio entre el valor de los dos metales: la Conferencia se reunió el mismo año: pero se disolvió sin adoptar acuerdos, y en su vista, la Unión latina decidió, el 5 de noviembre, suspender la acuñación de la moneda de plata de cinco francos: con lo cual se agravó la crisis de este metal: otras conferencias y congresos promovieron los Estados Unidos, con vistas a la implantación del bimetalismo y a la rehabilitación del valor de la plata,—la conferencia de París de 1881, el Congreso de 1889, la Conferencia de Bruselas de 1891 —(3): pero todos estos

(1) Actos de esta reforma, Alemania tenía en circulación 17 especies de monedas de oro y 66 de plata.

(2) También la Unión monetaria, ante el rápido descenso de la plata, limitó en 31-I-1874 la libre acuñación para la moneda de cinco francos: y en 5-XI-1878 acordó suspender las acuñaciones de plata, dejando libre la de oro: cuyo permiso redujo a una milésima en 6-XI-1885 para asegurarle la mayor perfección posible.

(3) Para la historia de estos congresos y conferencias, véase SÁNCHEZ DE TOCA ob. cit. RAFFALOVITCH «*Le congrés monétaire de 1889*»: COSTE «*La congrés mon. intern. de 1889*» (Journ. des Econ. v. 48, serie IV, pag. 41).

esfuerzos, estériles, sólo sirvieron para demostrar la absoluta imposibilidad de llegar al bimetalismo universal (1): y en su vista, al comenzar el siglo, los Estados Unidos volvieron al patrón oro, y su ejemplo fué imitado pronto por las naciones de la joven América.

En resúmen, al comenzar la guerra, la distribución monetaria del mundo era la siguiente:

Países monometalistas de oro.—Alemania, Austria-Hungría, Brasil, Chile, Dinamarca, Egipto, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Japón, Méjico, Montenegro, Noruega, Panamá, Portugal, Rumania, Rusia, Salvador, Suecia, Transvaal, Turquía, Uruguay.

Monometalistas de plata.—América Central (excepto el Salvador) Bolivia, China, Colombia, República Dominicana, Ecuador, Etiopía, Haway, Honduras, India, Indochina, Nicaragua, Persia y Venezuela.

Bimetalistas.—Unión latina (Bélgica, Francia, Grecia, Italia y Suiza), Argentina, Bulgaria, Congo, España, Haiti, Holanda, Marruecos, Monaro y Serbia (2).

7. *Las vicisitudes de la ratio y la ley de Gresham.*—La *ratio* (3) o relación existente entre los valo-

(1) No obstante haberse formado en Inglaterra un grupo de ilustres economistas, defensores del bimetalismo.

(2) Desde que el Japón adoptó el patrón oro, ya no se justifica más que a medias la frase de un escritor francés: «*les peuples blancs, recherchent toujours le metal jaune et les jaunes le metal blanc*».

Véase lo que más adelante diremos sobre el influjo de la guerra en los sistemas monetarios.

(3) «En castellano venimos empleando la frase «*relación entre el oro y la plata*»; expresión demasiado larga. Los ingleses, cuyo vocabulario económico es muy rico, emplean la palabra latina *ratio* para expresar aquélla relación. Sería muy conveniente que se adoptase entre nosotros la misma palabra» (PÉREZ REQUEJO, ob. cit. pag. 103).

Con esa acepción, pues, la emplearemos siempre en este libro.

res del oro y la plata, ha sufrido grandes alternativas a través de la historia. Según los datos de Lord Liverpool, el desequilibrio se inicia ya en la Edad Antigua, en donde oscila entre 10 y 14'46: no es tan patente en la Edad Media, por el carácter reducido del comercio y la escasa producción de metales. Pero el descubrimiento de América—fuente que surte de monedas a todo el mundo civilizado—marca el período de las grandes oscilaciones de la *ratio* (1). De la proporción de 1 a 11'50 con que se inaugura el siglo XVI, se sube a 15'68 a fines del XVII. La ley francesa, como hemos visto, fijó la *ratio* de 1 a 15 y medio, proporción que ha llegado a ser «tan esencial a la economía como el valor de π a la geometría» (2). Mas la fijeza de la *ratio* no duró mucho tiempo: poco después se elevaba, en el mercado libre, a 15'90, luego en 1849, bajó a 15'19; y aunque volvió a elevarse, la desmonetización de la plata en Alemania precipitó la caída del metal blanco. En 1870, la *ratio* era de 15'57: en 1880, de 18'05: en 1890, de 19'75 y en 1900, de 33'33.

La mínima *ratio* para la plata, fué de 39'35 en 1902, en que se cotizaba a 24'16 peniques la onza: desde entonces se elevó algo, y al comienzo de la guerra europea, la *ratio* era de 34'19. En resúmen, la estabilidad de la *ratio* nunca se ha mantenido tres años seguidos (3): y es forzoso renunciar a conseguirla.

(1) Sobre esas oscilaciones, véase P. REQUEIJO, ob. cit. pag. 364: la célebre «Histoire des prix...» del Vizconde d' Avenel: los Index-numbers de Stoetber, los de «The Economist», etc. También NICHOLSON «Trattato sulla moneta e sagi su questioni monetarie, Bibl. dell' Econ. 4.^a serie, vol. VI. PRICE «La moneta e i suoi rapporti coi prezzi (idem, vol. VIII).

(2) GIDE «Curso», pag. 338 de la trad. esp.

(3) Según dato de una «compte rendu», publicada en 1893, por el Director de la Moneda de los Estados Unidos,

Esto originaba una grave complicación: «Cuando el oro y la plata sirven al mismo tiempo como medida del valor, todas las mercancías tienen dos expresiones de precio diferentes,—precio oro y precio plata—que marchan tranquilamente juntas en tanto que no varía la proporción del valor de la plata y del oro, por ejemplo, de 1 a 15 y medio. Pero cuando uno de los dos metales es apreciado demasiado alto, es desalojado por el otro de la circulación para ser exportado o tundido. En los países en que ambos metales tienen fuerza liberatoria y han de ser aceptados como medios de pago, el metal en alza tiene en realidad un premio, y, como cualquier otra mercancía mide su precio en el metal apreciado con exceso, que es el único que sirve como medida de valor. Toda la experiencia histórica sobre esta materia se reduce a que donde la ley atribuye a dos mercancías la función de medidas del valor, sólo una de ellas se mantiene de hecho como tal» (1).

Por eso, no es que en los países bimetralistas circulen los dos metales, y en los monometralistas uno sólo. Gide titula uno de los capítulos de su obra *«De como los países bimetralistas resultan no tener en realidad más que una moneda»*. Es consecuencia de un principio conocidísimo, que se llama en economía ley de Gresham—, canciller de Isabel de Inglaterra, que lo expresó en 1558—; *es imposible al mismo tiempo la circulación de una moneda depreciada y otra buena; la circulación de la depreciada, hace que no circule la buena* (2).

(1) C. MARX *«Teorías sobre la unidad de medida de las monedas»* pag. 52.

(2) Mucho antes que Gresham lo había dicho Aristofanes en su comedia *«Las Ranas»* hablando de Atenas: «en nuestra república, los

Es el caso de España, por ejemplo, en donde, a causa de la depreciación de la plata y de haberse limitado las acuñaciones de ésta (1) el oro desapareció totalmente de la circulación: cosa muy lógica, pues teniendo ambos metales poder liberatorio, el deudor entregaba siempre plata, que era la moneda más depreciada. Y la moneda buena sólo era utilizada en tres ocasiones que son «como las tres salidas por las cuales el oro se desliza»: 1.º *el atesoramiento*—que siempre se hace con las monedas que ofrecen mejores garantías—2.º *la venta al peso*—cuando el metal vendido como lingote vale más que utilizado como moneda—y 3.º: *los pagos al extranjero*—en donde la moneda carece de poder liberatorio, por no llegar allí la soberanía de su Estado, y por ello se utiliza siempre el metal de mayor valor comercial. El precio internacional se entiende siempre precio-oro: una moneda es-

malos ciudadanos son preferidos a los buenos, del mismo modo que la moneda mala circula mientras que la buena se esconde» (*Teatro completo*, tr. esp. «*Las Ranas*» V. 718).

Y un siglo después que Gresham, decía el capitán español don Juan de SOMOZA Y QUIROGA en que «Discurso tocante a la estabilidad, medios y dificultades que se consideran en la moneda de esta Corona de Castilla», 1677 «Si dos hermanos o vecinos hiciesen dos pozos en un territorio de agua tasada, el que cave más varas en hondo arrastrará por naturaleza el agua a su pozo, dejando seco el de su vecino, hasta que los dos se conformen a ígual nivel: y esto sucede con la plata que viene de Indias, la cual por tener en Castilla tan corto precio, camina por naturaleza a la parte donde le den más estimación y valor».

(1) Cuando se fundó la Unión latina, en 1865, un kilo de plata valía 200 pesetas, de él se obtenían, pues, 40 piezas de 5 pesetas: pero la plata bajó tanto de precio que llegó a venderse a 72 pesetas kilo, con el cual podían hacerse 40 piezas de a cinco pesetas. Esto obligó a suspender las acuñaciones, y a que apareciera la falsificación conocida con el nombre de *duros sevillanos* y *alicantinos*.

pañola de cinco pesetas, no tendrá en el extranjero más valor que el que corresponda a cinco gramos de plata, según el precio que este metal adquiera en el mercado. Pero en el interior de la nación no sucede lo mismo, puesto que los deudores imponen en la circulación el metal depreciado.

Así «el bimetralismo constituye en realidad un sistema de patrón alternativo. Los Estados que siguen este sistema no tienen nunca en realidad más que uno sólo de los dos metales, y precisamente aquél que en el mercado comercial universal tiene menos valor que el que la ley le reconoce en el país en que es moneda en curso».

Se infiere de lo dicho que la importancia del régimen monetario afecta especialmente a las relaciones internacionales: porque, mientras el mercado es universal, la organización monetaria es nacionalista. Unos países tienen moneda de oro, otros de plata: algunos, una circulación de papel ilimitada e inconvertible... ¿Cuál es, entonces, la influencia de los diversos sistemas en el comercio internacional?

8. Los sistemas monetarios: I: el bimetralismo —

(1) El sistema bimetralista que, como sabemos, es el

(1) «Siendo el bimetralismo un imposible, imposible es definirlo» escribe el economista ARENDT (*Economie politique scientifique*, pag. 101) Realmente, más que definirlo lo que se hace es describirlo: «está caracterizado—dice ARNAUNÉ (*La monnaie, le credit et le change*», pag. 147) por el establecimiento de una relación legal entre el valor del oro y el de la plata, según la cual el deudor puede imponer en pago al acreedor uno u otro metal a su elección, y la ley fija el peso respectivo en las piezas de uno y otro metal, que las Cajas de moneda se obligan a acuñar sin limitación, recibiendo los lingotes que les presenten los particulares».

La palabra *bimetralismo* es moderna: se ha querido atribuir su invención a LAVELEYE: pero el primero en emplearla fué CERNUSCHI (*Journal des Econ.* enero 1869, pag. 144: véase, del mismo autor «La

sistema que pudiera llamarse histórico, era defendido antiguamente con el argumento de que la existencia de dos metales facilita las relaciones con los países, como Inglaterra, por ejemplo, que sólo usan el oro, y con aquéllos otros, como China, que sólo emplean la plata, puestó que un país bimetalista tiene oro y plata, al mismo tiempo... Pero, según acabamos de ver, un país bimetalista sólo tiene, de hecho, una sólo moneda, y justamente la más depreciada en el mercado internacional. «No se tienen con él dos cuerdas para un arco: no se tiene más que una, que es la menos buena» (1).

Se ha dicho también, en el orden teórico, que, siendo la moneda medida de valores, es necesario darle toda la posible fijeza. Cuando no se tiene más que un patrón monetario, se está expuesto a todas las oscilaciones de valor que pueda experimentar ese metal. Si llega a ser muy abundante, se desprecia: si escasea, se encarece. Pero, existiendo los dos a un tiempo «la

monnaie bimetallique», pag. III, donde reivindica para sí el honor de la invención). En todo caso, lo nuevo es la palabra, no el concepto, que ya se halla en los pueblos antiguos (v. CERNUSCHI, «*La pair bimetallique*», pag. 6) y en las obras de TURGOT y RICARDO (v. WOLOWKI «*L'or et l'argent*, 2.^a parte, pag. 9, edic. 1870).

Por eso, LAVELEYE llama al bimetalismo «escuela histórica» y al monometalismo «escuela especulativa» (*Le monnaie et le bimetalisme international*, pag. 20, chap. IX).

Antes de emplearse el término *bimetalismo*, los franceses llamaban a este sistema del *double étalon*, que los españoles han traducido *doble patrón, doble talón o doble marco*.

Todas las obras citadas en esta nota, son fundamentales sobre el bimetalismo: además DANA HORTÓN, «*Silver and Gold*» y el excelente volumen «*International monetary Conference of 1878*», que el gobierno de los EE. UU. repartió gratis como propaganda del bimetalismo.

(1) BONNET «*Etudes sur la monnaie*», pag. 89.

fluctuación se circunscribe en límites más estrechos. Si, por ejemplo, el oro baja, se pagará con preferencia en oro: con esto, disminuirá la demanda de plata, y al ser más solicitado el oro, tenderá a elevar su precio. de suerte que el desequilibrio se corregirá prontamente».

(1) Las variaciones serán quizás más frecuentes, pero menos fuertes que con un metal único. «En los nuevos péndulos de relojes astronómicos, se han esforzado en corregir las variaciones de longitud del péndulo, asociando dos metales que se componen. Del mismo modo, hay que compensar el péndulo del mundo económico, empleando dos metales que se corrijan y equilibren» (2).

Luego veremos como los teóricos del monometalismo contestan a este argumento. Lo interesante son los efectos prácticos del sistema, y en este sentido lo evidente es que hay que renunciar a la fijeza de la *ratio* (3), y que los países bimetalistas sólo poseen el me-

(1) PRINCE SMITH «*Les thipes métalliques et les monnaies*» 1869.

(2) MULLER «*Theorie des Geldes*» t, II, pag. 284. cit. por LAVÉ-LEVE, ob. cit. pag. 30 y por VILLAVERDE, *Discurso* en la R. A. de C. M. y P., 26-I-1890, nota a la pag. 91). La frase que Muller escribía en 1809, la repitió en 1827 SISMONDI (*Nouveaux principes d' econ. pol.*, t. 2, pag. 59) y, años después WOŁOWSKI (*Question monétaire*, en *L' or et l' argent*» pag. 28) que suele pasar como autor del concepto.

Otro escritor, STANLEY JEVONS (*Money* 1875, pag 187-89) hace un simil parecido: «Imaginaos dos estanques de agua. El nivel de cada uno estará sujeto a sus propias fluctuaciones. Pero unidlos por un conducto, y todo exceso o defecto se repartirá a un nivel, sobre la superficie de ambos. La masa de los dos metales preciosos, oro y plata está representada por los dos estanques y el tubo de comunicación por la relación, de 1 a 15 y medio». (V. ORTI y BRULL «La cuestión monetaria» pag. 161).

(3) Habría, sin embargo, un modo de lograr la fijeza de la *ratio*: adoptar el bimetalismo con carácter internacional: pues como el principal consumo de oro y plata, es para monedaje, un sistema unánime

tal despreciado. Una peseta española, no será, en el extranjero, más que una cantidad de cinco gramos de plata, que valdrá más o menos céntimos, según el precio a que dicho metal se coticie.

Esto, en la vida económica internacional, produce el efecto de desarrollar la exportación. Porque siendo el valor intrínseco de la moneda muy inferior al nominal, la clientela extranjera paga haciendo acuñar moneda por un valor nominal superior al real de los lingotes que compra. Parece, pues, favorecer los intereses de los exportadores: pero esto «consume la propia sustancia del país exportador, porque dá más de lo que recibe (valor *real* de unas mecánicas por valor *nominal* de unas monedas)» (1).

Por el contrario, la fluctuación del cambio, si estimula a la exportación, limita las importaciones: eleva los precios en el interior, alienta la producción y deprime el consumo. En todo país en que la moneda está depreciada, *el exportador gana y la economía nacional pierde*. Esa pérdida se manifiesta para tres entidades principales: 1.º El Estado, que tiene que hacer en oro numerosos pagos en el extranjero. 2.º Los comerciantes importadores, que han de abonar la prima del cambio. 3.º Las empresas y compañías fundadas con capitales extranjeros y obligados a pagar en moneda extranjera los intereses y reintegros de capital. El Sr. Madariaga ha demostrado que cada entero que suba o baje el cambio, supone para la Compañía del

de los pueblos impondría un precio fijo: pero, después de los ensayos de Conferencias hechas en el pasado siglo el *bimetallismo internacional* se considera de implantación imposible, por falta de unanimidad entre los pueblos.

(1) GAY, I. pag. 752. V. en el mismo autor la «serie de Philip-powich», que explica este proceso.

Norte una baja o aumento de 335 mil pesetas y para la de M. Z. A., 300 mil (1).

9. II. *El monometalismo*.—«Entonces, según las explicaciones que anteceden, parece que no hay que vacilar. El sistema monometalista es más sencillo. Zanja todas las dificultades. ¿Por qué no aceptarlo?» Con estas palabras comienza Gide, en su *Curso*, el capítulo que dedica al estudio de este sistema monetario (2).

Hace ya mucho tiempo que, en el mercado internacional, la moneda efectiva es la moneda de oro. A mediados del siglo XIX, la baja en el precio del oro, ocasionada por los descubrimientos de las minas de California y Australia, hizo creer a algunos que esa baja había de estabilizarse, y creyendo que en lo sucesivo sería la plata el metal más apreciado, se sostuvo la doctrina del *monometalismo de plata*, defendida en Francia por Chevalier (3) y en España por el Sr. Vázquez Queipo.

Pero, el predominio de la plata sólo surge en la historia a consecuencia de un hecho excepcional. Nasse eleva a la categoría de una ley histórica *la siempre mayor preferencia que se le dá al oro* (4). Y esta per-

(1) MADARIAGA «*Los cambios y el pago en oro de los derechos de Aduanas*» pag. 279.

(2) GIDE «*Curso*» pag. 345 de la trad. esp.

(3) CHEVALIER «*La baisse probable de l'or*».

(4) «Si en algún caso, la alegoría mitológica de las tres edades de la humanidad —de hierro, de plata y de oro— tiene una aplicación precisa, es a propósito del signo monetario. Era de hierro o de bronce en los orígenes de la humanidad, cuando había pocos cambios; de plata cuando estas relaciones se fueron desenvolviendo; hoy, con la extensión que aquéllas han tomado, el signo ha de ser de oro» (Victor BONNET «*Etdes sur la monnaie*», 1870, pag. 104, cap. 3).

«A cada estado de la civilización, es adecuado un metal más especialmente (LEROY BEAULIEU «*Precis d' econ. pol.*» pag. 216 de la 10.^a edición).

fección se debe, según Nasse (1), a la mayor cautela con que obliga a los Bancos a proceder en los descuentos: según Hoffmann, a que la experiencia enseña que son más las monedas faltosas de plata que las de oro (2): según Levasseur a la mayor facilidad y economía de los transportes (3), y según otros a ser el metal aceptado por Inglaterra y Norte América, que son las naciones que imponen el tipo en el mercado internacional, por ser las que efectúan la mayor parte de las liquidaciones.

Teóricamente «la variación del valor del oro—como ha dicho Carlos Marx—no impide su función como medida de los valores: esa variación toca a todas las mercancías a un tiempo. Un cambio en el valor del oro no dificulta en lo más mínimo su función como escala de los precios». «El valor de la moneda dice el Sr. Pérez Requeijo—puede considerarse invariable mientras no se altere la cantidad de sustancia contenida en la pieza monetaria, siendo los que únicamente varían los valores respectivos de las demás mercancías» (4). Prácticamente, el monometalismo asegura la

(1) NASSE, ob. cit. pag. 401.

(2) Cit. por idem, ob. y loc. cit.

(3) LEVASSEUR «*La cuestión de l'or*».

(4) De hecho, la alteración de valores es continua en la historia. «Se ha calculado que el valor de la moneda era en el siglo VIII once veces mayor que en la actualidad: a principios del IX valía ocho veces más que hoy: en los siglos XIII, XIV, XV y XVI, valía seis veces más: en el siglo XVII, llegó a valer el cuádruplo y el triple, y en el siglo XVIII, el doble que en nuestros días.» (ESPEJO, ob. cit, pag. 113).

Lo que hay es que «el nombre de la moneda no varía: un peso de metal se designa siempre con el mismo nombre: pero el valor del metal varía constantemente. La ley francesa del 13 y la española del 68 llaman *franco* y *peseta* a una cantidad de 5 gramos de plata a la ley de 900 milésimas: pero desde entonces, el valor de esa plata ha

estabilidad de los cambios en el mercado internacional (1) El oro es, pues, para los cambios, el patrón ideal.

Pero el monometalismo tiene, entre otras, las dificultades siguientes:

A) Que los países que quieran implantarlo, tienen que empezar por desmonetizar la moneda de plata, lo cual resulta, sin duda, muy costoso. ¿Merecería la pena, por muchas ventajas que tenga el monometalismo, realizar una experiencia tan cara?

B) Que «la cubierta de oro puede venir estrecha al mundo». Acaso no haya bastante metal amarillo para todas las exigencias del monedaje mundial. «En lo porvenir —dice Nasse— si no se descubre otro campo de oro, la producción de éste tendrá que reducirse al cultivo de filones». Y Suen profetiza «que vendrán tiempos, no importa en que siglo, en que la producción de oro se verá reducida a cantidades tan pequeñas que, por lo que se refiere a la función monetaria, será como si no existiera».

C) Que, en la circulación interior del país, el oro acaso tenga más inconvenientes que ventajas. Es poco

tenido grandes oscilaciones» (GIL PABLOS «Estudios sobre la moneda y los cambios», pag. 53).

Para evitar esa confusión, quería SAY que se prescindiera del nombre de las monedas: y en lugar de decir «esto vale un franco, o una peseta», digamos «esto vale cinco gramos de plata, o tal cantidad de oro». V. sobre la estabilidad del valor de la moneda ARISTÓTELES en su libro *Ética* V. cap. V. MONTESQUIEU «*L' esprit des lois*», lib. XXII, cap. II, y SAY «*Cours complet*» 3.^a parte cap. VI. página 77 y 475.

(1) Entre los países de moneda de oro, el cambio se estabiliza en los límites del *gold-point*, puntos extremos que se determinan por la adición de los gastos de transporte a la paridad monetaria, pues, si el cambio fuera superior, se realizaría el transporte directamente.

divisible, molesto para entrega de cantidades pequeñas, exige que se dediquen a monedas enormes capitales, susceptibles de otro empleo, y tiene el peligro de que la gente lo guarda para atesorarlo, si se trata de un país como España, acostumbrado a ver pagar premios por el metal deseado.

10. *El sistema de cambio del oro.* El último de los sistemas practicados, que es, según Nasse, «el que predomina en los países civilizados», es el sistema «de cambio del oro», *gold exchange standard* (1).

En lo fundamental, el sistema es el siguiente: según hemos visto, el oro, como dice Schield Nicholson «es

(1) NASSE, ob. cit. pag. 391.

Sobre el sistema hay actualmente una larga bibliografía. V. LORIA «*El sistema monetario del cambio de oro*» (tr. esp. Rev. Nac. de Econ. t. IV. pag. 528 y sig). CONNANT «*Principies of money and banking*». PORRY «*Il sistema del cambio aureo*» CARBONERI «*La circolazione monetaria nei diversi Stati*».

El sistema es practicado en la India desde 1873 (V. KEYNES «*Indian finance and currency*», 1913. BENARJEA «*A study of Indian economies*» 1916: en la Somalia italiana desde 1910 (ROSSETTI «*Il regime monetario della colonia italiana*» 1914): en Bélgica (WAIL «*Dei Solidaritat der Geldmarke*» 1903): en Suiza hasta 1919 (V. las obras cit. de PORRY, LORIA y CARBONERI) en Austria, por disposiciones de 1906-7 y 1911-12: (ARIAS «*Principi de economia comercial*» 1917 página 541) en la Argentina desde 1899, en Panamá desde 1905 y en Filipinas hasta 1906: en Brasil desde 1910: en Méjico desde 1904-05. V. sobre este la «*Memoria sobre el establecimiento del patrón oro en Méjico*», del Sr. PÉREZ REQUEIJO, la «*Economía monetaria*» del mismo autor, y «*las leyes y disposiciones relativas a la reforma monetaria*» de LIMANTOUR. Después de la guerra, la más interesante reforma orientada en este sentido es la de Suecia.

Nos remitimos a esa bibliografía para todas las ampliaciones necesarias: porque sólo podemos dar una idea ligerísima, y el sistema es tan complicado que, en una encuesta sobre las prácticas de las Indias, confesaban los banqueros ingleses que «no acababan de entenderlo» («*R. Comisión on Indian currency and finance*», 1913).

un lujo inútil para la circulación interior» (1). Su única utilidad está en las relaciones exteriores. En España, por ejemplo, el oro hace falta para tres fines principales: el cupón del Exterior, los cupones representativos de capitales extranjeros colocados en España, y el saldo contrario de la balanza mercantil (2). El oro, en fin, es necesario para todos los efectos internacionales, pero es más peligroso que conveniente en la vida interior de un país.

Así, pues, en el sistema de cambio de oro, la circulación interior se realiza por medio de monedas de crédito, esto es, de billetes de Banco, o de plata—cuyo valor intrínseco es inferior al legal de la moneda.— Pero esa moneda de crédito es convertible en papel oro *sobre el exterior*, excluyendo así al oro de curso legal y de circulación interior; y la conversión se verifica a una paridad legal establecida, muy próxima al valor real de los metales (3).

(1) En 21 de mayo de 1918, el Sr. González Besada presentó a las Cortes un proyecto de ley estableciendo el monometalismo de oro. «Los ministros que después le sucedieron,— comenta donosamente el ilustre profesor D. Luis OLARIAGA— sintieron la extraña sensación de que a ellos cupiese la alta gloria de dotar a los españoles de monedas de oro para pagar las patatas, y el Sr. Marqués de la Cortina tuvo el feliz propósito de pagar a los funcionarios públicos con el oro que fuese entrando, y convertir en arcas blindadas sus modestos bolsillos» «*La adoración al becerro de oro está en quiebra en el mundo*», Art. en «*El Sol*» 7-V-1919.

Ya se comprende que la utilidad del oro no está en servir para pago de las patatas, ni en desgarrar el fondo de los bolsillos de los empleados públicos... Cada día más, el oro va siendo desplazado de la circulación interior de los pueblos.

(2) MASSÓ ESCOFET «*La crisis monetaria de España: causas y remedios*», Madrid Ryvadeneira 1917.

(3) El concepto que damos en el texto es el de CONNANT, ob. cit. pag. 382 del tomo 1.º. Quizás no sea rigurosamente exacto: pero lo preferimos, por su claridad a la definición de AQUILES LORIA, según

La gran utilidad del oro como moneda está en su cualidad de mercancía de valor universalmente admitido, y que por consiguiente, puede ser en todo momento exportada para compensar los desniveles de la balanza internacional de pagos y cobros: pero el oro puede ser empleado en la economía nacional por dos procedimientos distintos: convirtiéndolo en base y patrón de la circulación monetaria—que es la teoría del monometalismo de oro—lo cual tiene los inconvenientes que hemos señalado: o depositándolo en una caja central y sirviéndose de él únicamente para regular los cambios con el extranjero: para esto, basta—sobre todo en los países que, como España, tienen oro abundante—encargar a sus bancos de emisión del comercio de divisas extranjeras, del cual depende el cambio. Y las reservas que el Banco tiene en las sucursales del extranjero, pueden servir al efecto de cubrir los valores sobre el exterior en que pueda ser convertida la moneda circulante en el interior (1).

la cual «el cambio del oro es aquél sistema en que el Estado se reserva la facultad de convertir la moneda de plata en oro o en papel oro a la par establecida, sin contraer la obligación de convertirla a este tipo, o reservándose el derecho de convertirla en una cantidad menor de oro» (Ob. cit. pag. 529).

Para un estudio a fondo del sistema, véase el libro de J. F. KNAPP «*Staatliche Theorie des Geldes.*» HEYN, BENDIXEN y HELFFERICH han propagado en Alemania el sistema.

(1) A más de estos dos sistemas—emplear el oro para todos los usos o al sólo efecto de los cambios con el exterior—hay un tercer sistema de aprovechamiento del oro en la economía nacional—dice el Sr. OLARIAGA en su artículo citado—que consiste, valga la paradoja, en no aprovecharlo. España es el país que lo ha desenvuelto a la perfección. En el sistema español, se encierra el oro en unos sótanos, y se les cuenta a la gente, de vez en cuando, como está allí velando por el valor de los billetes. Hasta que llega el día en que puede ser exportado con prima, y el Banco se gana entonces unos millones, volviéndolo a mandar por donde antes vino. Está basado

11. *Las utopías monetarias.*—Realmente, acaso ninguna de las instituciones de la vida económica, se preste tanto como esta de la moneda a desbordamientos de la imaginación creadora.

Desde los siglos de la Edad Media, los espíritus innovadores hicieron del problema monetario campo abonado para las elucubraciones de su fantasía, y así, el estudio de las utopías monetarias pudiera dar lugar para un capítulo extensísimo. Pero nosotros vamos a limitarnos a recoger algunas que, por el prestigio de sus autores, por la difusión alcanzada, o por el mayor mérito de sus fundamentos teóricos, merecen la pena de ser tenidas en cierta consideración.

He aquí, pues, algunas de esas doctrinas:

A) *El «dollar invariable»* de Fisher (1). Propone

el sistema en una teoría prehistórica que los ingleses llaman «del becerro de oro» según la cual el oro encerrado infiltra misteriosamente su valor a los billetes que están en circulación».

Pero el sistema no es exclusivo de España. Charles GIDE, en una Conferencia en la Sorbona (marzo de 1916) censurando la conducta del Banco de Francia que, como el nuestro, retenía el oro en sus cajas, decía. «¿Por qué no dá salida a su oro para pagar nuestras compras y mejorar el cambio?» Se nos dice que es preciso guardarlo para después de la guerra, porque entonces hará falta para reembolsar nuestros billetes. Lo comprendo. Pero fijaos en lo peregrino de la respuesta. Antes de la guerra, cuando el Banco recogía todo el dinero del país, y amontonaba poco a poco esta enorme reserva, ¿qué es lo que decía? «Es el tesoro de la guerra. No se puede tocar». Hoy estamos en plena guerra. ¿Ha llegado el momento de tocarlo? Tampoco. «Hay que guardarlo para el día de la paz»—se nos dice— es el tesoro de la paz. No lo toquéis. Entonces si no hay que tocarlo durante la paz, porque se espera la guerra, ni durante la guerra porque va a venir la paz, ¿no sería lo mismo reemplazar ese oro por papel dorado? Su efecto sería el mismo».

(1) FISHER «*The purchasing power of money*» 1911, pag. 341 y sig. *American Economic Review* Dcbre. 1914.—*Quarterly Journal of Economics*, 1913, pag. 213, etc.

este economista la creación de un medio circulante consistente en una moneda o signo de oro o plata, convertible en una cantidad de oro *que tenga un valor determinado en mercancías*. Cuando el valor de las mercancías, por ejemplo, se duplique (1), la moneda se declararía ipso facto convertible en una cantidad de oro mitad de la precedente. Lo que se trata es, en resúmen, de que la moneda tenga siempre la misma *fuerza adquisitiva* de mercancías.

B) *La «moneda-trabajo, de Loria»*. Puesto que el mal dimana de las alteraciones de la moneda, el remedio más radical consiste en sustituirla por otro intermediario general del cambio».

«Si pudiera reemplazarse la masa metálica por otra fiduciaria equivalente, la nación que tal cosa realizara ahorraría una fuerza enorme, que, aplicada a otro destino aumentaría enormemente la riqueza nacional» (2). Inspirado en éstos deseos, propone Aquiles Loria la creación de un billete *convertible en el producto de una cierta cantidad de trabajo*. Tal billete sería aceptado—dice Loria—sin dificultad, y circularía de mano en mano porque cualquiera tendría la seguridad de po-

Contra: GRAZIANI «Riforma sociale» 1913, pag. 726. PATTERSON «*American Economic Review*» 1913, pag. 869. CLARK, idem. Sptbre 1913. TAUSSIG «*Quarterly Journal*» 1913, pag. 406. GINI «*Riv. di Sociologia*» 1913, pag. 230.

(1) Actualmente, por ejemplo, el marco alemán cambia de valor por minuto. En el sistema de Fisher circularía un billete o signo de metal cambiable por el valor de una cierta cantidad de mercancía por ejemplo, de un presupuesto medio de familia obrera, o de una ración de determinado producto: y por medio de los *index-numbers* cuyo mecanismo explicaremos más adelante, se fijaría diariamente (o por plazos fijos) el importe de dichos artículos, por el cual sería cambiable la moneda.

(2) GAY, ob. cit. I, pag. 769.

der convertirlo cuando quisiera en la cantidad de trabajo que representa (1)

C) El «*contabilismo social*» de Solvay (2). El tratadista belga Ernesto Solvay también trata de eliminar por completo la moneda. Una vez valuado el patrimonio de cada ciudadano, cada cual, en vez de tener una cantidad de dinero para hacer sus compras, tendría un «*carnet de compte créditum*», una libreta talonaria expedida por el Banco, con arreglo a la fortuna del interesado, cuya solvencia apreciaría el mismo Banco, haciéndose las compras y ventas, en una palabra, las transferencias de crédito—por un simple giro de partidas realizadas por un mecanismo análogo al de los *Clearing-Houses*. (3). «Sistema—dice un tratadista—más propio de la Icaria de Cabet que del Estado belga» (4).

12. *Derivaciones de la guerra en el orden de los sistemas monetarios.* La pasada guerra, «rompiendo los hilos que contribuían a formar la urdimbre de la vida económica internacional» (5) trastornó fundamentalmente el régimen monetario del mundo. Al estallar la contienda, la primera impresión que súbitamente experimentaron los hombres de negocios fué la de un caos. Todos contaban que el final sería rápido, y, por de pronto, los pueblos se encerraban en sus fronteras, tendiendo al aislamiento.

(1) Aquiles LORIA «*Il valore della moneta*» (vol. VI de la *Bibl. dell' Ec.*)

(2) SOLVAY «El contabilismo social» (tr. esp. de D. Teodoro PEÑA V. el art. publicado por éste en la revista escolar sevillana «*Alma Mater*» 9 mayo 1914, pag. 14).

(3) De estas instituciones nos ocuparemos en el capítulo siguiente.

(4) V. GAY, I, pag. 772.

(5) V. PORRI «¿Existe el comercio internacional durante la guerra?» *Rev. Nac. de Econ.* 1918. t. IV, pag. 43.

Puede decirse que en los comienzos de 1915 estaba «eliminada de la faz del mundo la economía mundial, y las economías nacionales resurgían, estando en suspenso el tráfico exterior y no habiendo otra posibilidad de aprovisionarse, sino en el interior del país» (1).

Pero pronto, las naciones se convencieron de que no podían vivir de sus propios recursos, y de que la guerra había de durar mucho tiempo. Intervenidas por los Estados todas las industrias aplicables a las artes de la guerra, y movilizada la casi totalidad de la población adulta masculina, los artículos necesarios para la vida, y gran parte de los precisos para la guerra, tuvieron los países beligerantes que adquirirlos en el extranjero. Y a tiempo que los pueblos en lucha disminuían al mínimo sus exportaciones a los neutrales, importaban de ellos en cifras fabulosas. Los Estados Unidos, ya en 1915, duplicaron el importe de sus exportaciones; y España no permaneció tampoco insensible a estas alteraciones en las fuentes del universal intercambio (2).

Y es que, como ya había observado Adám Smith, «los ejércitos y las armadas no se mantienen con oro y plata, sino con mercancías consumibles» (3). La necesidad del abastecimiento obligó a los imperios centrales a surtirse, a cualquier costo, en Suiza, Escandi-

(1) ALBERTI, Giorn. deg. Econ. enero 1915, pag. 23 y sig.

(2) Las exportaciones españolas que en 1914 eran de 875 millones de pesetas, subieron en 1915 a 1.242 millones y en 1916 a 1.391 millones y medio. En cambio, las importaciones fueron en 1914, 1.019 millones: en 1915, 967 y medio y en 1916, 912.900.000 pesetas.

Particularmente, fué formidable el aumento de las exportaciones a Francia. En 1917, llegaron a ser seis veces mayores que en los años de la preguerra.

(3) A. SMITH «*The Wealth of Nations*», lib. IV. c. I.

navia, Holanda y Rumania, y a los aliados a traer los productos necesarios, de España o de América. Y así, abiertos los chorros del oro por los cauces de la exportación, la salida de metal amonedado no se contuvo ya. Sólo en 1917, según la estadística del comercio exterior entró en España oro por valor de 590.770.000 pesetas.

Así, el oro desapareció de la circulación de los pueblos en guerra, y fué a refugiarse en los *stocks* de los Bancos, o en los países neutrales de Europa y América. Su producción, que era normalmente valuada en unos 92 o 93 millones de libras, subió en 1915 a cerca de 96—por el afán de los beligerantes de procurarse oro para sus necesidades futuras—y luego siguió en baja constante, hasta llegar en 1919 a unos 75 millones. Esta crisis obedecía, sobre todo, a que el Gobierno de Inglaterra que es el principal mercado de oro del mundo, había controlado la producción, manteniendo la onza standard a 77 chelines 9 peniques, no obstante la subida del costo de extracción.

Pero la crisis de la plata fué mucho más curiosa. Empujada por la paralización de las minas mejicanas y por las demandas incesantes de Asia, afectada al mismo tiempo del alza general en todos los artículos—puesto que ella no estaba controlada como el oro—sube de precio, en proporciones imprevistas, ese metal que desde 1870 venía arrastrando una tendencia a la baja. En 1914, la onza de plata (31'103 gramos) se vendía en Londres a 27 peniques: en 1916, a 37: en 1917, a 55: en 1918, a 62: en 1919, a 66: en 1920, a 88. Mientras que la *ratio* era de 34'19 a principios de la guerra, llegó a traspasar la paridad legal de 15'50, en términos que se inició su desmonetización para venderla al peso. Inglaterra tuvo que rebajar la ley de su moneda de plata desde 950 a 500 milésimas de metal fino.

Alemania la retiró de la circulación, comprándola a los particulares a razón de 6 marcos 25 pfennings papel por marco plata. Francia trató de denunciar el convenio de la Unión latina, y en España, en 1917, fueron exportadas 13.260.000 pesetas en plata, y al año siguiente 6.360.000: mientras que la plata importada fué sólo de millón y medio de pesetas el primer año, y de medio millón el segundo (1). Así pues, mientras el oro se refugiaba en los países neutrales, la plata desaparecía: era desmonetizada, para venderse en barras, o tomaba los ingentes caminos del Asia, de donde no volvería a retornar... La peseta española fué la moneda predilecta en los mercados del mundo.

Agotadas, por los países beligerantes, y por los cauces de la exportación, sus reservas metálicas, comenzaron a vender, en el extranjero, sus valores públicos e industriales, a fin de proporcionarse monedas con que pagar a los países exportadores: pero éstos prohibieron pronto la introducción, pignoración y suscripción de valores extranjeros (2): entonces, los beligerantes iniciaron la compra de títulos de sus países acreedores, para ofrecerlos en cambio de las mercancías recibidas (3).

(1) Datos de las Estadísticas oficiales de la renta de Aduanas.

(2) Así lo hizo, en España, el R. D. de 14 de junio de 1916, y R. O. complementaria de 10 de agosto del mismo año.

(3) Esto motivó que, siendo los valores españoles medios de inversión de capital e instrumentos de liquidación, se formase alrededor de los mismos un ambiente que determinó el alza de su capitalización. Y se acudió también, como procedimientos complementarios, a abrir créditos a los compradores extranjeros, haciendo que sus letras, avalados por la Banca del país de origen, fuesen descontadas por los Bancos españoles y redescontadas por el Banco de España, Y al lado de esos créditos, un gran número de Bancos extranjeros empezaron a abrir sucursales en España, admitiendo en forma de depósito capitales españoles, a los cuales la prohibición del Go-

Pero la existencia de numerario seguía siendo apremiante, y hubo que satisfacerla. «La guerra—dice Gustavo Cassel—(1) fué costeadada en todos los países por el procedimiento de fabricar dinero». Para ello, la moneda de papel se convirtió insensiblemente en *papel moneda*. Se entiende por moneda de papel un documento (del cual son tipo nuestros billetes del Banco de España) que tiene curso legal y que a voluntad del poseedor se puede cangear en numerario metálico por su total importe; y por papel moneda un billete que tiene curso forzoso y fuerza liberatoria; pero que no es convertible en cualquier momento en efectivo, sino solamente cuando lo acuerde el que lo emite (hipótesis totalmente imposible en los países que, como Austria, Alemania o Rusia han elevado su circulación fiduciaria a términos fabulosos).

Se empezó, pues, por autorizar a los Bancos nacionales a aumentar la suma de los billetes en circulación: como el numerario escaseaba, se hicieron billetes de pequeñas sumas (uno o medio francos, uno o medio marco) y aún no siendo esto suficiente, se conocieron en tales países monedas extravagantes y de

bierno no permitía emplearse en valores extranjeros, y esperaban que el papel extranjero subiese su cotización. (MASSÓ «*Cuestiones que plantea el cambio internacional*») Quedaban las operaciones de giro—de crédito subjetivo, puesto que tales documentos no podían cambiarse en mercancías ni en oro—.Pero también las prohibió la R. O. de 29-X-918, acentuándose así la baja del cambio alemán. Con todo esto, se perdió una magnífica ocasión para haber realizado la nacionalización de la industria española. Nuestros capitalistas prefirieron lanzarse al agio, que no pudieron evitar múltiples disposiciones oficiales (R. D. 11-VIII-918; 29-X-919 etc).

(1) Folletos publicados por la sección financiera de la liga de las Naciones como preparatorias de la Conferencia Internacional de Bruselas.

ocasión, tales como los sellos postales, las chapas de los camareros y los «tickets» o vales de los establecimientos mercantiles: pero, como, al mismo tiempo, la importación exigía la salida del oro acumulado en los Bancos, fatalmente los billetes dejaron de ser cangeables en metálico, aunque conservaban su fuerza liberatoria. Roto el equilibrio, la fabricación artificial no se contuvo ya. Cada día se emitían nuevos billetes inconvertibles, hasta que, después del armisticio, Rusia y Alemania llegaron a tener algunas docenas de imprentas, al servicio del Estado, trabajando a toda marcha y lanzando diariamente centenares de millones de marcos o de rublos a la circulación...

Naturalmente, por una lógica consecuencia de la teoría cuantitativa de la moneda (1) a medida que aumentaba el papel circulante, aumentaba también el precio de los artículos, y el papel —aunque de obligado curso, por tener en el interior del país poder liberatorio— tenía un valor precario y variable (2). En el extranjero este papel moneda sólo podía circular, naturalmente, en atención a la potencia adquisitiva que representara dentro del país emisor (3).

(1) Si, como Marx explicaba $M = \frac{S}{V}$, como el cociente M (dinero circulante) aumentaba continuamente y el divisor V (velocidad de la circulación, número de operaciones comerciales efectuadas) estaba estacionario o disminuía, era lógico que el dividendo S (suma de precios) creciera. Sin contar con que la disminución del rendimiento obrero tendía también a subir los precios.

(2) Al principio, con alternativas de altas y bajas, cuando se tenían esperanzas de que la victoria permitiera al Banco el reintegro del papel emitido: después, en continua baja en los países derrotados, y con alternativas en los triunfantes.

(3) Si, por ejemplo, con X marcos, puede adquirirse un objeto determinado—v. g., una máquina de escribir—nosotros daríamos por esa cantidad de marcos las pesetas en que podamos evaluar esa máquina.

El oro y la plata concluyeron por quedar totalmente excluidos de la circulación interior. Y en el mundo entero se produjo la *inflación* monetaria, con todas sus desastrosas consecuencias (1).

Afirma FLORA (*Scienza delle Finanze*) y repiten GAY (pag. 764) y ESPEJO DE HINOJOSA (pag. 122) que «el papel moneda no es exportable, puesto que no pudiendo circular sino en el país donde impera, no puede servir para los cambios internacionales». Sin embargo, los *marcos-papel*, colocados en España, dan buena prueba de que el papel moneda es exportable (y su exportación dicho sea de paso fué otro de los recursos a que acudieron los pueblos en guerra para proporcionarse la *moneda-sana* necesaria para su comercio).

Lo que hay es que la moneda de papel, al exportarse, se valua por la cantidad de oro o plata en que es cangeable; y el papel-moneda por las mercancías en que pueda cambiarse (ya que no se puede cambiar por oro) o sea por su *fuerza adquisitiva* en el interior del país.

(1) Se entiende por inflación la excesiva circulación de papel moneda (MACINDOE, *The Economist*, Febrero 1918) o como dice EDGEWORT (*Inflation again*) «el aumento del instrumento de los cambios con más rapidez que el aumento de producción».

El dinero del mundo se calculaba en 1912 (con exclusión de India y China) en 2.500 millones de libras esterlinas y en 1917, en 6.500 (*The Economist*, diciembre 1917).

Para que se observe la proporción del aumento de numerario, he aquí algunas cifras, deducidas de los balances bancarios:

En 1914 (antes de la guerra)

(Calculado en millones de pesetas al cambio actual)

	Oro	Plata	Billetes
Alemania.....	1.691	118	2 374
Bélgica.....	262	56	1.119
Dinamarca.....	110	—	219
España.....	543	658	1.919
Estados Unidos.....	1.208	101	80
Francia.....	4.104	640	5.912
Inglaterra.....	1.004	—	733
Italia.....	1.105	89	1.730

Al firmarse el armisticio, Inglaterra declaró libre el mercado del oro, cesando en el *control* de los precios (1): con lo cual, el oro comenzó a subir de precio, a tiempo que la plata bajaba (2), con lo cual aquél pasó a ser de nuevo — firmemente sostenido por Inglaterra y por Norte América — la mercancía reguladora del mercado internacional. Y aunque cada vez más restringido en la circulación interior, los precios mundiales se entienden siempre referidos a moneda de oro, y las restantes monedas sólo circulan en atención a la capacidad adquisitiva de que puedan gozar — que es siempre muy escasa —.

En octubre de 1923

(millones de pesetas al cambio actual)

	Oro	Plata	Billetes
Alemania	1.256	87	4.839.070
Bélgica.....	269	60	6 891
Dinamarca.....	320	6	627
España.....	2.525	658	4.105
Estados Unidos.....	13.360	644	11.235
Francia.....	5.536	291	37.221
Inglaterra.....	3.187	—	3.080
Italia.....	885	76	13.050

(1) En enero de 1920, el oro valía ya 117 chelines, y en febrero subió a 127. Desde entonces, inició una ligera tendencia a la baja.

(2) Una peseta, franco, lira, etc, que tienen 4⁵ francos de plata pura (4¹/₇₅ el franco francés) al precio de 63 peniques la onza, tienen un valor intrínseco de 94 céntimos suponiendo los cambios a la par con la plaza de Londres. Gracias a la diferencia de los cambios, no se extendió más la desmonetización: pero ya a fines de 1919 la Dirección General del Tesoro Público solicitó autorización para vender la plata procedente de la recogida de *duros sevillanos*.

Ultimamente (noviembre de 1923) el precio del oro en barras es, en Londres, de unos 92 chelines la onza; y la de plata, de unos 32 peniques. Obsérvese cuan importante ha sido la baja.

Así, los pueblos tienden ahora cada vez más al sistema de cambio del oro, puesto que éste es necesario para el comercio mundial y para el tráfico interior es insuficiente, y los billetes circulantes no pueden ser en él convertibles (1).

13. *El problema monetario español*.—No intentaremos ahora hacer una historia del desarrollo monetario de España. Indicaremos sólo que en tiempos de la dominación romana empezaron a acuñarse en nuestra patria monedas propias, hasta que en la época de Calígula se decretó el cierre de las fábricas existentes en la península, que ascendían a 96 (2). Los visigodos respetaron el sistema monetario romano, y sobre las mismas bases decretaron desde los tiempos de Liuva I nuevas acuñaciones (3). Los árabes dieron a las monedas nuevas denominaciones y leyendas (4) pero no alteraron lo fundamental. En la Edad Media, la moneda sigue un curso caótico, alterándose el valor del dinero, unas veces (5), cediendo otras, a particulares el

(1) Esta necesidad de moneda de oro, principalmente para los fines del comercio exterior, es la que ha producido últimamente dos nuevas monedas: en Rusia el *chervonets*, billetes equivalente a 10 rublos oro, y garantizado por oro hasta un 50 por 100: en Alemania el *Rentenmark*, emitido por un Banco que tiene un capital de 3.200 millones marcos oro, garantizado con hipotecas sobre la propiedad territorial e industrial. (Antes, Alemania había intentado emitir el *marco de centeno*, cambiable por granos y no por oro).

(2) COLMEIRO, ob. cit. t. 1, cap. XI.—DELGADO «*Nuevo método de clasificación de las medallas autóctonas de España*», t. 1, 1871.

(3) V. Fuero Juzgo, lib. VII, leyes 1, 2 y 5.

(4) De origen árabe es la palabra *maravedí*, que significa moneda. Su acuñación se atribuye a Alfonso VI en 1.085.

(5) Así lo hicieron, en España, Fernando IV, Alfonso X, Sancho IV, Fernando IV, Alfonso XI, Enrique II y Juan I «siendo tales los daños, en especial para los pobres, que no se pueden contar» según decían ya en 1469 los Cortes de Ocaña (MARIANA, «*De moneta mutatione*» tr. esp. de P. y Margall en la Bibl. de A. E.).

privilegio de la acuñación (1). Tan grandes fueron las modificaciones que de un marco de media libra (2) se obtenían en tiempos de Alfonso X, 130 maravedies: en tiempos de Enrique II, 200: de Juan I, 250, de Enrique III, 500: de Juan II, 1000, de Enrique IV, 1250: de los Reyes Católicos, 1210 y de Fernando VII; 5440.

Durante el siglo XIX se dictaron múltiples disposiciones (3) hasta que en 19 de octubre de 1868. Figuera la dictó las bases del sistema actual que en lo fundamental es idéntico al de la Unión latina (4):

Desde entonces, hasta 1901, sé habían acuñado, en España 382.054.957 monedas, por un valor de 1.287.678.807'40 pesetas. De oro, han sido acuñados en España 14.976 piezas de 100 pesetas: 749.601.825, de 25: 154.796.830 de 20: y 1.238.690 de 10. Ante la crisis de la plata, la ley Urzaiz de 28-XI-1901 ordenó suspender la acuñación de las monedas de plata de 5 pesetas.

(1) Así lo hizo primero doña Urraca y luego Enrique II: y ya en tiempos de Enrique IV, funcionaban en España, con debida autorización 150 casas de moneda, que hacían un lucrativo negocio.

(2) La libra tenía 16 onzas: la onza, 8 ochavos, 16 tomines y 12 gramos.

(3) Const. esp. de 1812. art. 171: R. O. 4-IX-1913: Const. 1837 1845, 1856, 186): R. O. 15 abril 1848: ley 26 junio 1864 (declarando al escudo unidad del sistema monetario).

(4) Principales disposiciones complementarias son: R. D. 21-V-1875 sobre curso legal de la moneda de bronce: acuerdo franco-español 14-II-1891 dando curso legal a la moneda francesa: ley 20-III-906: R. D. 23-III-906: ley 2.-XII-912: R. D. 10-VIII-920 sobre pago en oro de derechos de aduanas. Y la ley Urzaiz de que hablamos en el texto.

Sobre la casa de la moneda y la forma de acuñación, v. Instr. 20-IX-1864: R. D. 13-VI-1882: Regl. 7-III-1894: R. D. 12-X-1903.

Contra la opinión de SCHMOLLER que cree que fué Inglaterra, en 1666, la primera nación que conoció la acuñación gratuita (ob. cit. t. III, pag. 177) PÉREZ REQUEIJO reivindica en honor para España (Ordenanzas de Medina del Campo, 13-VI-1497: Nav. Rec. lib. 9. tit. 27, ley 2).

De esa suma, al comenzar la guerra europea existían en la Caja del Banco de España 707 millones en plata y 567 y medio de oro (totalmente abolido de la circulación interior) (1). Las alteraciones de la ratio y el saldo, siempre desfavorables, de nuestra balanza de comercio, produjeron diferentes crisis monetarias (2). Y cuando parecía que la situación tendía a normalizarse, vino la guerra a trastornar otra vez la situación. España se vió lanzada a la vorágine de la circulación. El límite de la circulación de billetes fué aumentado (3) y las reservas del Banco también crecieron: En julio de 1920 había 2.452.402.000 pesetas en oro y 609.481.000 en plata.

El Sr. González Besada, en su proyecto de ley de 21 de marzo de 1918 quiso establecer el monometalismo oro (4): pero el propósito tuvo mala acogida, por coincidir con un momento en que el oro estaba depreciado y excluído de la circulación interior de todos los países importantes.

(1) CANGA ARGÜELLES calculaba en 1772 que existían en España 1.221.557.223 pesetas: SERRA Y RULL, en 1870, 1600 millones en oro, 50 en plata gruesa y 500 en plata fraccionaria. SANROMÁ en 1881, 1200 millones de pesetas, de los cuales estaban en oro 700. SOETBEER, en 1886, 883 millones en oro y 557 en plata.

(2) En el discurso citado de VILLAVERDE, pueden encontrarse datos interesantes sobre el curso de la *ratio* y de los cambios internacionales en España.

(3) Por R. D. de 8 de agosto 1918, a 3.500 millones: por R. D. de 2 enero 1919, a 4.000: por R. D. 26 diciembre del mismo año, a 4.500. Por ley de 29 diciembre 1921, a 5.000 que podrán elevarse hasta 6.000 previo acuerdo del Gobierno.

(4) Ya el R. D. 20 agosto 1876, establecía, teóricamente, el monometalismo: pues decía en su art. 3, que el Gobierno quedaba autorizado, cuando hubiera oro bastante para fijar la fecha a partir de la cual sólo sería obligatoria la admisión de la plata hasta el límite de 150 pesetas, lo cual equivalía a su consideración como moneda divisionaria.

Perdida esa ocasión, en que el tránsito pudo hacerse sin pérdida, — y aun con beneficio —, España ha seguido sin política monetaria definida, y el oro comenzó a marchar de nuevo. Ultimamente parece prevverse la posibilidad de un sistema internacional de cambio de oro, en el cual debe participar el Banco de España (1) pero nada se ha hecho, y la determinación de una política monetaria a seguir, es de una necesidad imperiosa (2).

(1) «En el caso de que el Gobierno con arreglo a las facultades que las leyes conceden, por espontáneo y singular acuerdo o en virtud del concierto internacional en el que participa España, decida ejercer una acción interventora en el cambio internacional y en la regularidad del mercado monetario, el Banco de España, si esta intervención se efectúa por su mediación o con su intervención, participará en la misma proporción que el Estado en las operaciones a que dicha política dé lugar» (base 7 de la ley de 29-XII-1921).

(2) V. sobre esto SORO «*El problema monetario español: necesidad de un criterio nacional*» Madrid Rivadeneira 1923.

Elementos auxiliares del comercio

(Continuación)

II.—EL CREDITO

1. *Su concepto.*(1)—Desde el régimen primitivo, basado en la permuta de productos, hasta el régimen monetario, se había realizado un formidable progreso: pero el sistema monetario no representa más que una parte infinitesimal en la vida económica.

(1) WAGNER «Crédito y Bancos» (tr. esp. en la *Economía* de BUYLLA) PÉREZ REQUEIJO «*Economía bancaria*» CAMBÓ. «*Ordenación bancaria española*».

Idem «*La banca nacional*» VENTOSA «*El problema del crédito*» (ambas en el libro «*El pensamiento catalán*») SÁNCHEZ DE TOCA «*Organización bancaria del crédito industrial*» «*Los bancos de emisión y la política económica de la guerra moderna*» MIÑANA y GALVARRIETO «*Los bancos de emisión antes de la guerra, en la guerra y después de la guerra*» GALVARRIETO «*El Banco de España*» VÍCTOR PÀRET «*El Estado y el Banco de España*» CABALLERO «*Temas bancarios*» ROTA «*Principii di Scienza bancaria*» FERRARIS idem VITI DI MÀRCO «*La funzione della banca*» MACLEOD «*La teoria e la pratica delle Banche*» (tr. it. Bib. dell. Ec.) FISKE «*The Modern Bank*» CONNANT «*Money and Banking*» GILBART «*History, principles and practice of Banking*» COURCELLE SENEUIL «*Les operations de banque, traité theorique et pratique*». KNIES «*Der Kredit*» KAUFMANN «*La Banque en France*».

La moneda no es más que una ínfima porción de la riqueza del mundo, y sería un instrumento insuficiente inadecuado y primitivo para servir todas las necesidades del intercambio. Es necesario pues, otro instrumento que venga a complementarla.

Este nuevo instrumento, se denomina *crédito*. Los autores parten de distintos puntos de vista para definirlo (1). Pero el más generalizado es el concepto de Knies: «el crédito es un cambio de productos con productos, caracterizado por el hecho de que las dos prestaciones no son coetáneas. En un determinado momento se dá un cierto producto, y en un momento sucesivo se obtiene el bien correspondiente». En resumen, en el crédito se entrega un bien, a cambio de una promesa de pago.

Su origen histórico se pierde en la noche de los tiempos (2). Comenzó, seguramente, por alguien que al vender una mercancía, no exigió la entrega simultánea del precio, sino que permitió al comprador diferirla hasta cierta fecha, en la confianza de que cumpliría lo ofrecido. O por alguien que, en atención a necesidades urgentes de otro, le entregó una suma de dinero, con promesa de que la devolvería. La *venta a plazos* y el *préstamo* son, en efecto las formas típicas del crédito. Y su origen en un acto de confianza personal,

(1) NEBENIUS Y THAEL, ateniéndose a la etimología creen que «crédito es la confianza en que una promesa ha de ser cumplida». Pero, en las modernas combinaciones de crédito con garantía (prenda, hipoteca, etc) el factor confianza personal ha desaparecido por completo.

(2) HILDEBRAND clasifica la evolución económica en tres periodos: del *cambio natural*, caracterizado por el trueque directo; del *dinero* caracterizado por la compraventa, y del *crédito* caracterizado por el préstamo y la venta a plazos. Pero no hay que entender que estos periodos se suceden cronológicamente, sino que pueden ser coetáneos.

está expresado en la misma etimología de la palabra *crédito* (del verbo latino *credo, is ere*).

2. *Instrumentos del crédito*.—El primer acto de crédito y el más sencillo, es la promesa verbal. Pero pronto, para mayor garantía del acreedor, surgió el *recibo, pagaré o abonaré simple*, en que se hace constar por escrito el hecho de la entrega (de dinero o de productos) y el compromiso de devolver una cantidad equivalente dentro de un plazo fijado.

Mas, con el simple recibo, el crédito sólo puede pagarse en una fecha determinada y a una persona determinada (el acreedor). Si este quiere transmitir el crédito a un tercero para que lo cobre, tiene que renovar el documento, o conseguir la conformidad del deudor. Para obviar esta dificultad, se inventó el *vale o pagaré a la orden*, que ya no es pagadero al acreedor personalmente, sino a su orden, es decir, a la persona que indique: y esta indicación la hace por una simple fórmula: «Páguese a la orden de D...» seguida de la fecha y de la firma; cuya fórmula se denomina *endoso*, por ser costumbre escribirla al respaldo del documento (del francés *en dose*) (a la espalda) (1). Aunque esto

(1) Hay dos clases principales de documentos endosables: el *pagaré a la orden* por el cual una persona se compromete a abonar, en cierta fecha, una cantidad a la orden de un tercero, y la *letra de cambio*, por la cual una persona (el librador) *manda a otra* (el librado o pagador) que entregue, en una fecha determinada (a tantos días vista) una cantidad *a la orden* de un tercero (tenedor o tomador). El antiguo derecho exigía que librado y librador residieran en distintas plazas, con lo cual la letra era sólo un instrumento de *cambio trayectivo*. Si teníamos que pagar dinero en otra plaza, acudíamos a un Banco, y éste (mediante recibo del importe y de su comisión), nos daba una letra ordenando a su corresponsal en esa plaza hacer el pago. Pero el derecho moderno permite que librado y librador residan en la misma localidad: con lo cual la letra viene a representar un préstamo, y no un cambio trayectivo: el tenedor es el

simplificaba mucho la transmisión, todavía se ideó otro medio para facilitarla. Y se emplearon los documentos *al portador*, es decir obligaciones de créditos pagaderas el día de su vencimiento a la persona que los presente, y que, sin endoso alguno, se transmiten de mano en mano, llegando a rivalizar con la moneda. Pero todavía estos vales al portador, como sólo son pagaderos en una fecha determinada, se perjudican si se presentan al cobro con antelación o con retraso. Para evitarlo, se inventó, finalmente el más perfecto de todos los instrumentos de crédito: el *billete de Banco*, obligación pagadera a la *vista* y al *portador*, es decir, en todo momento y a cualquier persona que la presente. Nos limitamos aquí a esta indicación, que habremos de desarrollar más adelante.

3. *Divisiones del crédito.* — Entre las muchas divisiones que se han hecho del crédito, merecen ser especialmente indicadas las siguientes:

A) Por razón de la persona del prestatario, se divide en crédito *público* y crédito *privado*, según se haga en beneficio del Estado o de un particular.

B) Por razón de la garantía en que se funda, o el crédito se efectúa atendiendo únicamente a la confianza que en el deudor se tenga por sólo su promesa,

acreedor, el librado el pagador, y el librador el fiador (que puede ser eliminado mediante las fórmulas «a mi propia orden» o «a mi propio cargo»).

Hay también otros dos instrumentos que pueden ser a la orden: la *libranza*, que no tiene con la letra diferencia alguna, si no es de carácter histórico, y el cheque (que puede ser nominativo, a la orden o al portador) por el cual una persona ordena a su banquero ceder a otra todos o parte de los fondos que tenía en su poder, precedentes del primero.

En Inglaterra se emplea otro documento especial nominativo y a la vista de redacción muy concisa: se limita a las letras Y. o. u. (*Y owe you*) seguido de la cantidad, nombre del acreedor, fecha y firma.

verbal o escrita de reintegrarnos, o se exige de alguna forma accesoria que nos asegure en buena fe y sin solvencia. Esta forma puede consistir en el hecho de que otra persona se solidarice con el deudor, uniendo al de éste su propio crédito personal, ofreciéndose a pagar por el deudor en el caso de que éste no lo haga. A esto se denomina *fianza*. O bien, puede quedar afecto al pago un bien mueble o inmueble. En el primer caso, el bien en que consiste la garantía pasa a poder del acreedor, que lo retiene en *prenda*—como suelen hacer, por ejemplo, las casas de préstamos—reintegrándolo al deudor cuando éste cumpla su obligación.

Si la garantía consiste en un inmueble, no es necesario que éste pase a poder del acreedor, cuyos derechos quedan suficientemente garantizados con que en el Registro de la Propiedad se haga constar, en una anotación, la *hipoteca* de la finca, esto es, el hecho de estar afecta a un préstamo, y si la finca se vendiera el nuevo comprador sería responsable de las deudas que sobre la finca gravasen. El crédito con garantía de muebles, que pasan al acreedor, se llama *crédito pignoraticio*: el garantizado por inmuebles que quedan en poder del deudor, *crédito hipotecario*. Puede también pactarse que el inmueble pase a poder y explotación del acreedor, hasta que éste se reintegre del crédito, cuya garantía se denomina *anticrecis*: o en casos especialísimos, que el mueble quede en poder del deudor, a cuya garantía se llama *prenda sin desplazamiento* (1).

(1) La *prenda sin desplazamiento* se aplica más especialmente al crédito agrícola, y recientemente a la garantía de un automóvil (forma que explicamos en nuestro libro, de próxima publicación. «*Los problemas jurídicos, económicos y sociales del automovilismo*»).

Los conceptos aquí expuestos sobre la *prenda* y la *hipoteca* no son rigurosamente exactos, jurídicamente. Pero un análisis más pre-

C) Por la finalidad perseguida con el crédito, se puede dividir éste en *crédito de producción* y *crédito de consumo*, y el primero en tantas clases como ramas existan en la economía nacional (agrícola industrial, minero, comercial, etc) (1).

4. *Modalidades especiales.*—Se desprende de lo expuesto que el crédito, cuyo modesto origen hemos indicado, es hoy un hecho cotidiano, que llena toda la vida económica moderna. Sin ánimo de agotar la materia, indicaremos las modalidades principales con que acuden al crédito las diferentes personas y clases:

A) *Los particulares.*—Un particular suele acudir a *crédito de consumo*, de algunas de las formas de que hemos hablado: o bien la *compra a plazos* (las personas que tienen un sueldo mensual, suelen liquidar sus compras a principio de mes) o bien el *préstamo*, a que acudan para nivelar desequilibrios momentáneos del presupuesto doméstico, recibiendo—con o sin garantías—una cantidad (generalmente en metálico, aunque puede ser también en especies) y comprometiéndose a reintegrar en un plazo fijo una suma

ciso nos obligaría a apartarnos demasiado de lo esencial del tema. Hay una clase de cosas muebles—los buques—que también son susceptibles de hipoteca.

Hay también crédito *mixto*: en que se exige una prenda, y uno o dos fiadores.

(1) WAGNER habla también de crédito *propio* (puro, intencional) en que la intención esencial de los partes es un acto de crédito (por ejemplo, un préstamo) y crédito *necesario*, en que, por efecto del mismo contrato, surge forzosamente, una prestación en que las daciones no son simultáneas.

Así, todo alquiler supone un crédito forzoso: si se paga anticipado, es crédito del arrendatario al arrendador; si se paga vencido, crédito del arrendador al arrendatario. (ob. cit. pag. 86 de la tr. esp.)

equivalente, soliendo fijarse también una ganancia para el prestamista, que se llama *interés* (1).

B) *Los comerciantes*.—El crédito mercantil tiene formas muy distintas. Existe, por ejemplo, el crédito personal, que sus proveedores conceden a un comerciante por sus condiciones de moralidad y de solvencia, o que se manifiesta por los préstamos y anticipos que puedan hacerle los capitalistas o los Bancos, (soliendo también fijarse un tipo de interés). Otras veces, estos créditos—que suelen consignarse en un pagaré o en una letra—se efectúan con garantía de efectos o valores.

Pero la forma principal del crédito comercial se manifiesta por el *descuento de efectos*. Cuando un productor o un comerciante vende una mercancía determinada, recibe, generalmente, en cambio, un título endosable (letra, pagaré o cheque) que vence en una fecha determinada. Y en lugar de hacerlo efectivo a su vencimiento, suele cederlo a un Banco, que lo paga anticipadamente, con el correspondiente *descuento* (2).

C) *Los industriales*.—Estas formas del crédito comercial, no suelen bastar a los industriales, que necesitan sumas muy cuantiosas para montar su industria, construir su fábrica, instalar, reparar y modernizar su *utillage*, etc. Por eso, una de las modalidades más usuales del crédito industrial es la emisión de *obligaciones*. Se denominan así títulos representativos de un crédito contra una casa mercantil, que dan

(1) Estos préstamos pueden ser hechos por *capitalistas* o por *bancos* «De una manera general, y salvo raras excepciones, los préstamos a larga fecha son hechos por capitalistas, y los préstamos a corto término por los bancos» (LEROY BEAULIEU, «*Traité th. et prat.*», t. 3, pag. 489, 6.^a edic),

(2) Véase en una nota posterior, la indicación de los efectos que produce toda alteración del tipo del descuento bancario.

derecho al cobro de un interés fijo, y que están garantizados con los bienes del deudor que especialmente se declaren afectos. La emisión de obligaciones se hace lanzando al mercado un gran número de títulos, de cantidades relativamente pequeñas—suelen ser entre nosotros de 500 o 1000 pesetas—y contando generalmente con algún Banco que asegure la emisión, colocándola entre sus clientes. Pero a esta forma de crédito no suelen acudir más que las sociedades anónimas de alguna importancia, las que, junto a un crecido *capital-acciones*, suelen tener otro *capital-obligaciones*. Sabemos ya que el accionista es un socio, (Gral, VI, 7, pag. 191 del tomo 1:) y acabamos de ver que el obligacionista es un acreedor.

Además, los industriales suelen conceder a su clientela plazos de pago relativamente largos. Y como la generalidad de los Bancos sólo conceden préstamos o descuentos a plazos cortos—ordinariamente menores de 90 días—o fundan Bancos especiales para desenvolver el crédito industrial, o acuden a créditos a corto plazo con sucesivas renovaciones.

D) *Los exportadores*.— Los comerciantes que lanzan sus productos al mercado exterior, necesitan, forzados por la competencia, conceder a sus clientes y comisionistas créditos relativamente largos: y aunque fueran cortos, se necesita siempre algún plazo para el envío y retorno del documento de crédito. La liquidación de los negocios de exportación se efectúa por lo general de algunas de las maneras siguientes:

1.º *En cuenta corriente*.— Cuando el cliente es de mucha confianza el exportador le concede crédito, es decir, le abre una cuenta, en cuyo *Debe* carga las remesas que le hace, y en cuyo *Haber* incluye los pagos que le recibe en plazos convenidos o indeterminados.

2.º *Por giros documentarios*, fórmula empleada

cuando se trata de clientes nuevos o poco seguros, o de negocios, que, por su importancia, exigen precauciones especiales.—Por este sistema, el exportador remite a un banquero el conocimiento y demás documentos que permitan hacerse cargo de la expedición, y los giros a cargo del comprador: y cuando éstos sean aceptados, el banquero entrega el conocimiento al adquirente, para que recoja la mercancía.

3.º Por *letras* a 90, 120, 150... días vista, libradas por el expedidor, quien las remite para su aceptación por intermedio de una casa de banca, tan luego como el comprador tiene en su poder las facturas y documentos relativos a la operación.

A su vez, los comerciantes exportadores, que conceden tan amplios créditos, necesitan con frecuencia acudir a él, puesto que siempre tienen grandes capitales movilizables, bien obteniendo de los Bancos créditos personales en descubierto, o bien con garantía de los anteriores efectos—no obstante que sus largos plazos pueden hacerlos de difícil negociación.

E) *Los propietarios*.—Tienen una forma especial de crédito, muy privilegiada: el *crédito hipotecario*, con garantía del propio inmueble, según ya hemos explicado, y que puede ser contratado por plazos muy largos—, por ejemplo, a reintegrar en treinta anualidades—puesto que el acreedor está siempre suficientemente garantido, ya que el valor de la finca es muy superior al principal del préstamo.

A su vez, los *Bancos Hipotecarios*, que practican esta operación, acuden al préstamo de otra forma muy curiosa: emitiendo *cédulas hipotecarias*, representativas de préstamos a un interés fijo, con garantía de subhipoteca sobre las hipotecas hechas a favor del Banco.

F) *Los agricultores*.—También los agricultores necesitan con frecuencia acudir al crédito: pero éste se

les hace muy difícil, pues, aparte del que personalmente merezcan, los bienes propios de la vida rústica no pueden ser ofrecidos en garantía: la cosecha futura es un bien no presente, y además, aleatorio: los animales y aperos de labranza, no pueden ser dados en prenda, porque tendrían que pasar al acreedor y el labriego no puede desprenderse de ellos. Por eso es muy frecuente que explotadores sin conciencia se aprovechen de los apuros de los agricultores, haciéndoles préstamos usurarios (1).

G) *El Estado*.—También el Estado, cuando los ingresos públicos son menores que los gastos, se ve obligado a acudir al crédito: unas veces tiene apuros de momento, de que espera salir en plazo breve, y emite unos títulos de Deuda *flotante*, representativos de un capital, prestado con interés por escaso número de meses. Otras veces emite títulos de Deuda *consolidada*. Cada título representa una suma prestada (variable según la *serie*) por la que el Estado abona un interés fijo, que se hace efectivo mediante el cangeo (que suele ser trimestral) de unos *cupones* adheridos a los títulos (2).

Unas veces se compromete a reintegrar la suma prestada en un número determinado de años, y entonces la Deuda se llama *amortizable*. Otras veces se reserva el derecho a reintegrarla cuando le convenga, y de hecho, no parece que nunca estará en condiciones de reintegrarla, dadas las enormes Deudas que pe-

(1) La información oral y escrita llevada a cabo en 1887 para estudiar la crisis agraria, presenta en su tomo 2.^o, pag. 8 y sig. numerosos datos que demuestran que el interés en los préstamos agrícolas es frecuentemente del 20, del 30, del 100 y hasta del 200 por ciento.

(2) Del verbo *couper*, que significa cortar.

san sobre los Estados modernos, que viven en déficit constante. Lo cual tampoco preocupa a los tenedores de los títulos porque, entre tanto no se les reintegra su importe, perciben el interés convenido. Y, si necesitan más fondos, pueden en cualquier momento vender los títulos—que son siempre al portador—en un mercado especial que existe para tales valores, llamado la *Bolsa*, del cual hablaremos en su lugar oportuno (1).

H) En fin, también puede considerarse como una forma de crédito, aplicable a todas las personas y organismos, la de los *giros*, que se hacen ordinariamente en forma de letras de cambio. Por este procedimiento, si desde la plaza en que vivimos tenemos que hacer un pago en otra, acudimos a un Banco, le abonamos su importe, y él nos dá una letra ordenando a su corresponsal en la plaza acreedora que efectúe el pago a la persona que indiquemos (2). Hay también otra forma

(1) En 1922, la Deuda Pública española ascendía 11.859.920.951 pesetas, así distribuidas: Interior 4 por 100, 8.375.081.351; Exterior 4 por 100, 910.741.100; Amortizable 5 por 100, 2.432.121.500; Idem 4 por 100, 141.977.000.

El estudio detallado de la Deuda Pública corresponde a la Hacienda mejor que a la economía: por eso no entramos aquí en más detalles.

(2) El notable escritor festivo D. Pablo Parellada (*Melitón González*) tiene un ingenioso cuento que titula «*Origen del cambio*». Supone en él, que allá en los siglos medios, en que tan difíciles eran las comunicaciones, un sacerdote de un pueblo de Navarra debía una cantidad a otro de Cádiz, y no sabía como enviar a su compañero el dinero. Hasta que, aprovechando el viaje de un peregrino que había de pasar por el pueblo del acreedor, escribió a éste una carta diciendo: «Sin movernos cada uno de nuestro pueblo, he ideado el modo de pagarte. Yo voy a echar el dinero que te debo en el cepillo de las ánimas de la Iglesia de mi pueblo. Tú lo sacarás de la Iglesia del tuyo. Así yo te pago, tu cobras, y las Animas benditas no pierden nada, pues a ellas igual las dá el dinero en un sitio que en otro».

de giro, especialmente en el comercio internacional, que se realiza por compensación de letras de cambio. De ello trataremos en otro lugar.

5. *Organos del crédito: Los Bancos: su origen y transformaciones.*— Así como el desarrollo del cambio exigió la aparición de agentes dedicados a él—los comerciantes— así el desenvolvimiento del crédito exigió que éste tuviera también sus órganos: los Bancos. La palabra *banquero*, de origen italiano, designó primeramente a los cambistas que en la plaza pública estaban sentados detrás de una mesa o *banco*, para cambiar moneda (1): operación muy delicada, en los tiempos en que, por la desmembración del territorio en pequeñas nacionalidades y por la costumbre, que ya conocemos, que autorizaba a los Reyes y señores feudales a alterar a su capricho el valor de la moneda, era muy incierto y variable el valor del numerario. Estas operaciones cambiarias fueron evolucionando y engrandeciéndose. Pronto, los Bancos de cambio se convirtieron en *bancos de depósito*, en los cuales los capitalistas entregaban sus fondos, y el Banco los tenía a su disposición, lo cual representaba para el deponente una gran tranquilidad, en tiempos en que, por las revueltas constantes era muy poca la seguridad pública, pues en las cajas de los Bancos, el dinero, no sólo estaba mejor guardado que en las arcas de un particular y era más difícil una sustracción violenta, sino que frecuentemente tales fondos estaban afianza-

El giro actual es algo parecido. Si tengo que pagar dinero en Alicante, lo ingreso en la Caja del Banco de España en mi pueblo, y mi acreedor lo *saca* de la Caja del Banco en Alicante. Así yo pago, el otro cobra... y al Banco, como a las ánimas benditas, igual le dá tener el dinero en un sitio que en otro, y, además, gana una comisión.

(1) De aquí las palabras *banco*, *banquero*, *bancarrota* y otras del moderno tecnicismo económico.

dos con garantías públicas. Además, los Bancos daban fijeza a los cambios y a las transacciones, sustituyendo la diversidad de monedas existentes, de valor inestable y frecuentemente deterioradas o falsificadas, por una *moneda ideal de Banco*, de valor uniforme y fijo, al cual se referían las demás monedas, según su peso y su título efectivo (1). El primero de estos Bancos de depósito fué el de Venecia fundado según unos en 1157 y según otros en 1171. Después se fundó el Banco de Barcelona, en 1401, bajo la garantía de las rentas públicas de la ciudad, de cuyo erario salía la retribución de los empleados. A éste siguió el Banco de San Jorge de Génova, en 1407; el de Amsterdam en 1600: el de Hamburgo en 1619, siguiendo también, por este tiempo, los de Rotterdam, Madrid, Sevilla, Toledo y Granada.

Sábiamente dirigidos estos Bancos, llegaron a merecer gran crédito (2). Ellos prestaban al público el beneficio de la fiel custodia, y percibían por esto una comisión muy modesta. Pero, con el tiempo, cuando se afianzó el valor de la moneda y se extendió la seguridad general, tales Bancos no tenían razón de ser, y el público rehuía llevar a ellos fondos que habían de devenir una comisión para el banquero.

Entonces, la institución se transformó, y una sabia experiencia permitió que los *Bancos de depósito* se convirtieron en Bancos de *circulación, y de emisión*.

(1) Esto suponía, prácticamente, un aumento que se ha calculado en un 7 por 100, del valor del dinero que se depositaba en los Bancos (V. ADAM SMITH, ob. cit. lib. IV. cap. II).

(2) Algunos de ellos, sin embargo, perecieron a causa de acontecimientos políticos. El Banco de Génova pereció en 1740, saqueado por los austriacos. El de Venecia, concluyó en 1799, con la República y la independencia de aquél glorioso Estado. El de Hamburgo fué suprimido en 1873.

La experiencia era la siguiente: Los Bancos de depósito mantenían siempre en sus cajas el dinero que recibían, improductivo, y a disposición de los depositantes, mediante la presentación de un talón, u orden de pago a la vista, al que se ha dado después el nombre de *cheque*. Cada día, pues, entraban en un Banco algunas sumas en depósito, y salían, en cambio, otras cantidades. Pero, prescindiendo de estas fluctuaciones resultaba (y en esto consistía lo esencial de la experiencia) que en las Cajas de un Banco existían siempre cantidades muy importantes, que, por el principio de organización de estos Bancos, permanecían totalmente improductivas. Un Banco, por ejemplo, podía un día tener en Caja dos millones y medio, otro día tres millones, otro dos millones trescientas mil pesetas... Pero en el transcurso de muchos años de funcionamiento, ningún día habían cerrado con menos de dos millones en Caja. ¿Por qué no emplear este dinero en algún negocio seguro y lucrativo?

Eso fué lo que comenzaron a hacer, en efecto; parte de los fondos que tenían en su poder, los invirtieron en hacer préstamos u operaciones mercantiles, cuidando siempre de mantener en Caja fondos suficientes para atender al pago de todos los documentos que pudieran presentarse al reintegro, o dicho de otra forma, procurando que lo *disponible a la vista*, baste para satisfacer el *exigible a la vista*, que normalmente se pueda presentar. En los antiguos Bancos de depósito, lo exigible al Banco estaba siempre en Caja: hoy está repartido entre la *Caja* (donde se conserva el metálico disponible) y la *Cartera* (donde se guardan los documentos representativos de los préstamos u operaciones hechas por el Banco). Si todos los acreedores a la vista, de un Banco (depositantes, cuentacorrentistas etc) coincidieran en reclamar sus créditos *en un*

misimo día, el Banco no podría satisfacerlos hasta liquidar toda su cartera. Pero, de una parte, eso no ocurre nunca, y las disponibilidades en Caja se procura que basten siempre para hacer frente a todas las reclamaciones diarias, lo cual hace que los títulos representativos de crédito contra un Banco circulen en el mercado con facilidad, si la marcha del establecimiento es normal: y de otra, el Banco procura no comprometerse en especulaciones a largo plazo, y, por lo general, todos los documentos que tiene en su cartera, son vencedores a un plazo menor de 90 días.

De aquí se sigue que los Bancos modernos son verdaderos órganos intermediarios del crédito «cuya verdadera misión no es otra sino la de pedir prestado para prestar» (1).

Y las operaciones que realizan se pueden dividir en dos grupos: unas *pasivas* por las cuales los Bancos *reciben* fondos, y otras *activas*, por las cuales *invierten* parte de esos fondos. Claro que el principio fundamental de la teoría de la Banca consiste en que las operaciones activas resulten limitadas por las pasivas, existiendo entre ambas una relación armónica: pues un Banco no podrá conceder crédito a otros, sino en tanto él lo obtenga con anterioridad.

6. *Operaciones pasivas de la Banca.* — La Banca tiene, pues, la misión de recoger el dinero que sobra, para aplicarlo a donde falta: «La Banca viene a ser como una esclusa que recoge todas las aguas de una montaña: las detiene primero y después las esparce

(1) ESPEJO DE HINOJOSA «*Tratado teórico y práctico de Derecho Mercantil*» t. 1, pag. 269. El mismo autor cita la frase de Demóstenes: «el comercio de Banca no empieza más que cuando se negocia con los fondos de otro».

por diversos canales, llevándolas a las tierras que mejor pueden fertilizar para que fructifiquen» (1).

Los Bancos, generalmente, son compañías anónimas, y, por tanto, funcionan con un capital dividido en acciones, que asciende, por lo común a una suma importante. Además reciben *préstamos*, en forma de *obligaciones*, abonando al efecto un interés fijo, menor que el que el Banco cuenta obtener de las especulaciones a que destine ese capital prestado.

Pero su principal preocupación, en este orden de operaciones pasivas, consiste en atraer a sus cajas la mayor suma posible de numerario en forma de *depósitos irregulares*. El depósito se llama regular cuando obliga al depositario a custodiar la cosa depositada, y devolverla cuando se le reclame, lo cual, en la práctica mercantil le dá derecho a percibir una cantidad como premio de custodia: e irregular o bancario, cuando sólo obliga al depositario a devolver otra suma igual a la que reciba, pero no esta misma, lo cual supone autorización para invertir la cantidad recibida. Los Bancos suelen admitir depósitos regulares de alhajas, u objetos de valor, por cuya conservación perciben el premio de custodia, y también depósitos de valores del Estado o títulos industriales, cuyo cupón cortan por cuenta del cliente, evitando a éste toda molestia, mediante una pequeña comisión. Más importancia tiene el *depósito irregular* de dinero. La conversión del depósito regular de dinero en depósito irregular, fué precisamente lo que transformó en Bancos de circulación los antiguos Bancos de depósito.

El dinero que un Banco trata de hacer afluir a sus Cajas, se puede dividir en dos clases: *dinero flotante*,

(1) CAMBÓ «*La Banca Catalana*» pag. 285 del citado libro «*El pensamiento catalán ante el conflicto europeo*».

y dinero sobrante. El dinero flotante, es el propio de particulares, propietarios, y más generalmente industriales, comerciantes o capitalistas, que tienen continuamente movimiento de facturas, representativas unas veces de pagos y otras de cobros. El exceso de los cobros sobre los pagos deja un remanente transitorio, que debería quedar guardado en caja, e improductivo: pero gracias a la acción de la Banca, ese dinero flotante, que hoy sobra y mañana se necesita, va a la Banca, lo cual no lo deja en sus cajas esterilmente sino que puede darle un empleo adecuado aprovechando la circunstancia de que nunca coinciden las necesidades de todos los clientes que se lo han confiado, y queda siempre, de ese dinero flotante como un depósito que adquiere carácter de permanencia.

El dinero flotante, acude al Banco por distintos procedimientos: unas veces, en forma de *cuentas-corrientes*, mediante las cuales los clientes de un Banco confían a éste sus servicios de Caja, para cobrar sus créditos y satisfacer sus deudas, por medio de los mandatos de pago llamados *cheques*, con lo cual el Banco no sólo tiene a su disposición la suma que representa la diferencia entre cobros y pagos, sino otras mucho mayores, pues es frecuente que los créditos y deudas de diversos deudores se compensen, y sólo den lugar a giros de partidas, sin exigir movilización de numerario. Otras veces, en *Cajas de Ahorros*, en que suelen ser admitidas pequeñas sumas, en forma de *bretas*, y tienen generalmente más estabilidad que las cuentas corrientes (1): otras, en fin, en forma

(1) Por eso, generalmente, el interés de que disfrutan es algo mayor.

de depósitos *no exigibles a la vista*, sino previo aviso dado con cierta anticipación (1).

Claro que, como el Banco utiliza estas sumas dándolas un empleo productivo, no sólo no percibe premio de custodia, sino que, ordinariamente, abona un interés a los depositantes, interés que suele ser mayor cuanto más estable es el depósito. Por eso, los depósitos no exigibles a la vista, permitiendo al Banco mayor libertad para su inversión, perciben mayor interés que las cantidades en Cajas de Ahorro, y éstas más que las cuentas corrientes. Esta ganancia es el mayor atractivo que presentan los Bancos para que los particulares hagan afluir a él sus caudales (2).

Pero para que esa afluencia se intensifique, lo primero que hace falta es que el Banco inspire confianza a su clientela, y esa confianza será tanto mayor cuanto mayor capital posea el Banco. En situaciones normales, un capital social de importancia permite dar al dinero empleo a largo plazo, cosa que no podría hacer si todo el dinero que maneja fuera exigible a la vista o a plazo perentorio: y en situaciones anormales, motivadas por acontecimientos imprevistos o por pánicos financieros, un gran capital puede permitir afrontar el peligro, y aun salir de él más fortalecido que nunca (3).

(1) Este plazo, en España suele ser breve: en Alemania llega a admitirse el preaviso de 3 y 6 meses: en circunstancias normales, el Banco reintegra a un simple requerimiento: pero se reserva el derecho si le conviniera, a usar ese plazo: y dándole ésto mayor libertad en el empleo de los capitales, el interés que abona a éstos depósitos también es mayor.

(2) La generalidad de los Bancos abona algún interés por las cuentas corrientes: el Banco de España es acaso el único que no abona ninguno: y el Sr. CAMBÓ, afirma que la conveniencia de abonar interés o no abonarlo, no se discute ya más que en España. (ob. cit. pag. 292),

(3) Típico es entre nosotros el caso del Banco Hispano Ameri-

Y, finalmente, un Banco, para atraer capitales, necesita «dar facilidades a los clientes y tener una actividad comercial muy intensa». «Porque ya puede un comerciante tener toda su confianza en un Banco, por su solidez, por su capital y por las personas que lo dirijan: ya puede tener el estímulo del interés que se dé a la cuenta corriente, si para negociar una letra o para comprar un giro ha de ir a otro Banco, en donde fatalmente irá a dejar su cuenta corriente, que siempre se tiene, donde se opera, porque la cuenta corriente es la base del crédito, y al comerciante le importa tener abierto crédito en el Banco donde le resuelven todas las necesidades de su actuación mercantil» (1).

E importa, por último, para atraer capitales, que los Bancos extiendan su red de sucursales, porque el dinero flotante hay que buscarlo donde se produce, poniendo el instrumento de atracción de dinero cerca del alcance del poseedor (2).

Mas, en el numerario de un pueblo, junto al *dinero-flotante*, hay que colocar el *dinero-sobrante*, el dinero del ahorro, el beneficio logrado en un ejercicio por un propietario, un industrial o un comerciante, que quiere emplearlo, dándole una colocación definitiva, y, cuando no hace la inversión por sí mismo, lo

cano, que, en un momento de crisis, pidió a sus accionistas un dividendo pasivo del 10 por 100 (su capital social era 100 millones) y estos 10 millones así reunidos, no sólo le permitieron cumplir sus compromisos, sino revelar una solidez que aumentó grandemente su crédito.

(1) CAMBÓ, ob. cit. pag. 293.

(2) Así, en Francia, se calcula que entre el *Crédit Lyonnais*, la *Société Générale* y el *Comptoir National d'Escompte* radican cerca de los dos tercios del dinero flotante francés: y ello se debe principalmente a que su red de sucursales y agencias es tan crecida, que sólo las de la *Société Générale* pasan de un millar.

lleva a un Banco para que éste adquiriera valores (fondos públicos o efectos industriales) y le de colocación, «canalizándolo», haciéndolo entrar por los cauces de la vida de la producción.

Estas dos clases de dinero que recoge la Banca, dan origen a dos aspectos distintos de la organización bancaria. Hay la *Banca Comercial*, que por medio de los depósitos y las cuentas corrientes atrae el dinero flotante, y le dá normal empleo por medio de préstamos, descuentos y créditos: y hay la *Banca de negocios*, que recoge el dinero sobrante para ir a interesarlo en empresas industriales, mercantiles o de navegación, o en empréstitos del Estado, corporaciones públicas o sociedades. El éxito de un Banco comercial depende principalmente de su capital y de su organización. En un Banco de negocios, no hace falta un gran capital propio: lo que más se estima es su competencia en el estudio de los negocios que lanza y de los títulos que recomienda (1). En algunos países, como sucede en In-

(1) He aquí como relata CAMBÓ la organización técnico-financiera de un gran Banco de negocios francés:

•El personal está repartido en ocho secciones. La primera está consagrada enteramente a la industria. Su objeto es reunir todos los documentos referentes a empresas mineras e industriales, francesas y extranjeras, y recoger informes confidenciales para estar orientados en todo momento y en lo posible sobre el origen, desarrollo y situación de sus empresas. La 2.^a sección tiene el mismo objeto con relación a las compañías, interiores y exteriores, de ferrocarriles y navegación. La 3.^a estudia los Bancos. La 4.^a, la Hacienda del Estado y municipios en todos los países. El fin de las cuatro últimas es, respectivamente, el servicio de informaciones sobre valores mobiliarios, la estadística general, la redacción de boletines financieros, que contienen extractos de los periódicos financieros de todos los países, y que seguidamente se envían a todas las agencias del Banco, y últimamente, la dirección de archivos. Un número fijo de ingenieros y técnicos muy competentes, viajan continuamente por todos

glaterra y Bélgica, existe una perfecta separación entre Bancos de negocios y Bancos comerciales. Otras veces, ambos forman secciones distintas dentro de un mismo establecimiento (1).

7. *Principales operaciones activas, con el dinero flotante y con el sobrante.*—Examinada hasta aquí la acción pasiva de la Banca, nos queda por examinar su acción activa: esto es, el empleo transitorio que puede darse al dinero flotante, y la colocación definitiva del dinero sobrante.

Al dinero flotante se le pueden dar los siguientes empleos:

a) El *descuento* de efectos comerciales, que es el empleo más conocido y más corriente, y del cual ya nos hemos ocupado como forma característica del crédito comercial.

b) Los *préstamos* sobre títulos y mercancías de mercado corriente.

c) Los *créditos personales*, en forma de préstamos, o de cuentas de créditos hasta un límite fijo, con la garantía de firmas acreditadas en plazas, o de cua

los países, estudiando el movimiento de los grandes mercados, la situación de las compañías y entidades financieras etc. Numerosos empleados subalternos se ocupan de extractar y traducir los artículos de los periódicos y revistas más importantes del mundo. De esta manera, el Banco está siempre informado de la situación de cualquier compañía de alguna importancia en cualquier parte del mundo. Los gastos de este servicio se elevan anualmente a cerca de un millón de francos» (CAMBÓ, ob. cit. pag. 288).

(1) Tipos modelos de Banca de negocios, son: en Bélgica, la «*Société Financière de Transportes*», que con un capital insignificante, explota negocios que suman capital de centenares de millones (entre otros, los Tranvías de Barcelona) y la «*Banque de Paris et des Pays Bas*», en Francia, que interviene también en todas las grandes emisiones y negocios de Francia y del extranjero.

lesquiera de los instrumentos de crédito ya examinados.

d) El *comercio de giros*, por virtud del cual los Bancos que, por efecto del descuento, adquieren gran número de documentos de cambio (letras, etc) los ceden a las personas que necesitan disponer de fondos para pagar a sus acreedores residentes en otros lugares. Dando esto lugar al *comercio de giros* o de letras de cambio, en el cual el Banco tiene el beneficio que resulte de la diferencia entre el tipo del descuento y el curso del cambio (1).

e) La *realización de cobros y pagos*, en otras plazas, por medio de sus sucursales y agencias, mediante una pequeña comisión.

f) Las *aceptaciones de Banca*. Es general en el extranjero que un Banco ponga su firma en un efecto que le presenta un cliente de su confianza, para que, robustecido con la firma del banquero, encuentre descuento fácil y barato. La *compra de aceptaciones de Banca*, es una operación corriente de la Banca extranjera. (En Berlín era frequentísimo comprar aceptaciones sobre Londres o París, y viceversa).

Todas estas operaciones (2), originando documentos que son redescontables en el Banco Nacional (3) son convertibles en dinero en cualquier momento, y

(1) Del cambio internacional nos ocuparemos más adelante: limítndonos aquí a esta cita que nos parece inevitable.

(2) A ellas se pudiera añadir otra, también frecuente en Banca: las *dobles*, de Bolsa, que aunque ordinariamente se liquidan a fin de mes, son pignorable los títulos doblados, y por tanto representan dinero realizable en cualquier momento, en una gran parte. De estas operaciones hablaremos al ocuparnos de las Bolsas.

(3) También aquí nos resulta inevitable la alusión a una materia —la organización del Banco Nacional— que aún no hemos estudiado, pero de las que trataremos en este mismo capítulo.

constituyen por ello el empleo normal del dinero flo-
tante.

En cuanto al empleo definitivo del dinero sobran-
te, consiste, principalmente, en la adquisición de títu-
los. Estos pueden colocarse por suscripción pública o
por colocación directa en el mercado.

Todo valor cotizabile en Bolsa, debe tener un ban-
quero que lo ampare. Este debe empezar por estudiar
el título que se le ofrece, y al estimarlo bueno y tomar-
lo en firme, patrocina la suscripción, recomendándolo
a sus clientes, y percibiendo, por esta garantía que
presta, uniendo a la emisión su nombre y su prestigio,
una comisión del 1 al 5 por 100.

8. *Operaciones propias de Bancos especiales.*—
Hay luego otra serie de operaciones, que, aun cuando
podrían ser ejecutadas por otras clases de Bancos,
como exigen un funcionamiento especial, a base de
invertir en ellas el capital social y las cédulas emitidas
con la garantía de los propios bienes que a ella sirven
de tales, se realizan generalmente, en establecimientos
especiales. Tales son los que operan exclusivamente
con crédito real pignoraticio (Montes de Piedad) (1)
crédito real hipotecario (Bancos Hipotecarios) (2) y

(1) Los *Montes de Piedad* son unos establecimientos de benefi-
cencia y crédito, destinados a prestar sobre prendas con un módico
interés, y cuyo objeto es disminuir la usura, haciendo competencia a
los prestamistas particulares. Son oriundos de Italia, y en España se
fundó el de Madrid en 25-X-1838, extendiéndose a todas las capitales
de provincia por RR. DD. 17-IV-1839 y 29-VI-1860. Unidos a ellos
están *Cajas de Ahorros* populares, cuyos fondos se destinan, princi-
palmente a los préstamos pignoraticios hechos por los Montes.

(2) El de España fué creado por ley de 2-XII-1872, y no se con-
cedió por medio de concurso, sino que se adjudicó directamente al
Banco de París y de los Países Bajos, que habían hecho al Estado
español un anticipo de 100 millones a un interés muy elevado—el 10
por 100—y exigiendo además la facultad de constituir el Banco Hi-

crédito personal. especialmente aplicables a la agricultura. (Bancos populares, Bancos agrícolas) (1).

potecario de España, si bien estableciendo que las disposiciones de la ley serán aplicables a cualquier otro establecimiento de crédito territorial que se forme... Pero el R. D. de 24-VI-1875 dispuso que el anterior artículo quedara en suspenso, y que «el Banco Hipotecario de España será único en su clase mientras las Cortes no dispongan lo contrario». Y para mayor absurdo, casi todas las facultades directivas del Banco se reservaron, según sus Estatutos, a una Delegación residente en París.

Su actividad fué muy pobre. Hasta 1913 sólo llevaba hechos préstamos por valor de 375 millones, en tanto el Credit Foncier, de Francia, en la misma fecha, tenía efectuados préstamos por 6675 millones y sus dividendos jamás pasaron del siete y medio por 100, mientras que el Hipotecario ha pasado con frecuencia del 10 por 100. ¡Y, sin embargo, aún dice SCHMOLLER que el Credit Foncier no ha beneficiado en nada al cultivador francés, impidiendo, además, que surgieran otros establecimientos de crédito agrícola! ¿Qué hubiera dicho del Banco Hipotecario de España?

Desde su fundación hasta 1921, llevaba éste realizados 17,851 préstamos, por valor de 709.367.445 pesetas (en 1921, hipotecó por valor de cerca de 102 millones). Su capital inicial es de 50 millones, teniendo desembolsado el 50 %, emitiendo además cédulas hipotecarias con garantía de sub-hipoteca, en la forma que hemos explicado. Realiza, además, las operaciones propias de los Bancos de comercio.

El régimen ideal para facilitar la hipoteca de la tierra, es el llamado del *Acta Torrens*, practicado en Australia, gran parte de Estados Unidos, Túnez, etc., en virtud del cual el Estado, después de la operación catastral, expide un certificado descriptivo de cada finca, transmisible a manera de un endoso, y sin la intervención notarial.

(1) Los Bancos agrícolas tienen por objeto hacer anticipo a los colonos y cultivadores para las operaciones agrícolas. Pero como los bienes de un colono, según hemos visto, difícilmente se pueden dar en prenda, por no poderse desprenderse de ellos, ha habido que autorizar legalmente la prenda sin desplazamiento (ley argentina 30-VIII-914: decreto ley español de 22-IX-917), y que fundar dos clases de instituciones de crédito: los *Bancos populares*, creados en 1850 en Delitzsch (Alemania) por el juez M. Schulze, y las *Cajas rurales* ideadas en 1849 por Federico Raiffeisen, burgomaestre de Weyerbuch. Los primeros son verdaderos Bancos cooperativos, cuyo capi-



El crédito más difícil de organizar bancablemente es el que se requiere a largo plazo para las necesidades

tal se ha formado por cotizaciones de los socios, y que prestan a módico interés. El fundamento de las segundas está en constituir una sociedad, formada por los colonos de un término municipal, todos los cuales se obligan solidariamente a responder de las deudas de la Sociedad. Con la firma de ésta, cualquier Banco está propicio a efectuar el préstamo. Y la vigilancia de todos sobre el deudor (a quien todos conocen y de quien todos se hacen solidarios) asegura el cumplimiento de éste. En Francia, M. Durand; en Italia, Luzzati y en España Chaves y Rivas Moreno, han propagado mucho estas instituciones. Actualmente hay en España unas 400 Cajas rurales, a más del Banco popular de Alfonso XIII. Pero el Estado español ha prestado escasa atención al crédito agrícola. Francia, por el contrario, ya por ley de 25-XI-1900, destinó 40 millones para que las asociaciones agrícolas y Cajas rurales pudieran fomentar su desarrollo.

Sin embargo, España tiene una histórica institución del crédito agrario: los Pósitos, que ya aparecen bastantes generalizados a principios de la Edad Moderna (consta que fundó varios el Cardenal Cisneros) aún cuando ESCRICHE acude a buscar su origen en las disposiciones del Patriarca José cuando gobernando Egipto mandó almacenar trigo para los siete años de esterilidad que habían de seguir a los siete de abundancia. (*Dicc. de Leg. y Jur.*, art. «Pósito»). Eran, esencialmente los Pósitos almacenes de granos, para remediar la carestía en años de escasez, y al mismo tiempo para facilitarlos a los labradores en la época de siembra, y recogerlos en la de la cosecha, con un módico interés que se denominaba *creces*. Luego extendieron su acción a facilitar también dinero. En la Nov. Rec. tit. XXII, libro VII, se encuentran varias disposiciones sobre ellos. Pero de una parte los abusos de la política rural, utilizando los Pósitos en beneficio exclusivo de los amigos del cacique, y de otra, el dedicarse parte de sus bienes a fines distintos de los suyos propios, y un donativo forzoso que el Estado les obligó en 1799 a hacer del 20 por 100 de sus existencias, originaron la crisis de la institución: y habiendo llegado a existir más de 12.000, en 1836 sólo quedaban 6.300, que *estaban como muertos*, según la frase gráfica que emplea la exposición al R. D. de 11 de junio de 1878. Y después de numerosas vicisitudes, se dictó la ley de 23-I-1906, mandando reorganizar los Pósitos y creando al efecto una Delegación Regia.

de la industria y la exportación: y por eso, el Estado ha tenido, en casi todos los países, que acudir en auxilio de él, facilitando tales préstamos (1).

9. *Características bancarias de los principales países* (2).—Acabamos de ver, que cada Banco tiene sus ocupaciones preferidas. En el sistema bancario inglés, los Bancos tienen como función principal la creación de dos grandes medios circulatorios: el *cheque* en el mercado nacional, y la *Letra sobre Londres* que tenía la hegemonía en el mercado mundial, para la liquidación de operaciones internacionales. El mercado de Londres superaba a todos por la facilidad de encontrar letras a corto vencimiento. Sólo en 1912, Inglaterra facilitó a Alemania por medio de aceptaciones de letras, 1.750 millones de francos. La Banca Inglesa, mejor que ninguna otra, concentra todo el dinero flotante de la nación, dando al cheque un desarrollo inmenso: y su principal operación activa era el

Sobre el crédito agrícola, véase el discurso de ingreso del señor MONTERO RIOS en la A. de C. M. y P.: las memorias de los señores BRU y REDONET, premiadas por la misma en 1902: y la monumental obra «El crédito agrícola» de don Joaquín DÍAZ DE RÁBAGO.

(1) Sobre el crédito a la industria, véase la ya citada ley española de 2-III-9.7. Sobre el crédito a la exportación, consúltese el folleto *Le probleme du crédit a la exportation*, que aparece extractado por el Vizconde de EZA, pag. 86 a 116 de su libro «*El problema industrial en España*». Allí se encontrará amplia reseña del funcionamiento de los Bancos coloniales y de Ultramar, demasiado compleja para poder ser expuesta en un libro tan elemental como éste y podrá verse como Inglaterra y Alemania practican el descuento de letras sobre el extranjero a más de 90 días, el descuento documentario, los anticipos sobre mercancías exportadas y la apertura de crédito de aceptaciones: el cobro de giros sobre el extranjero: la apertura de créditos a largo plazo, con entrega fraccionada de mercancías, etc.

(2) Seguimos, principalmente, en este epigrafe a SÁNCHEZ DE TOCA «*Organización bancaria del crédito industrial*». 1918.

negocio de giros sobre el extranjero, que la hacía dueña del mercado del mundo.

Pero ésta soberanía mundial tiende cada día más a pasar a América (1). En 1913 funcionaban en los Estados Unidos más de 7.500 *National Banks*, pulverizando su potencia bancaria, sin trabazón orgánica ninguna. En ese año se empezó la concentración, organizando 12 Bancos regionales (*Federal Reserva Banks*): y con la guerra, empezó para ellos una prosperidad sin precedentes: unos Bancos se dedicaron a fomentar la industria nacional, formándose en 1917 la *War Finance Corporation*, con un capital de 500 millones de dolares en acciones y 3 000 en obligaciones, para hacer préstamos a las sociedades necesarias a los fines de la guerra: otros Bancos cultivaron las liquidaciones internacionales: Norte América pasó a ser la primera nación acreedora del mundo: Nueva York, el fondo de liquidaciones del mercado universal, y el dolar, una moneda que comparte la soberanía con la libra.

En Alemania, por el contrario, la Banca se atribuía tradicionalmente la misión de recoger los ahorros de la comunidad y del exterior, poniéndolos a disposición de la industria y del comercio en las mejores condiciones de éxito. Por sus operaciones pasivas, era una Banca de atracción de dinero sobrante: por sus operaciones activas era un tipo de banca industrial, de industrialización científica, caracterizada por la colaboración en los negocios, y el apoyo a las exportaciones. Los promotores de una empresa, buscaban el

(1) «El centro financiero del mundo —ha dicho JHON HAY— que ha tardado miles de siglos en trasladarse de las márgenes del Eufraates a las del Támesis, presenta aspecto de pasar a la bahía de Hudson en el espacio que media entre la aurora y el crepúsculo de un sólo día».

amparo de una Banca. Las diferentes secciones de ésta estudiaban el proyecto en sus aspectos técnico, financiero, etc; y una vez aprobado, contra la opinión del inglés Powall que sostenía que «un banquero nunca debe ser un socio», el Banco se interesaba en la empresa, adquiriendo acciones, colocándolas o recomendándolas a sus clientes. En un sólo año (1907) la *Deutsche Bank* hizo 48 emisiones. En 1941, dicha entidad estaba representada en 134 Consejos de Compañías fabriles, comerciales, navieras y mineras. Los Bancos alemanes, además, están estrechamente unidos en Consorcios, Sindicatos, etc, que manejan el mercado de empréstitos y los grandes negocios financieros: y están bajo su protección muchas empresas extranjeras (Banca Comercial Italiana, Banco Alemán Transatlántico, etc).

Mientras Alemania multiplicaba sus centros industriales, en beneficio de su propia constitución económica, la *haute finance* francesa, controlaba el ahorro de Francia y operaba el drenaje de los capitales franceses para abastecer a otros Estados en los empréstitos internacionales. Atrofiada su industria sin poder expansionarla, el francés más que de interesarse en negocios industriales, gustaba de las delicias de *cortar el cupón*, y su Banca tenía siempre el dinero dispuesto a emigrar, colocando sus rentas en el extranjero al más alto interés. La Banca francesa, además cultivaba la *recláme* como ninguna otra del mundo, y casi toda la prensa vivía vinculada a alguna casa bancaria. Los financieros franceses creían muy hábil esa colocación de dinero en el exterior, que mantenía el rango internacional, y hacía trabajar a todos los pueblos en provecho de Francia. Pero durante la guerra la Banca francesa reaccionó por patriotismo, tendiendo cada vez más a actuar en territorio nacional, siguiendo las

inspiraciones del modelo alemán, observando que la organización bancaria de este pueblo fué la causa principal de su prodigiosa resistencia.

En cuanto a España «hasta promediada la anterior centuria, entre las clases directoras de la actividad mercantil prevalecían cual cánones de conducta para toda firma que se reputara sólida y honorable en plaza, el no girar letras ni admitir giros, y pagar *al contado rabioso* con un 2 por 100 de descuento, a la vez de no usar del crédito personal y menos aun del hipotecario, y ser cuentandante de depósitos en efectivo, abonando algún interés sobre la cantidad recibida.

La solidez de la firma se graduaba en razón del más alto tipo de lo percibido sobre el cliente por administración, comisión y custodia de los caudales que se le depositaban en cuenta corriente. Cobraban interés hasta por el mero hecho de prestar alguna atención» (1). En la segunda mitad del siglo XIX hizo modestamente, su aparición el crédito sobre moldes modernos. Hoy se ha extendido el crédito comercial a corto plazo. Girar una letra a 8 y 15 días vista va siendo frecuente en el comercio honorable. Los depósitos de cuenta corriente bancaria pasan de 1.000 millones. Pero girar letras, como en Alemania, a 3 y 6 meses fecha, y renovarlas luego, es algo que aun no se concibe en nuestra patria. Las gerencias bancarias siguen todavía atentas a la política del dividendo, y ajenas al sentir de las necesidades de la economía nacional.

10. *Los Bancos de emisión: el billete de Banco.*—

(1) SÁNCHEZ DE TOCA, ob. cit. pag. 79. En una de sus «*Escenas montańesas*» titulada «*Dos sistemas*» pinta PEREDA el tránsito del antiguo al nuevo comercio, basado en el crédito, sin ocultar, por cierto, la predilección que el gran escritor montańés,—cuyo rancio espíritu tradicional es notorio—sentía por los antiguos moldes comerciales.

Hasta ahora, nos hemos ocupado sólo de los Bancos de circulación: pero hay otro tipo de Banco, que suele ser el eje sobre el cual gira toda la constelación de la Banca privada: el llamado Banco de emisión, que tiene el privilegio de la negociación del *Billete de Banco*.

El *Billete de Banco*, es, como ya hemos dicho, un documento de crédito pagadero a la vista y al portador. Esta facilidad que le permite cangearse por moneda efectiva en cualquier momento, unida a la garantía que representa el prestigio del Banco que los emite, hace que, aun cuando su circulación sea voluntaria, de hecho venga a suplir el billete a la moneda, actuando como tal—con la ventaja de ser, para muchos usos, más cómodo y manuable—.

El billete actual es una transformación de los antiguos *certificados* en que los Bancos de depósito acreditaban a sus clientes la entrega, ofreciendo tener a su disposición lo entregado, sin disponer de ello. Por el moderno billete, el Banco, que ahora dispone de parte de los fondos que recibe, no se compromete a tenerlos a disposición de sus clientes: sino a entregarles, cuando la pidan, la suma representada por el billete.

¿Cómo puede salir un billete de las arcas del Banco? Supongamos un Banco que abre sus puertas al público con un capital cualquiera en caja—por ejemplo, 10 millones—: al lado de éstos, tiene en Cartera una suma, mucho mayor, representada en billetes que acaban de salir de la imprenta. El Banco abre sus puertas al público. El primer cliente que llega, entrega, en oro o plata, una suma en cuenta corriente. Cuando, más tarde, quiera retirarla, en todo o en parte, el Banco le entregará unos billetes. Si el cliente lo prefiere, puede cambiar estos billetes en numerario: pero, por lo mismo que sabe que puede hacerlo, es lo más posible que

no lo haga, prefiriendo el billete que es de manejo más cómodo. En fin, si se decide a hacerlo, no hay ninguna dificultad en pagarle: puesto que la suma representada por el billete había entrado con anterioridad en las Cajas del Banco.

Otro cliente pretende hacer un giro sobre una plaza. Entrega una suma en metálico (más la comisión correspondiente) y el Banco ordena a su sucursal en la plaza, que haga el pago al destinatario. El pago se hará en billetes también: cuando se pida el pago de éstos, su valor entró previamente en la Caja; puede, pues, hacerse sin dificultad.

Luego, otros sucesivos clientes pretenden realizar descuentos u obtener préstamos. Reciben unos billetes y a cambio de éstos ingresan en la Cartera unas letras o unos pagarés. Estos documentos se convertirán en oro o plata en la fecha de su vencimiento. El billete puede convertirse antes... pero, por lo mismo, es posible que pase mucho tiempo sin presentarse al canje.

Y así sucesivamente, el Banco irá dando salida a sus billetes: cuando observe que tiene en Caja demasiados, y quiera lanzarlos a la circulación, sigue un procedimiento simple; *bajar el tipo del descuento*: ofrece admitir letras al descuento con módico interés, y atraídos por ésto, se presentan muchos documentos, que originan grandes salidas de billetes: cuando por el contrario, quiere recoger éstos, *sube el tipo del descuento*: la negociación se contrae, y al ir liquidando su Cartera el Banco recoge los billetes que él mismo emitiera (1).

(1) El efecto económico de toda subida del descuento, es crear una escasez de numerario, que provoca la baja general de los precios. En efecto, encareciendo los préstamos, evita que los comerciantes acaparen mercancías con dinero prestado, y les obliga, de

Síguese de aquí, que el importe de los billetes en circulación en un momento, está representado por la *Caja del Banco* (efectivo metálico) y la *Cartera* (documentos en circulación). Si todos los poseedores de billetes coincidieran en un instante dado en solicitar su canje, el Banco tendría que suspender pagos hasta liquidar su Cartera. Pero eso no ocurre nunca. Y de otra parte el Banco, para no exponerse demasiado, no admite en su Cartera más que documentos a plazos cortos (generalmente, menores de 90 días), en cuyo tiempo, por tanto, podría realizar toda su cartera.

Sin embargo, conviene adoptar precauciones para que el pago de los billetes esté en todo momento asegurado, cuidando que la reserva metálica en Caja esté en relación con el importe de los billetes circulantes (1).

una parte, a acelerar sus ventas, lo cual ocasiona una baja de precio de otra, a suspender los pedidos a los productores, lo cual origina una reducción en los beneficios, y, por consiguiente, en las rentas del dinero.

Claro que este procedimiento tiene sus desventajas, pues la carestía del dinero, con su cortejo de baja de precios, depreciación de salarios y disminución de beneficios, afecta a muchos intereses: en compensación, esa misma baja provoca pedidos considerables del extranjero: y el subsiguiente envío de dinero, puede restablecer el equilibrio.

(1) STANLEY JEVONS enumera siete sistemas de garantía: *depósito total*, que era el de los primitivos Bancos de depósito, en que todo billete representaba una cantidad previa existente en Caja: *depósito parcial*, establecido por el Banco de Inglaterra, en que sólo una parte de la emisión está cubierta por moneda de oro. Cuando la proporción es moderada, ofrece garantía suficiente al público, y economiza la masa metálica representada por los billetes en descubierto: *minimun de reserva*, consistente en la obligación de guardar una cantidad determinada, de metálico, que puede ser aumentada, pero nunca disminuida: *reserva proporcional*, que se determina, no por un mínimo fijo, sino por una fracción o tanto por ciento de la emisión:

Primeramente, el billete era un documento que, como otro pagaré cualquiera, podía emitir un Banco particular, y que circulaba en el mercado con el crédito que mereciera la casa emisora (1). Pero ésto originaba fáciles abusos, que justificaban la frase de Tooke: «*libertad de emisión, es libertad de agio*». Como, por otra parte, el billete circula como moneda, y la cantidad de ésta conviene que sea intervenida por el Estado, que en todas partes se reserva el derecho de acuñación; poco a poco, la emisión de billetes dejó de ser libre, y se fué centralizando: unas veces, en Bancos sostenidos por el Estado mismo: (sistema tradicional de Rusia) otras, en Bancos organizados como sociedades anónimas libres, pero que ejercen el privilegio, a cambio de ciertas compensaciones al Estado (sistema inglés); otras en, fin, por sociedades anónimas, pero intervenidas por el Estado (sistema de España, Francia o Alemania) (2).

máximun de emisión, en que se limita el número de billetes en circulación, generalmeete al tripló de la caja metálica: *limite elástico*, en que, además de las autorizadas por la ley, se puede conceder al Banco, como hizo alguna vez Alemania, una nueva emisión en descuento, previo pago de un impuesto para el Gobierno: *garantía en títulos o propiedades*, sistema alguna vez seguido en Norte América: en que había libertad de emisión para los Bancos, pero condicionada: pues, a manera de fianza se les obligaba a tener un depósito en papel del Estado, beneficiándose con sus rentas (algo análogo a la fianza que en España, y en proporción a su cartera, depositan las Compañías de seguros). (STANLEY JEVONS, «La monnaie et le mecanisme de l' échangé, tr. fr. c. XVIII).

(1) Para la justificación del sistema de libertad bancaria, véase PÉREZ REQUEIJO, ob. cit. cap. XI, II.

(2) Como se ve, hoy es general el sistema de monopolio: sólo los Estado Unidos conservan muchos Bancos, pero con múltiples restricciones: Inglaterra tiene un Banco Central, aunque por la autonomía de sus islas, tengan éstas otros Bancos propios, de secundario interés nacional: Alemania e Italia, cuya unidad se ha formado

Estos Bancos de emisión tienen tres finalidades principales: 1.º, asegurar, con su crédito, el prestigio y estima del billete de Banco: 2.º, servir de gran banquero del Tesoro: 3.º, ser piedra solidísima sobre la cual se apoye toda la acción de la Banca comercial del país. Por eso, los Bancos de emisión, aun en aquellos países en que adoptan el tipo de sociedades anónimas, dejan de ser instituciones privadas, guiadas por el afán de un mayor lucro, y se convierten en institutos públicos, atentos principalmente a los altos intereses de la economía nacional. Así, por ejemplo, el Banco de Inglaterra, es entre todos los ingleses de primer orden, el que tiene mayores reservas, y reparte más moderados dividendos: y el de Alemania, según su régimen histórico, repartía a los accionistas un interés del 3 y medio por 100, y del resto, el Estado percibía el 75 por 100 y los accionistas el 25.

Para cumplir la primera de las finalidades dichas, se impone siempre a los Bancos de emisión que sus inversiones las hagan a corto plazo (generalmente a menos de 90 días) y que tengan la máxima garantía (en Inglaterra y Alemania, el Banco Oficial no opera directamente al público, sino por mediación de los grupos bancarios): en Francia, el Banco exige para sus operaciones tres firmas, (y entre las firmas clasificadas, hasta hace poco tiempo no había más que las de los banqueros). De esta forma, el Banco de emisión no hace competencia a los Bancos comerciales: sino que, al contrario, es el sostén de éstos, admitiendo a descuento, con un interés módico, las letras que aquellos descontaron a un interés más alto.

recientemente, han tenido que respetar los privilegios de que disfrutaban los Bancos de algunos de los antiguos Estados; pero tendiendo a la unidad bancaria.

11. *Consideración especial del Banco de España.*
—El Banco Nacional de España tuvo su origen en el Banco de San Carlos, fundado en virtud de Real Cédula, que por iniciativa del Conde de Cabarrús dictó Carlos III en 2 de junio del año 1782. Se reorganizó en 1829, con el nombre de Banco de San Fernando. Pero en 1844 se fundó otro nuevo Banco, llamado de Isabel II, con un capital de 100 millones de reales, y ambos se fusionaron en 1849, con el nombre de Banco nuevo de San Fernando, cuyo capital inicial era de 400 millones de reales. Arrastró una vida difícil, por los cuantiosos préstamos a que le obligó el Estado, hasta que en 1856 se reorganizó de nuevo, con el nombre de *Banco de España*, que en la actualidad lleva.

En 19 de marzo de 1874, se dictó un Decreto sensacional: por él se concedió al Banco el carácter que hoy ostenta, de Banco Nacional, y el privilegio de ejercer, durante 30 años, el monopolio de la emisión de billetes. Firmaba esa disposición D. José Echegaray, que había sido anteriormente uno de los paladines de la teoría de libertad bancaria: pero es que la concesión al Banco no era gratuita. A cambio de ella, ese organismo salvaba al Estado de un gravísimo agobio, prestándole, sin interés, 125 millones de pesetas. Más tarde, la ley de 14 de julio de 1891, amplió el privilegio por otros 30 años, a cambio de un nuevo anticipo: y próximo a terminar el plazo, se ha dictado la ley de 29 de diciembre de 1921, que prorroga de nuevo el privilegio por otros 25 años, a cambio de ciertas concesiones al Estado y de ceder también a éste una participación en sus beneficios (1).

(1) Por la expresada ley, si el dividendo del Banco no excede de 10 por 100, el Estado no percibirá sino los impuestos legales establecidos: si excede del 10 y no llega al 11, el Estado percibirá el 5 por

De las tres misiones que antes hemos asignado a un Banco de emisión, el Banco de España ha cumplido muy bien las dos primeras: ha sido un admirable cajero del Estado (1) y ha mantenido sólidamente el prestigio de nuestro billete (2). En cambio, su actuación en relación con los otros Bancos y con el crédito general, ha sido muy deficiente: lejos de ser un *Banco de banqueros*, era un Banco que operaba en competencia con los particulares, repartiendo elevadísimos dividendos (3). La nueva ley quiere hacer algo en este

100 del exceso: y así sigue aumentando la participación del Estado en el exceso de beneficios, hasta llegar a ser del 59 por 100 sobre el excede del 20 por 100. (V. la ley expresada y el Reglamento de 18 de julio de 1922).

Compárese esta participación con la que disfruta el Estado alemán según consignamos anteriormente.

(1) El Banco presta gratis al Estado el servicio de Tesorería; cuyo crédito puede llegar hasta la suma de 350 millones. El Estado, además, designa el Gobernador del Banco (que, por lo demás, siendo una Sociedad Anónima, se rige conforme a su reglamento).

(2) La ley de 1856 autorizó al Banco a emitir billetes por el triple de su capital que entonces era de 100 millones de pesetas: el Decreto de 1876, por el quintuplo: la ley de 1891, por el décuplo, (desde 1882, su capital era ya de 150 millones). La ley de 1921 dice que si la circulación fiduciaria no excede de 4.000 millones, deberá estar garantizada con un 40 por 100 de esta suma en oro y un 5 por 100 en plata: por el exceso hasta 5.000 millones, deberá depositarse el 50 por 100 en oro y el 10 por 100 en plata: y el Estado podrá, si lo estima oportuno, disponer que la emisión se aumente hasta 6.000 millones, con el mismo tanto por 100 de garantía.

El capital del Banco se aumenta a 177 millones, y se le autoriza para que desde 1927 pueda elevarlo a 250.

(3) El Banco de España llegó a repartir en 1921 un dividendo del 44 por 100 a que no ha llegado ningún Banco Oficial del mundo: y en 1920, repartió un 26 por 100: pero además, por cada 10 acciones entregó a sus accionistas bonos de 500 pesetas nominales, al 6 por 100 de interés.

sentido, pretendiendo que venga en ayuda del crédito agrícola y de la Banca privada, concediendo una bonificación en el tipo de sus descuentos, cuando esta operación la realice a través y por medio del *redescuento* de los Banqueros y sociedades adscritas a la Comisaría de la Banca privada (1).

12. *Las Cámaras de compensación* (2).—Llámanse Cámaras de compensación (Clearing House, en inglés; Stanze di compensazione, en italiano) (3) unas oficinas en donde periódicamente se reúnen los representantes de los banqueros para la compensación de sus créditos representados por títulos bancarios: y se entiende por *compensar* créditos y débitos saldarlos y liquidarlos por las diferencias, en lugar de hacerlo mediante el pago y cobro de los respectivos créditos íntegros y por separado. El tipo de este método, lo hallamos ya en la práctica ordinaria del libro de cuentas

(1) Esta bonificación es del 1 por 100 en los descuentos cuando el interés que el Banco aplica a las respectivas operaciones es del 5 por 100, o un tipo superior; y un medio por 100 en las operaciones con garantía de valores, avaladas por el Banco.

Además, dispone la ley que el Banco puede tener en la regulación del cambio la intervención que ya hemos expresado en una nota anterior.

A fin del año 1921, existían en España, 17 Bancos en Madrid, 24 en Cataluña, 33, en la zona Norte, 8 en el centro, 5 en Levante y 11 en Baleares: y 13 Bancos extranjeros tenían sucursales en España. (Anuario estadístico 1922-23, pag. 170 y sig.)

(2) NEGRE BALET «*Las cámaras de compensación bancaria*» (Rev. Nac. de Econ. n.º 43). TESSIER «*Traité th. et prat. des chambres de compensation*», 1894. HOWARTH «*Our banking clearing system and Clearing House*», 1894. COURTOIS E MORO «*La Stanze di compensazione*», Turin 1920. MATTHEWS «*The Bankes Clearing House*». Londres 1921. KNIFFIN «*The practical work of a bank*», Nueva Yor 1916.

(3) En España el R. D. de 30-III-1905 las llamaba Cámaras de compensación. La ley de 29-XII-1921, las denomina Cajas de compensación.

corrientes de los comerciantes. Si dos casas comerciales se hallan en continuas relaciones de negocios, en los que alternativamente cada una compra y vende a la otra, en lugar de pagar directamente cada operación, aplazan para una fecha determinada saldar las diferencias.

La generalización del cheque, en Inglaterra, hizo que desde el siglo XVIII se establecieran insensiblemente las compensaciones bancarias. La Banca inglesa, como sabemos, es característica de atracción de dinero flotante. Cada persona tiene encomendado su servicio de Caja a sus banqueros, y por medio de cheques, realiza los cobros y los pagos. De ahí viene a resultar que cada Banco recibe diariamente numerosas órdenes de pago o cobro contra los otros. El Banco A recibe un día de sus clientes 30.000 pesetas en cheques que tiene que abonar el Banco B: éste a su vez tiene 40.000 que cobrar del Banco A: en lugar de movilizar todas esas sumas, compensan las diferencias y A entregará a B las 10.000 pesetas de saldo: lo probable será que no las entregue en metálico sino en un cheque contra la cuenta corriente que en el Banco Nacional tienen las principales casas de Banca.

Según Holland Martin (1) hacia 1770, los empleados de banca inglesa se reunían a mediodía, a la hora del lunch, en un restaurant llamado *Five Bells* (2) y allí, a la vista de los concurrentes, se cambiaban unos cheques por otros saldando las diferencias. Alarmados los banqueros porque este trasiego se verificase a la vista del público, alquilaron un local (probablemente en el

(1) Artículo en «*The London Bankers Clearing House*». Cit. por NEGRE, loc. cit. pag. 271.

(2) En Dove Court, Lombard Street, cerca de la actual *Clearing House*.

mismo edificio del *Five Bells*) y en 1883 construyeron un edificio ad-hoc, junto a la Casa de Correos, donde quedó implantado el *Clearing-House*. Esta compensación de cheques se extendió después a los demás documentos bancarios, y hoy es un organismo importantísimo, que diariamente neutraliza muchos millones de operaciones (1). Casi todos los países imitaron la institución, y España la ha establecido recientemente en Madrid, Bilbao y Barcelona (2).

Tal es, en síntesis, esta institución, que como dicen Guyot y Raffalovich (3) no es sino una aplicación de la ley de J. B. Say «los productos se cambian por productos, los valores por valores y los servicios por servicios», y que es por otra parte «el complemento de un sistema perfeccionado de crédito, que permite saldar, con escasa cantidad de numerario, cifras enormes de transacciones comerciales» (4).

13. *Beneficios del crédito.*—Después de todo lo expuesto, se podrá más fácilmente entender el papel extraordinario que el crédito representa en la vida moderna. Toda la economía mundial, tiene por instrumento la letra, el cheque y el billete de Banco. Y si de

(1) Las operaciones de la *Clearing House* de Londres se limitaron primero a compensar los cheques negociables en la City; luego se extendieron a todo el territorio de *England and Wales* (Inglaterra y País de Gales). Más tarde se desglosó el *Metropolitan Clearing*, o compensación de los efectos del West End de Londres. De modo que hoy existen tres «clearings» en el Clearing House. El *Town Clearing* (de la ciudad) el *Country Cheque Clearing* (del país) y el *Metropolitan Clearing* (de la Metrópoli). Inspirada en esto, sin duda, habla la Real orden de 10 de febrero de 1923, española, de distinguir tres clases de compensaciones: local, de la zona y nacional (?).

(2) R. D. 10-III-905: ley de Ordenación bancaria de 29-XII-21 (base 5, letra 1). R. D. 9 enero y RR. OO. 7 y 10 de febrero de 1923.

(3) GUYOT Y RAFFALOVICH «*Inflation et deflation*» 1921.

(4) TESSIER, loc. cit.

la importancia del crédito pasamos a la de los Bancos, es forzoso ver en éstos los supremos reguladores de la vida económica de un país reconociendo que es su misión análoga a la del corazón en el cuerpo humano: ellos regulan la circulación; recogen el dinero de donde sobra para llevarlo a donde falta, y al tocar el dinero por el crédito, la Banca hace un milagro: lo multiplica, lo duplica, lo centuplica. Sin Bancos, un país sería forzosamente pobre aunque tuviera doble o triple cantidad de moneda de la que hoy tenga el país más rico del mundo (1).

Y en su vista, no hay para qué exponer los perjuicios que acarrea el abuso del crédito, y que son fáciles de comprender; el abuso es siempre perjudicial, en todas las instituciones humanas.



(1) CAMBÓ, ob. cit. pag. 282.

Elementos auxiliares del comercio

(Continuación)

III.—EL TRANSPORTE (1).

1. *Su concepto y significación económica.*—Si el crédito permite extender los cambios en el tiempo, el

(1) V. CAMBÓ «Elementos para el estudio del problema de los transportes en España». GARRIGA *Transportes terrestres y marítimos*. Segunda Asamblea nacional de ferrocarriles, (trabajos presentados). OLARIAGA «La cuestión de las tarifas y el problema ferroviario». Múltiples folletos y artículos en revistas técnicas, de algunos de los cuales hace nos indicación especial.

En francés es fundamental el tomo VI de la Economía de GOLSON «*Les travaux publics et les transports*». FOVILLE «*L'industrie des transports dans le passé et dans le présent*». PICARD «*Traité des chemins de fer*».

En Italiano: FLORA «*La política delle tariffe ferroviarie*». SPARENTA «*Lo Stato a la ferrovie*». SUPINO «*La navigazione dal punto di vista económico*». Están traducidas las obras de ULRICH «*Teoria generale delle tariffe ferroviarie*» y de LAUNHARDT «*Teoria della formazione delle tariffe ferroviarie*».

En alemán: SAX «*Die Verkehrs mittel in volks und Stadtwirthschaft*». IDEM «*Transport-und kommunikationswesen*». SCHREIDER «*Das Tarifwesen der Eisenbahnen*», CHON «*Untersuchungen über die englische Eisenbahnpolitik*» (tomo 3 de su «*System der Nationalökonomie*»). BORGHT «*Das Werkchiswesen*».

En inglés: RADLEY «*Railroad Transportation*».

transporte permite extenderlos en el espacio. Tiene el transporte por objeto vencer el obstáculo de la distancia, trasladando de lugar ya las personas, ya las mercancías, ya las noticias y correspondencia.

Schäffle, que, como sabemos, (pag. 45, t. 1) comparaba la sociedad a un organismo vivo, supone que, en él, las comunicaciones corresponden al sistema circulatorio: éste lleva la sangre desde los centros vitales a las células, la recoge de éstas para volverlas a los centros y la difunde por todo el organismo. Las comunicaciones cumplen igual misión con la riqueza del país; hasta podría extremarse el similitud hablando de unas vías primarias (red de carreteras) que, equivalentes al sistema circulatorio capilar del cuerpo humano, recogen el tráfico donde se produce y lo concentran en los centros primarios: y de unas vías secundarias (ferrocarriles) que, como el sistema vascular, recogen el tráfico de los centros primarios y los llevan a los grandes centros industriales y mercantiles.

Así, el transporte llena un capítulo interesantísimo de la vida económica moderna: la generalidad de las mercancías se consumen en un lugar distinto del de su producción: esta generalización permite dar una enorme extensión al mercado, especializarse la producción de los diferentes pueblos, extender el comercio y la interdependencia de los países, ha hecho más movable el trabajo, y ha permitido utilizar productos que antes se perdían (por ejemplo, realizando el prodigio de consumir frescas en Europa carnes de animales muertos en América): en el orden intelectual, el transporte ha «difundido las ideas, los descubrimientos y las noticias, haciendo internacionales las ciencias, las artes y la literatura, y aumentando la instrucción por medio de viajes: en el orden moral, ha hecho desaparecer los prejuicios contra los extranjeros, aumentando la fra-

ternidad de los pueblos, coligando los intereses por medio del comercio, estableciendo una legislación internacional de medidas, monedas, trabajo, patentes, etc.: en el orden político ha facilitado la formación de Estados nacionales, dando unidad a la administración pública haciendo posible su centralización, haciendo acudir al ejército donde su presencia sea necesaria, y garantizando la defensa del país por la posibilidad de una rápida movilización de fuerzas hacia la frontera» (1). Por eso «los colonizadores, al hacer comunicaciones, dicen que ponen en valor el país. El valor del patrimonio nacional está en razón directa del desarrollo de sus comunicaciones» (2).

2. *Distintas clases de transporte.*—Distinguen los autores, en el estudio del transporte, la *vía* o camino por donde se realiza, el *vehículo* y el *motor*. La vía puede ser *natural*, como el mar, los lagos y las vías navegables, o *artificial* como las carreteras y vías férreas. El vehículo puede ser muy distinto (transporte a lomo de animales, en carros, coches, automóviles, ferrocarriles, buques, globos, aeroplanos), y el *motor* puede ser humano (peatones, galeras de remos) animal (caballos, asnos, bueyes, camellos, elefantes), de viento (buques de vela) de vapor (locomotoras, buques de vapor) de esencia (automóviles, aeroplanos) o de electricidad (tranvías, trenes eléctricos).

Las dos divisiones más importantes que se hacen del transporte son: según el objeto transportado, en transportes de *personas* (pasajeros) de *mercancías* o de *noticias* (correo, telégrafo, teléfono); y según el lugar por donde se verifica la trasmisión en *terrestres*, *fluviales*, *marítimos* y *aéreos*.

(1) SUPINO, ob. cit. pag. 415.

(2) GARRIGA MASSÓ ob. cit. pag. 109.

3. *Origen y desarrollo histórico.*—Parece históricamente comprobado que las vías fluviales y marítimas han precedido a las terrestres. Los primeros pasos del hombre se dieron sobre la tierra, pero los primeros transportes—al menos los de alguna importancia—debieron realizarse por agua. «Los caminos que andan—dice Pascal—han precedido a aquellos en que es preciso andar». En efecto, ríos, lagos y mares son desde su origen vías de comunicación utilizables, niveladas, y en que la propia corriente de las aguas facilita el transporte sin necesidad de motor. Mientras que por tierra, un terreno virgen no es viable más que en cierta extensión. Matorrales, plantas de vegetación exuberante, desniveles, pantanos, corrientes de agua, oponen obstáculos a la locomoción que no pueden ser vencidos sino por medio de grandes trabajos. Además, el transporte requiere carros, animales, máquinas. Probablemente, la nave sirvió de modelo para el carro, primero sin ruedas, luego, con ruedas cuadradas o poligonales hasta llegar a las redondas.

Consta que los egipcios eran maestros en la construcción de canales, como los romanos sobresalieron en la formación de vías, construídas con grandes bloques de piedra, unidos por una especie de cemento. En la Edad Media la locomoción avanzó muy poco, y no fué sino en la Moderna cuando comenzaron a construirse caminos empedrados.

Pero lo que había de dar al transporte una difusión enorme, era la invención de la locomotora y la subsiguiente construcción de los ferrocarriles, que constituye «el acontecimiento económico más considerable del siglo XIX» (1). Hasta entonces, el transporte de mercancías por acarreó o el de personas, por los molestí-

(1) GIDE, ob. cit. pag. 274.

simos viajes en galeras o en coches de posta, eran algo excepcional. Las mercancías se consumían en la comarca de su producción, y los hombres desenvolvían su vida en un limitadísimo espacio de terreno.

Pero, con el ferrocarril el transporte ganó en economía tanto como en rapidez, y gracias a él puede decirse que quedaron vencidas las distancias. Simultáneamente, la aplicación del vapor a la navegación, convirtió al hombre en señor de los mares. El mercado de los productos se difundió formidablemente, y el *viajar* fué un hecho cotidiano en la vida de los hombres (1). Actualmente, apenas acertamos a figurarnos como se desenvolvería, sin ferrocarriles, la vida de los pueblos. Y sin embargo, el ferrocarril es una invención de ayer. Los primeros se construyeron en 1825, en Inglaterra,

(1) Algunos comentaristas han interpretado como una alusión a los tiempos presentes las frases divinas al profeta Daniel: «*En el tiempo del fin la ciencia será aumentada y muchos correrán de acá para allá*». Y piensan que el tiempo del fin está próximo porque nunca progresó tan vertiginosamente la ciencia, y sobre todo, porque las últimas palabras envuelven una alusión—en la única forma que podía expresarse en aquél tiempo—al desarrollo actual de los transportes que hace que continuamente *corra* viajando, una muchedumbre inmensa. De ese y otros parages bíblicos había deducido Newton que «para que se cumplan ciertas profecías, habrá un modo de viajar del que nuestros coetáneos no pueden formarse idea. La ciencia de la humanidad llegará a aumentar en forma tal que los hombres podrán viajar a razón de 50 millas (80 Km), por hora».

Comentando esta predicción, había dicho VOLTAIRE: «¡Pobre viejo chocho! ¡Mirad que genio tan poderoso el de Newton, el que nos enseñó la ley de la gravitación y tantas otras maravillas que tenemos que admirar! Cuando llegó a la vejez, la edad de la chochera, se puso a estudiar en aquél libro que llaman la Biblia, y, según parece, para acreditar los fabulosos disparates de la tal Biblia, tenemos que creer que la ciencia de la humanidad ha de aumentar tanto, que podremos viajar a razón de 50 millas por hora»..

Y, sin embargo, la predicción de Newton se ha cumplido.

en 1828 en Austria y Francia, en 1835 en Bélgica y Alemania, en 1838 en Rusia y en 1844 en Suiza (1). En 1840, ya existían en Europa unos 3.000 kilómetros de vías férreas (más de la mitad, en Inglaterra). En 1900 había ya construidos 800.000 kilómetros, de los cuales 300.000 en Europa, otro tanto en Norte América y el resto en los demás países. Desde entonces, se ha calculado que se construyen unos 25 000 kilómetros cada año, y que el capital invertido en estas empresas es muy superior a 200.000 millones de pesetas. Y todo ello supone, para el transporte, un formidable aumento de velocidad, que se traduce en economía de tiempo y de dinero (2).

4. *Los caminos terrestres: A). Las carreteras.* — Los caminos terrestres pueden constituir, peatones, caminos de herradura, vías pecuarias, carreteras o vías

(1) De España nos ocuparemos luego especialmente.

(2) He aquí algunos datos, para que se comprenda mejor el progreso:

Aumento de velocidad.—Según COLSON, (ob. cit.) las diligencias recorrían a fines del siglo XVIII, 4 km. por hora: los coches de posta, en 1830 7: en 1848, 9'50. En este mismo año, los correos llegaron a recorrer de 13 a 14 km. (la locomotora de Stephenson sólo hacia 6'50 km. por hora). El camino París-Marsella se hacía: en diligencia, a mediados del siglo XVIII, en 359 horas, en 1782, en 184: en sillas de posta, en 1814, en 112 horas: en 1834, en 80: por ferrocarril, en 1854, en 38 horas 20 minutos: en 1907, por tren rápido, en 10 horas.

Por mar, en 1788 se tardaban siete meses y medio para ir a Australia. Las Mensajerías Marítimas, tardaban 34 días: en la restauración, se hizo el viaje en 24 días: los primeros vapores lo llegaban ya a hacer en 8 días y medio, hoy puede hacerse en 5 días.

Aumento de capacidad de transporte.—Un hombre puede transportar 30 kg. un asno, 100: un caballo tira de mil: un vagón puede llevar de 20 a 40 toneladas.

Disminución del precio. Foville calcula que arrastrar una tonelada un km, cuesta: por un hombre, 4 francos: por asnos, 1 a 0'50: por carro, 0'25 a 0'20. Por F. C. gran velocidad, 0'20: pequeña, 0'8 a 0'16: tarifa especial, 0'2 a 0'5.

térreas, según sean suficientes para el paso de personas, caballos, piaras de ganado, carruajes o ferrocarriles. Pero los dos únicos caminos que ahora nos interesa examinar, son las carreteras y los ferrocarriles. Porque aun cuando estos últimos ocupen el primer lugar en la vida económica moderna, el ferrocarril no ha matado la carretera: por el contrario, ha favorecido su crecimiento, aun cuando transformando su utilidad económica: Francia, que al comenzar el siglo XIX tenía 45.000 kilómetros de carreteras, al desarrollar su red ferroviaria ha aumentado paralelamente su red de caminos rodados y llega hoy a tener 600.000 kilómetros de esta clase de vías. Estiman los tratadistas que el acarreo a tráfico rodado es más económico que el ferrocarril en distancias menores de 30 kilómetros, porque tiene la ventaja de poder efectuar el servicio de domicilio a domicilio, y no como el tren, de estación a estación, con los transbordos consiguientes. Las carreteras, pues, deben por lo menos, establecer la comunicación de los pueblos que no tienen estación, con la más cercana, o de distintos pueblos entre sí.

Pero, recientemente, las carreteras han vuelto a tomar nuevo incremento, ocupando otra vez un lugar de preferencia en el problema de los transportes. Ello se debe al enorme desarrollo del automovilismo, que, descubierto hace cincuenta años (1), ha adquirido rápidamente un incremento formidable. España tiene hoy unos 40.000 automóviles, contra 8.000 que tenía en 1914: y los Estados Unidos, unos 11 millones, que corresponden a un coche por cada diez personas (2), Au-

(1) En octubre de 1923, se ha celebrado en París el cincuentenario de la invención del automóvil.

(2) En 1914 existían en los Estados Unidos 1.300.000 automóviles: en 1922, 10.465.996: Inglaterra ha pasado entre esas fechas, de

tomóviles, camiones, autobuses, etc., son hoy un medio normal para el transporte de viajeros y mercancías, siendo numerosísimas las líneas regulares establecidas de comunicación por automóviles: hasta el punto de que esas líneas suponen ya en Italia tanta extensión como la abarcada por las líneas férreas, o sean unos 20.000 kilómetros.

Algo análogo viene sucediendo en los restantes países, y aún en la misma España: automóviles y camiones son actualmente el complemento necesario del ferrocarril, y aún amenazan ser, en algunos casos, sus sustitutivos, puesto que tienen la ventaja de poder realizar el transporte de domicilio a domicilio, y de no requerir la construcción de vías férreas, especiales y costosas, cuyo importe ha de pechar sobre el tráfico realizado por ellas.

De ahí, la necesidad creciente, no sólo de intensificar la construcción de carreteras, sino de procurar la mejora de su pavimentación. En otro tiempo, se sostenía que la construcción de un camino podía ser realizada como un negocio por un particular, o por una corporación pública, que percibiera por el paso una cantidad llamada *peage*, de forma que los gastos de construcción y conservación fueran satisfechos por los que disfrutaran el servicio. Hoy se entiende que la

245.900 a 497.580 coches: Canadá, de 46.600 a 463.450: Francia de 100.000 a 236.150: Alemania, de 57.300 a 91.380; Argentina de 10.000 a 75.000: Italia, de 12.000 a 53.000: India, de 7.000 a 45.970: España, de 8.000 a 37.560: Nueva Zelanda, de 8.000 a 37.500: Bélgica de 10.000 a 32.200: Brasil, de 5 a 25.000: Méjico, de 4 a 25.000: Dinamarca, de 8 a 22.000: Suiza, de 5 a 18.000: Suecia y Noruega, de 5 a 14.000 cada una: Holanda de 3.000 a 13.500: Rumania, de 1.600 a 8.500: Japón, Chile y Seam, cuyas cifras de 1914 no constan tenían en 1922, 12.260, 10.000 y 2.190 coches (Datos del Anuario Estadístico de 1921-22, pag. 455).

apertura y conservación de caminos es algo que afecta siempre al interés general y que redundará en beneficio de todos: queda únicamente a la ley distinguir los caminos de interés local, los de interés provincial y los de interés nacional (1), pero proclamando siempre sean el Estado, la Diputación o el Ayuntamiento, como organismos encargados de velar por los respectivos intereses, los que las construyan y conserven, reintegrándose de estos gastos en la misma forma en que se reintegran de todos los causados en interés común o sea por tributos e impuestos generales, que a todos los ciudadanos afecten (2).

5. B). *Los ferrocarriles.* — Cabría sostener, en cierto modo, respecto a los ferrocarriles, un criterio análogo al sostenido respecto a las carreteras: que así como el Estado construye éstas—invocando el interés general—y los viajeros o los productos que circulan por ellas sólo tienen que satisfacer los gastos consiguientes al vehículo y al material de transporte, fuese el Estado quien construyese los caminos de hierro—puesto que también éstos afectan al interés común—y que las empresas que explotasen el ferrocarril poseyesen sólo el material de transporte—como una empresa de transporte en automóviles disfruta de un ca-

(1) La ley española distingue entre carreteras costeadas por el Estado, las Diputaciones o los Municipios (ley 4-V-1877) previa la formación de los respectivos planes de carreteras: y habla además de carreteras costeadas con fondos mixtos, o sea con subvención del Estado o de la Diputación, y de carreteras construídas y explotadas por particulares o compañías, mediante concesiones para el reintegro de los capitales invertidos.

(2) Existen en España, según los datos del último Anuario estadístico (pag. 288) 51.995 km. de carreteras del Estado construídas y 6.027 en construcción: provinciales, 9.136 y 572 respectivamente: caminos vecinales, 6.832 y 3.183 km. respectivamente.

mino común, y sólo tiene que adquirir los camiones necesarios para el servicio—.

Pero este criterio no se ha abierto camino, sea por lo muy costosas que resultan las vías férreas (1), sea

(1) Sobre los ferrocarriles, en general, pueden ser de interés los siguientes datos:

El costo de las vías férreas se calcula en una media de 150 a 200.000 pesetas por km. (máxima, 500.000; mínima 80.000). Los de vía estrecha pueden costar de 50 a 70.000 por km. Las vías normales no permiten subir rampas superiores a 45‰. Si la inclinación es mayor, hay que sustituir la locomotora por otro medio de tracción. Pendientes de 33 a 55‰ exigen aparatos de cremallera o un sistema de tracción funicular. La curva de la vía no puede ser menor de 200 a 300 m. (Los ferrocarriles de 1 m. de ancho pueden pasar curvas de 100 m). La resistencia a vencer es más grande en razón al aumento de fricción y a la rigidez del material.

Las locomotoras ordinarias son de 350 a 400 caballos. Consumen 2 kg. carbón por caballo y hora. Pesan de 25 a 40 toneladas y valen de 75 a 100.000 francos. Para trenes rápidos o muy cargados, hay máquinas de 600 a 1.100 caballos que pesan más de 600 toneladas. Hay locomotoras de vapor y eléctricas usadas principalmente en países, como Suiza y Noruega, ricos en hulla blanca y pobres en hulla negra, y también en tranvías urbanos, túneles largos y líneas de montañas. Tienen la ventaja de su mayor limpieza.

La velocidad depende del perfeccionamiento del material de tracción y la topografía de la línea. Hay que distinguir la velocidad de plena marcha, la media y la comercial, que depende de la carga. Hace 50 años, en Francia era excepcional una velocidad de 40 kilómetros por hora. Hoy se llega a 90 y en Inglaterra a 115.

Un coche de vagones ordinarios, cuesta de 7. a 18.000 francos, de lujo, 60.000. Los vagones de mercancías pesan de 5 a 8 toneladas, y arrastran 8 o 10. Un tren puede llevar hasta 50 o 70 vagones de mercancías, con un peso hasta de 500 toneladas.

En Francia se calculan al tren las siguientes velocidades:

	<u>Media</u>	<u>Comercial</u>
Mercancías 20- 40 km		20-75 km.
Mixto..... 35- 50 km		30-55 km.
Omnibus... 45- 75 km		50-70 km.
Exprés.... 60- 90 km		65-90 km.
Rápido... 80-120 km		---

porque éstas están tan indisolublemente unidas al ferrocarril, que se consideran formando parte integrante de él. El hecho es que, en todas partes, la empresa explotadora de un ferrocarril tiene que comenzar por construir el camino. Y el problema económico a dilucidar es el de la entidad u organismo a quien debe encomendarse la explotación.

Sobre ello son tres los criterios fundamentales:

a) *Los ferrocarriles deben quedar entregados a la iniciativa privada y a los efectos de la competencia.* — Los primeros ferrocarriles que se construyeron fueron explotados por empresas privadas. Así como hoy, cualquier particular puede planear y desenvolver un negocio de comunicaciones por coches o automóviles entre dos pueblos, cualquier empresa planteaba el negocio de explotar un ferrocarril entre dos pueblos, construía el camino e intentaba el negocio, sin que el Estado tuviera en ello más intervención que la que tenga en otra industria cualquiera.

Los Estados Unidos fueron el país que por más tiempo permanecieron aferrados a este sistema (1). Pero prácticamente se vió que tenía graves inconvenientes. Entre poblaciones de mucho intercambio, atraídas por las perspectivas de negocio, se establecían varias Compañías en competencia. En cambio, regiones de gran extensión, quedaban faltas de toda comunicación. Y si esto es malo para la nación, interesada en que no quede aislada ninguna comarca, tener varias líneas en

(1) En 1877, el Estado norteamericano comienza a practicar su política financiera; en 1917, las necesidades de la guerra obligaron a la incautación de las líneas: la *Transportation Act*, de 1920, devuelve las líneas a las Compañías particulares: pero con el control del Estado (V. HEWORTH «*The American Railway Situation*» en «*The Economic Journal*» v. 30, n.º 118).

competencia también ocasiona un mal: el encarecimiento del transporte. Si suponemos que entre dos poblaciones A y B, existe una línea ferroviaria, y que la empresa explotadora tiene un gasto diario de mil pesetas, habrá que calcular las tarifas procurando que entre las personas y las mercancías que por la línea circulen, satisfagan algo más de esas mil pesetas diarias. Pero, si en lugar de una son dos las líneas que circulan, el gasto diario será de dos mil pesetas, que habrá que obtener del transporte cotidiano: y como éste, aunque aumente algo, no se duplicará porque existan dos líneas, acaso haya al principio un período de competencia entre las empresas, que produzca pérdidas para ambas: pero al cabo concluirán por entenderse, y el efecto inmediato será la subida de tarifas. Y como las compañías aspiran al mayor lucro posible, el transporte resultará muy recargado por tales tarifas.

Dos líneas paralelas originan, pues, una pérdida de energía inútil, que conviene evitar: por eso el tráfico entre dos pueblos tiende fatalmente a un sistema de monopolio.

b) *Los ferrocarriles deben ser explotados por el Estado.* — Puesto que constituyen un monopolio mejor será que el Estado los explote. De esta forma no hay el peligro de que las tarifas resulten excesivas, porque el Estado no se rige por el principio del lucro, sino de la conveniencia general, y se evita también la excesiva competencia, haciendo que el sistema ferroviario obedezca a un plan de conjunto. Este sistema iniciado en Francia, se extendió luego a toda Alemania, Austria, Hungría, Rusia, Bélgica, Rumania, Suiza, Italia, Japón, etc. Pero contra él se aducen las mismas objeciones aplicables a toda socialización, los graves inconvenientes que dimanar de la intromisión de las influencias políticas, falta de espíritu comercial y de fiscalización

y la negligencia financiera que suele hacer desastrosas las administraciones directas por el Estado (1).

c) *Sistema mixto*. Puesto que los ferrocarriles tienen un aspecto que, indiscutiblemente, afecta al interés público, y, sin embargo, no conviene que sea el Estado quien directamente los construya, cabe un tercer sistema intermedio: el de la *concesión*. En virtud de este principio, al Estado corresponde formar el plan general de ferrocarriles (2), para evitar que existan líneas paralelas o en competencia, o construídas de forma poco beneficiosa al interés común. El Estado concede a Compañías privadas el derecho de explotar las líneas incluídas en el plan, previa su construcción. Generalmente, se estipula que las líneas revertirán al Estado al cabo de 99 años de su concesión (3): así que

(1) «En España, donde el Estado no ha podido organizar todavía un servicio tan exclusivamente suyo como la recaudación de tributos, es excusado decir que sería un desastre la administración de ferrocarriles llevados por el Estado» (GARRIGA, ob. cit. pag. 115).

No obstante, hay que observar que las grandes empresas ferroviarias participan de casi todos los defectos del régimen socialista:

Como dice GIDE (pag. 278) «la explotación de una red como la de París—Lyón—Mediterráneo, con 10.000 km. de vías y 70.000 empleados, tiene forzosamente todos los caracteres de una administración pública. A más, la Compañía se ocupa sólo del interés de los accionistas y el Estado atendería sobre todo al interés del público».

(2) Se suelen dividir las líneas comprendidas en el plan general, en principales, secundarias y estratégicas. Otras hablan de vías *colectoras* (en España las que van del centro a los grandes puertos (Madrid a Barcelona, a Valencia, a Sevilla, a Gijón, etc.) o unen los grandes puertos entre sí (Bilbao-Barcelona, Port-Bou-Alicante, etcétera): De éstas hay en España unos 4.000 km. Y vías *secundarias*, que serían todas las demás, (en España, unos 7.000 km. de vía ancha y algo más de 3.000 de vía estrecha).

(3) En 1896, se llegó en España a un acuerdo con las Compañías para unificar la reversión en 1980. Pero el Estado exigió que las Compañías le garantizasen la emisión de un empréstito de 1.000 millones de pesetas: y el proyecto fracasó.

este sistema sólo es, en realidad, un tránsito para la socialización.

Dentro de pocos años, España, Francia y los demás países que siguen este sistema, comenzará a recibir, paulatinamente, la magnífica herencia representada por el valor de las actuales explotaciones ferroviarias. El Estado, además, se reserva en todo momento el derecho de *rescatar* la línea (1) abonando a la Compañía el importe de los beneficios que, según el promedio de los últimos años, se calcule pueda obtener en el plazo que reste de la concesión.

Y, por último, impone a las Compañías las tarifas que han de percibir por sus servicios, estableciendo un máximo que no puede ser traspasado, sin previa autorización del Gobierno, por circunstancias muy justificadas (2).

De esta manera, parece que el interés social queda suficientemente garantizado. Y se podría pensar que, puesto que hay Compañías que aceptan todas esas limitaciones, y se hacen cargo de las concesiones, éste de los ferrocarriles debe ser un magnífico y productivo negocio... Creer esto, sin embargo, sería un grave error.

Desde su fundación en 1856, hasta 1913—el último año normal, antes de la guerra—la Compañía del Norte, en España, sólo 31 años repartió dividendos, entre los 58 de explotación, y la de M. Z. A., 39 años en el mismo período; y a veces, transcurrieron 10 años en-

(1) Como en los últimos años, las Compañías liquidaban con pérdida, la reversión hubiera podido realizarse fácilmente: pero, para el Estado, incautarse de unos negocios que producen pérdidas, hubiera sido un mal negocio.

(2) Como se sabe, a causa de la guerra, en España y en otros países, fueron autorizadas estas subidas.

teros sin repartirse ningún dividendo. Aunque la primera Compañía citada llegó algunas vez a dividendos del 6 por 100, y la segunda a dividendos de 4'80 por 100, esto era muy excepcional, y un dividendo de 3 por 100 fué traspasado raras veces (1). Desde 1914, la situación de las Compañías se hizo todavía más difícil y no hubieran podido subsistir si no se les hubiese otorgado un especial auxilio del Estado, y una autorización para la subida de tarifas.

Entonces ¿cómo hay Compañías que afronten ese mal negocio? Unas veces (y este es el caso de España) porque tales empresas se establecieron a base de capitales extranjeros, aprovechando que los cambios estaban muy bajos, y se podía especular con su subida (2), otras, porque el Estado ofreció subvenciones especiales: otras, en fin, porque el Estado garantiza un interés a los capitales invertidos: es el sistema francés, que, por constituir, al menos teóricamente, uno de los más perfectos que existen (3) merece una consideración especial.

Generalmente, en este asunto de las comunicaciones, el órgano (ferrocarril) ha surgido antes que la fun-

(1) Hay que decir, sin embargo, para ser justos, que las cuatro quintas partes del capital de las principales Compañías, está representado por obligaciones, que siempre cobraron su interés y su amortización. Así los accionistas del Norte que representan 245 millones, no cobraron interés en 1918 y 19: pero los obligacionistas, que representan 952 millones, cobraron en esos años casi 119 millones. También los obligacionistas de M. Z. A. se embolsaron 101 millones en el citado bienio (GARCÍA CORTÉS, «Las tarifas ferroviarias» en «La Internacional»).

(2) En efecto: una peseta valía entonces poco más de medio franco: y hoy vale más de dos: si con 50 francos se adquirió una acción de 100 pesetas, aunque sólo renten 2, suponen unos 4 francos: lo cual no es mal interés para una renta de 50.

(3) V. RICHARD DE KAUFMANN «La politique des chemins de fer en France (trad. franc. Hamon).

ción (necesidad del transporte). Cuando en 1838 fué inaugurado el ferrocarril de París a Saint-Germaiú, Thiers decía: «esto será un juguete que divertirá a los parisienses». Cuando la Compañía del Norte, de España, construyó sus primeras líneas, no se podía sospechar la intensidad del tráfico que algún día llegaría a existir entre el centro y la periferia de España: Ahora, que está en construcción un ferrocarril de la costa entre Asturias y Galicia, es seguro que en mucho tiempo no llegará a compensar los gastos producidos por la explotación y entretenimiento de la línea—ya que el intercambio entre ambas regiones es escaso, y se hará siempre con preferencia por los caminos del mar.—

Entonces, puesto que los gastos no se cubren con los ingresos de la tarifa, ¿habrá que renunciar a construir la línea? En modo alguno: porque no hay que mirar en ella un negocio industrial, sino un medio de reconstitución y engrandecimiento nacional. Esa línea — u otra cualquiera—permitirá que se pongan en explotación minas y criaderos metálicos, que ahora se pierden porque no se pueden transportar: que se lancen al mercado productos agrícolas cuyo consumo se reduce a la localidad: que se establezcan fábricas e industrias en todo el territorio atravesado por la vía: que dupliquen o tripliquen su valor las fincas adyacentes a todo el largo de la línea... El mayor beneficio, en resumen, será para la nación, que aumentará su riqueza, y también para el Estado, que hará tributar en su provecho toda esa riqueza que se crea. Los millones que en la línea se inviertan, serán muy reproductivos: redundan en beneficio del patrimonio nacional y si dejan en favor de la Compañía el importe de las tarifas, también rentan para el Estado el importe de los nuevos impuestos que percibirá. Y con razón ha podido sostenerse que

los ferrocarriles han hecho triplicar la riqueza nacional en los últimos cuarenta años (1).

El Estado, pues, es el principal interesado en la construcción de nuevas vías. Pero—como hemos quedado en que es un mal administrador, y realizar la construcción por sí le resultaría muy costoso—Francia resolvió la cuestión (después de haber fracasado unos ensayos de explotación directa) celebrando un concierto con las Compañías «Las Compañías construyen las líneas que el Estado les dice, y cuando el Estado necesita una línea estratégica o de interés nacional, ordena a la Compañía que la construya, cueste lo que cueste.

El Estado tiene derecho a imponer las tarifas a la Compañía. Pero el Estado francés garantiza a todas éstas, grandes y pequeñas, el interés del 5 por 100 a las acciones y a las obligaciones» (2). Ya se indemnizará él con las nuevas contribuciones que perciba por la riqueza creada. Si los ingresos por aplicación de la tarifa no rentan el 5 por 100, el Estado abona lo que falte: si excede, el Estado participa, juntamente con la Compañía a prorrata por ese exceso. Un Estado así tiene derecho a ser exigente: y al mismo tiempo, el interés privado tiene su máximo desenvolvimiento.

6. *La cuestión de las tarifas.*— Junto con el problema económico de la explotación de los ferrocarriles, está el de la determinación de las tarifas. Se puede seguir en ésta el *principio individual*, mediante el cual cada uno paga en relación con el servicio que obtiene, dejando para el explotador un margen de beneficio. Pero, como dice Launhart, una tarifa formada de modo que rinda el mayor beneficio, disminuye por este solo hecho la ventaja económica de los ferrocarriles

(1) GARRIGA ob. cit. pag. 116.

(2) Idem, pag. 151.

(no se debe olvidar que el costo de transporte de un producto, forma parte integrante de su precio comercial): el *principio social*, por el cual el coste del servicio se considera como gasto público, que debe ser cubierto por todos los ciudadanos, mediante el pago de impuestos. Principio que, aceptado en las carreteras, no se ha impuesto en los transportes, como ya hemos dicho (1). Y el *principio mixto*, por el cual el gasto se cubre haciéndolo pagar en parte por impuestos, en parte por retribución directa del que lo utiliza. «La tarifa—dice Stein—es para los ferrocarriles públicos, un arbitrio, y para los privados, el precio de una prestación».

Hay infinitas clases de tarifa. El protesor Bernis, en unos artículos publicados en «Estudio» observaba que en 1907, sólo para cinco mercancías, en tres redes españolas, el número de tarifas ascendía a 367, con 3.233 precios diferentes: el Sr. Lafleur afirma (2) que para conocer todas las tarifas de Francia tuvo que adquirir numerosos tomos, que costaron 76 pesetas; y la de Suiza, unos 100 francos. Las de Bélgica, sólo de portes costaron 34 pesetas: y sólo el índice de las tarifas ferroviarias publicadas por la Administración belga, forma un folleto de 18 páginas. En cuanto a Alemania, afirma Maristani (3) que, resumiendo los volúmenes de sus diversas tarifas, formarían una masa de más de un metro cúbico.

(1) En Alemania, antes de la guerra se había formulado un proyecto de ley según el cual todo ciudadano tenía derecho a ser transportado *gratuitamente* en los vagones de última clase—sancionándose así el principio social.—Sólo se pagaba en las clases superiores, por el mayor *confort* que se disfrutaba.

(2) Cit. por MADARIAGA «La conferencia ferroviaria de 1907», t. 1.

(3) *Ibidem*.

Hay, pues, tarifas de muchas clases (máximas legales, ordinarias, generales, especiales, comunes, de exportación, de puertos, de zona, de concentración, diferenciales, por volumen, por distancia, de gran velocidad, de pequeña, de doble pequeña, etc.) Y lo esencial, es saber que según Ulrich (1) «la experiencia demuestra la necesidad de abandonar el sistema de economía privada como base de la formación de las tarifas, sustituyéndolas por tarifas formadas conforme a los principios de la economía pública, del cual es fundamento y condición esencial que sea el Estado quien las forme: lo cual no puede ocurrir más que en dos casos: que sea el Estado (como en Alemania) propietario de las líneas o que tenga (como en Francia) un limitado derecho a regular su administración. Sólo así se podrá atender, siguiendo el *principio mixto*, a las distintas actividades que en la explotación ferroviaria tienen derecho a ser protegidas».

7. *El problema ferroviario español.* — Después de los primeros ensayos en 1830 (ferrocarril Reina María Cristina, de Jerez al Puerto) la primera concesión se hizo en 1847, (línea Barcelona Mataró) siguiendo a poco la de Madrid a Aranjuez, y en 1852, la línea de Langreo, en Asturias. La ley de 1855 favoreció la construcción de nuevas líneas, y desde esa fecha, la construcción de vías férreas dió un gran avance hasta 1868, en que ya existían el 79 por 100 de las actuales líneas. Actualmente, existen en España unas 100 Compañías, que explotan 197 líneas acoplando un conjunto de 253 concesiones, 21 de ellas hechas a perpetuidad y el resto revestibles al Estado (2). La ley fundamental de ferro-

(1) ULRICH, ob. cit.

(2) «Estudios de algunos detalles de la estatificación ferroviaria y plan general de ferrocarriles, por J. BORES ROMERO», Rev. de Obras Públicas, n.º 2332, 39 y 41.

carriles, en España, es de 23 de noviembre de 1877: y la de ferrocarriles secundarios es de 1912.

Sucintamente expuestos, los problemas capitales del régimen ferroviario español, son desde el punto de vista económico, los siguientes:

a) *El problema del cambio de galga.*—Casi todos los ferrocarriles del mundo tienen la llamada galga internacional, o sea una anchura (dimensión transversal de vía) de 1'453 metros. Hay alguna excepción, como Rusia que tiene 1'524. Pero casi ninguna vía tiene la anchura de los grandes ferrocarriles españoles, cuya galga es de 1'624 metros (6 pies de Burgos, en la época en que se empezaron a construir).

Esto se debió, según algunos, a consideraciones estratégicas, para que, en caso de guerra no pudieran penetrar en España los trenes franceses sin solución de continuidad: según otros, a la creencia de que una mayor anchura favorecía la implantación de los últimos progresos de las locomotoras, y permitía, además, colocar más asientos en cada banco: el hecho es que nuestra vía es una excepción en el mundo, y que ello ocasiona graves males: de una parte, obliga a que al llegar a la frontera, las mercancías tengan que transbordar—con los gastos y mermas consiguientes—puesto que nuestros vagones no se pueden adaptar a las vías francesas: de otra, exige que para España haya que construir locomotoras y vagones especiales, de distintas dimensiones a los que circulan por todo el mundo.

En 1908, por encargo del Sr. Moret, informaron sobre el asunto la Compañía española de M. Z. A. y la francesa del Midi. La primera calculó que transformar la anchura de los 12.000 km. de vía ancha que aproximadamente constituyen nuestra red, tendría un gasto de 968.500.000 pesetas (80.700 pesetas por kiló-

metro) mientras que la segunda presuponia un total de sólo 230 millones (19.167 pesetas por km.) (1). Esta enorme diferencia denota el interés que Francia tenía por realizar esta obra, y el muy escaso que merecía a las empresas españolas.

b) *El problema de la doble vía.* — Otra necesidad más imperiosa que la anterior, es la construcción de doble vía, al menos en las grandes líneas radiales españolas, casi siempre congestionadas de mercancías. La doble vía (ascendente y descendente) permitiría ganar mucho tiempo y disminuiría enormemente el número de accidentes. Algunas líneas (como la de Madrid a Irún) tienen ya doble vía en casi todo el trayecto. Son unos 3.000 kilómetros los que piden doble vía con más urgencia, calculándose su costo en algo menos de 100.000 pesetas kilómetro.

c) *El problema de las tarifas, y el de la construcción de nuevas líneas.* — Sucede en los transportes

(1) El Sr. GARRIGA (ob. cit. pag. 128) calcula un gasto de 330 a 350 millones (27.500 pts. por km). La mayor dificultad surge, en España, de que todo su material móvil resultaría inservible para la galga internacional, y habría que sustituirlo. Lo que hace imposible repetir el caso de Norte América que, teniendo diferentes galgas y material para todas ellas, emprendió su unificación, que realizó con sólo suspender durante 48 horas la circulación ferroviaria (31 mayo a 2 junio 1886).

Por eso proponen algunos que en vez de ser nuestros ferrocarriles secundarios de vía estrecha (un metro) se construyen de la anchura internacional: y teniendo en España material apto para ella, se simplificaría mucho la unificación.

En el libro citado del Sr. Garriga pueden verse interesantes gráficos que demuestran como el transbordo en las fronteras es un obstáculo a la exportación a Francia de nuestros vinos y frutas, impidiendo toda competencia con Italia.

Sólo existen en el mundo 55.000 km. de vía que tengan la anchura de la galga española: (30.100 en India, 14.650 en Argentina, 1.800 en Chile, 1.450 en Brasil, y la red irlandesa).

españoles algo que a primera vista pudiera parecer paradójico: nuestras tarifas ferroviarias son de las más económicas de Europa: y sin embargo, los transportes españoles figuran entre los más caros del mundo.

La explicación de esta anomalía es, no obstante muy sencilla: España tiene muy pocos kilómetros de vía férrea: unos 15.000 kilómetros aproximadamente, en tanto Francia y Alemania, cuya extensión superficial es equivalente, tienen, respectivamente, 54.000 y 69.000 kilómetros: e Italia, con una superficie casi mitad de la española, tiene cerca de 20.000 kilómetros. Bélgica tiene 8.000 kilómetros; y, como es sabido, la extensión de este país es, aproximadamente la de la región de Galicia (1).

De ahí resulta, que el transporte entre dos pueblos, obliga casi siempre a innecesarios rodeos: Para trasladar, por ejemplo, mercancías o pasajeros desde Asturias hasta Galicia, es necesario que descendan hasta León para enlazar allí con la línea general, cuando un ferrocarril directo por la costa permitiría reducir al trayecto en dos terceras partes. Y como las tarifas suelen ser proporcionales a la distancia kilométrica recorrida, resulta, lo que hemos dicho: que, con una tarifa relativamente módica, se abonan unos precios elevadísimos.

De ahí, que sea necesario para España realizar el plan de ferrocarriles secundarios, construyendo 11 o 12.000 kilómetros de vía férrea, cuyo costo aproximado es de unos 2.000 millones de pesetas. Si a esto se quiere añadir la realización de los proyectos de cambio de

(1) He aquí otros datos complementarios: Suecia tiene 15.000 kilómetros de vía férrea: Noruega 3.250: Dinamarca, 4.263: Holanda, 3.400: Suiza, 5.200: Italia: 19.000: Japón, 12.600: Argentina, 36.521: Estados Unidos, 42.500.

galga y de doble vía, resulta que habría que gastar unos 3.000 millones de pesetas, en 10 o 15 años.

Ahora bien ¿quién pondrá los medios para realizar ese plan? Las Compañías—atentas sólo a un personal interés—no estarían dispuestas a invertir un capital que no ofrece perspectivas de remuneración bastante. ¿El Estado? Son demasiados millones para que el Estado los anticipe, y demasiado compleja su administración para que sea recomendable un régimen de explotación directa.

Y por eso, el medio que parece más adecuado es el que se ha indicado antes: que el Estado responda de las pérdidas que las Compañías experimenten, en su carácter de servidoras del interés nacional, según el sistema francés, que ya conocemos, supuesto que la realización de esas obras supondría un gran avance en el plan de reconstitución nacional, como un estimulante decisivo al incremento de la riqueza patria.

8. *Comunicaciones marítimas.*—Tanta importancia reviste la navegación para la economía de un pueblo, que bien se puede decir que la prosperidad de los países depende de la extensión de sus costas (1).

Hay necesidad de distinguir, en este punto, dos clases de transportes marítimos que originan problemas esencialmente diferentes: la *navegación de cabotaje*, y la *navegación de altura*. La navegación de cabotaje es reservada, generalmente, a los buques nacionales—con escasas excepciones legislativas—. Y su problema consiste en que pueda organizar su servicio en competencia con la red ferroviaria nacional y peri-

(1) Compárese la situación respectiva de Africa con 1 milla de costa por 142 cuadradas de extensión superficial; Asia, con 1 por 100. América del Sur con 1 por 91. América del Norte con 1 por 56 y Europa con 1 por 31.

férica. De ahí que su prosperidad dependa de la facilidad con que puedan hacerse los embarques y desembarques en todos los sitios de la costa, utilizando barcos de poco coste de tracción, y teniendo para ello bien habilitada la costa.

El problema de la navegación de altura es harto más complejo. En otro tiempo, Holanda, era la dueña de los mares, y los buques de pabellón holandés surcaban todos los mares del mundo. El *Acta de navegación*, de Cromvell (1651) inició la protección a la marina nacional, que había de hacer que, con el tiempo el dominio de los mares pasara a Inglaterra. Las demás naciones europeas, son tributarias de esas potencias. Así Gide calcula que las tres cuartas partes del comercio marítimo francés se hace bajo bandera extranjera (1). Y en España, el año 1921 fueron exportadas 5 millones 758.958 toneladas: de ellas, el 75'98 por 100 en buques de bandera extranjera (4.375.762 toneladas); e importadas 4.250.863, de las cuales lo fueron en buques extranjeros, 2.785.319, o sea el 65'57 por 100. Obsérvese que los fletes respectivos, al pagarse a empresas no nacionales, representan una salida del dinero del país, un tributo que al extranjero se paga. Así, Inglaterra, Holanda y los demás países que cultivan especialmente este tráfico, hacen de él una fuente de ingresos que pagan las restantes naciones (2).

(1) GIDE, ob, cit. pag. 287.

(2) En 1923, prescindiendo de los buques menores de 100 toneladas, hay en el mundo 33.507 barcos, con un total de 65.166.000 toneladas.

Inglaterra tiene 19.077.000 toneladas: Estados Unidos, 12.416.000: Japón, 3.402.000: Francia, 3.265.000: Italia, 2.788.000: Holanda, 2.606.000: Alemania, 2.496.000: Noruega, 2.999.000: España 1.169.000: Suecia, 1.092.000: Dinamarca, 920.000: Grecia, 743.000: Bélgica, 600.000: los dominios británicos, 2.219.000: y los restantes países, 2.847.000.

¿Por qué el comercio español se realiza preferentemente en buques extranjeros? Sencillamente, porque la marina española no puede competir con la extranjera.

España tiene una marina mercante deficiente: y es lógico que la tenga, porque el progreso de la navegación obedece a lo que llama Supino (1) *ley de la medida de la utilización posible*, según la cual «la utilización posible de un medio de transporte se determina por la intensidad del crecimiento de la materia transportable». Y los puertos españoles ofrecen muy poca mercancía para transporte. Los grandes puertos extranjeros—Hamburgo, Liverpool, etc.—ofrecen para la marina mucho más aliciente.

Sucede, además, que España tiene una exportación muy superior a las importaciones. En años normales, anteriores a la guerra, nuestras exportaciones marítimas, según los datos oficiales, eran de unos 13 o 14 millones de toneladas, en tanto que las importaciones eran de unos cuatro. Lo cual quiere decir que en España falta mercancía de retorno. Un barco español, que sale con cargamento para el extranjero, tiene grandes probabilidades de hacer el regreso en lastre, es decir, sin cargamento. Por eso, los navieros tienen que obtener del flete de ida, el importe de todo el gasto del viaje redondo.

Para mayor desgracia, España tiene un enorme número de puertos—unos 150—, y la carga está repartida entre ellos de un modo excesivo. Por la falta de comercio de cabotaje, y de un sistema adecuado de comuni-

El país que mayor aumento tuvo fué Norte América que en 1914 sólo tenía 1.837.000 toneladas, cifra que ha elevado 9 veces. Alemania ha disminuído (en 1914 tenía 5.098.000) y España tenía en 1914, 883.000 toneladas.

(1) SUPINO, loc. cit.

caciones interiores y tarifas ferroviarias, la carga se distribuye en tal forma que en ninguno de ellos hay mercancía suficiente para cubrir el viaje con oportunidad: de ahí que tengan los barcos que ir recogiendo *picos de carga* en cada puerto, necesitando para ello hacer escalas excesivas y estadias mayores de las convenientes.

En cambio, los barcos extranjeros están en condiciones excepcionales. Inglaterra, Alemania, Holanda, Italia, etc., tienen grandes puertos (Liverpool, Hamburgo, Amsterdam, Génova, etc.) en los cuales se aglomeran en todo tiempo, y para toda procedencia, mercancías del país y de tránsito en grandes cantidades, que permiten llenar los buques rápidamente mediante utilajes especiales que hace necesaria la abundancia de mercancías; y de ahí un sucesivo perfeccionamiento de todas las operaciones de carga y descarga, de carenaje y dársena, etc. (1). Los buques salen siempre a plena carga; y toman la carga de retorno que más a mano encuentran, evitando así el lastre que tanto encarece el flete, quedando de tránsito en esos grandes puertos para que otros la transporten a donde puedan necesitarla. Por eso, por ser los puertos españoles escala natural para los buques de todas las procedencias, que vienen de Génova, de Liverpool, de América, de África o de Asia, con sólo que al pasar lleven la mitad de car-

(1) «Los elementos del coste del transporte marítimo pueden agruparse bajo los seis epígrafes siguientes: 1.º Amortización o reparación de la nave. 2.º Seguro de la nave y su cargamento. 3.º Salario de la tripulación. 4.º Gastos de tracción, combustibles, etcétera. 5.º Tasas de puerto y pilotaje. 6.º Gastos de estadia y carga y descarga en las escalas. Este último es el que mayor influencia tiene en la navegación. De ahí el desvío del comercio marítimo de ciertos puertos y las grandes dificultades que tiene el encauzar el tráfico en bien de la nación» (GARRIGA, ob. cit. pag. 176.)

ga y con ella cubiertos los gastos de viaje, pueden tomar fletes a cualquier precio, pues todo lo que en ellos obtengan es beneficio.

De ahí, que a nuestra marina mercante le sea imposible la competencia: más, como su existencia se considera muy conveniente a la nación, el Estado la ha protegido, unas veces imponiendo gravámenes diferenciales a la navegación en bandera extranjera, y otras, otorgando primas a los barcos nacionales, para ayudarles a competir con los restantes pabellones. Estas primas han llegado en España a importar hasta 20 millones de pesetas al año. Y nuestra navegación sin embargo, ha progresado muy lentamente.

Hoy, se piensa por todos que la solución es crear grandes puertos, que sean cabeceras de línea, en donde esté concentrada toda la carga. Evidentemente, en España sobran muchos puertos, y repartido nuestro presupuesto entre más de 100, tocan a sumas insignificantes, cuando, en la actualidad, un gran puerto tiene enormes gastos de construcción y entretenimiento (1).

Para concentrar la carga se ha ideado el sistema de los puertos francos. Primeramente existieron algunas *ciudades francas*, como lo fueron Lubeck, Hamburgo y Bremen, en Alemania. Estas ciudades, por virtud de privilegio legal, gozaban de la consideración de territorio extranjero, desde el punto de vista comercial. Los buques que a ellas llegaban, no pagaban derechos de Aduanas: pero si de allí se internaban en Alemania, ya atravesaban la frontera comercial: Alemania era para esas ciudades, un país extranjero comercialmente.

(1) El puerto de Hamburgo costó unos 300 millones de francos: tiene 27 km. de muelle y 400 hectáreas de bahía.

Generalmente, en Occidente los puertos los hace el Estado: y de su administración se ocupan las Juntas de Obras: en Oriente suelen construirse y explotarse por compañías privadas.

Esto dificultaba el comercio con el interior: y se ideó que el territorio franco, no fuera la ciudad, sino el *puerto*: las mercancías se desembarcaban, y no pagaban derecho hasta que, del puerto, pasaran a la ciudad. Ello, por esa ventaja, era un gran atractivo para los buques, que, al cargar o descargar evitaban las molestias de la fiscalización aduanera, que no se ejercía al pasar del puerto al buque; sino de la ciudad al puerto.

Cuando el puerto estaba algo apartado de poblado, podía, entre él y la ciudad, establecerse una *zona franca*: o sea un terreno acotado — amurallado o cercado —, dentro del cual fuesen depositadas las mercancías, en espera de un buque que las recogiese para transportarlas a otro lugar, o transformarse en fábricas que allí existan, sin que por ello, las primeras materias pierdan el beneficio de su nacionalidad, pues la zona franca es un territorio completamente neutral (1). Cuando no se quiere extender el privilegio de franquicia a todo un puerto y su zona contigua, se concede sólo a una parte

(1) Un ejemplo aclarará mejor el sistema: Sean, por ejemplo, fábricas de chocolate. Aunque en España este producto se prepara muy bien, no puede ser industria de exportación. El cacao viene de América, y al entrar en España paga altos derechos: si después se reexportara a Francia en forma de chocolate, en Francia, como producto español, pagaría nuevos derechos. Y así la competencia es imposible, y se le obliga a pagar en España cuando no se consume aquí (Hay, ciertamente, una ley de admisiones temporales: pero prácticamente es una solución ineficaz).

Una fábrica de chocolate establecida en la zona neutral, haría que el cacao no se desnacionalizara: la zona era para él, como se ha dicho, «un islote de paz». Si entra en España para su consumo, paga derechos en España: pero si de la zona sale para reexportarse, no abona impuesto de aduanas: la zona es un territorio internacional. Como está, hay otras muchas industrias análogas (V. el libro «*Zonas francas*» impreso por el Ayuntamiento de Barcelona en 1915: ELIAS DE MOLINS «*Los puertos francos*» 1901. Etc).

de él, estableciéndose un *depósito franco*, zona del puerto en donde las mercancías pueden depositarse, sin adquirir por ello nacionalización.

Los puertos francos han sido muchas veces solicitados en España: pero siempre despertaron recelos, hasta que, en 22 de septiembre de 1914, a petición de la Cámara de Comercio de la Habana, que quería que existiera en nuestro país un depósito de mercancías, desde el cual servir, con más rapidez, los pedidos que a las casas cubanas hiciesen los países beligerantes (1), se concedió a Cadiz el privilegio de un depósito franco: no tardaron los demás puertos en solicitar concesión análoga, para ser explotados mercantilmente, y Barcelona, Bilbao, Santander, Coruña, Gijón, Vigo, etcétera, han obtenido concesiones semejantes, en unas ya funcionando y en otras, todavía en período de preparación.

9. *El transporte del pensamiento.*—A más del transporte de personas y de mercancías, hay necesidad de estudiar los medios de que el hombre se vale para transmitir a distancia su pensamiento. Figuran entre ellos tres muy generalizados, el correo, el telégrafo y el teléfono, y dos que están en su iniciación: la radiotelegrafía y la radiotelefonía.

El correo es muy antiguo. Según Jenofonte, en Persia el Rey Ciro estableció hombres y caballos a la distancia que podían caminar en un día, para de este modo recibir noticias de todos los puntos del Imperio.

(1) Es otra gran ventaja del depósito franco. Sin él, al llegar a España los productos americanos, tendrían que pagar derechos, aunque salieran otra vez para el extranjero. Pero el depósito es un territorio internacional, en que pueden permanecer sin abonar impuestos, para salir de allí y servirse los pedidos de Inglaterra, Francia, etc, mucho más rápidamente que si hubiera que servirlos desde América.

En Grecia, los correos eran servidos por hombres a pie, que se llamaban *hemerodromos*, y en Roma el *cursus publicus* con su organización de *pósitas* o postas y *mansiones* o mesones y sus *cursores* y *viatores*, servía para el transporte rápido de noticias y viajeros.

Cuando los españoles llegaron a Méjico, había allí hombres ejercitados en la carrera, apostados a distancias de dos leguas, que transmitían las cartas geroglíficas. En España, la ley 2.^a, tit. XXXI, Part. 2.^a, cita los «mensajeros que llevan las noticias de los estudiantes» y extiende a ellos el fuero Universitario. Los Reyes Católicos nombraron a Francisco Ceballos *maestro de postas* de Granada, y D.^a Juana y D. Felipe el Hermoso nombraron a Francisco de Taxis *maestro mayor de hostes, postas y correos de la Real Casa, Reino y Señoríos*, cuyo cargo se perpetuó en su familia. En 1720 se dictaron ya unas Ordenanzas de Correos. En Francia, Luis XI ordenó la apertura de la correspondencia transportada por Correos y Richelieu estableció con el mismo objeto el *gabinete negro*. La Asamblea Constituyente de 1790 sentó el principio de *inviolabilidad de la correspondencia*.

Hasta 1837, el coste del servicio lo pagaba el consignatario, después de realizado el transporte. En ese año, el inglés Sir Rouland Hill inventó el sistema de franqueo previo de las cartas por medio del sello móvil. La *Unión Postal Universal* permite aplicar a la correspondencia internacional el mismo principio.

Por lo demás, hoy está admitido por todos que el correo debe correr a cargo del Estado como un *servicio público*, puesto que, relegando a iniciativa particular quedaría incompletamente atendido; y, prestado como un servicio, no debe ser considerado origen de

renta, sino sujeto a una tasa que se calcula bastante para cubrir los gastos (1).

En cuanto al telégrafo y teléfono funcionaron primeramente como servicio exclusivo de los gobiernos: luego, fué un monopolio de éstos, pero su gestión provocó múltiples quejas: y hoy, cada vez más se tiende a encomendarlos a la iniciativa particular (2).

10. *Las rutas aéreas.* — Por último, hay necesidad de decir dos palabras, para completar este estudio, acerca de las comunicaciones aéreas. Pues aun cuando no falta quien sostiene que los transportes por aire resultarán siempre antieconómicos, también hay quien estima que «los dirigibles aventajan económicamente a los ferrocarriles y a los barcos trasatlánticos, y podrán ganarles también en los transportes de mercancías tan pronto como sustituyan a la bencina los aceites pesados de los motores Diesel» (3). La realidad es que las rutas aéreas forman ya en Europa una red completa, sólo interrumpida en la zona de los Alpes y en

(1) Sin embargo, en España constituye un ingreso muy importante: En 1921 existían en nuestra nación 8.778 oficinas postales, habiendo 24.202 empleados. Circularon 465.239.447 objetos, cartas, tarjetas etc) en el servicio interior y 93.043.976 en el internacional: o sea 26 objetos por persona y 23,068 por cada empleado de correos. Los ingresos fueron 65.669.458'08 pesetas y los gastos 59,090.656'67, o sea 111'14 pesetas de ingreso por cada 100 de gastos.

Nótese además que el correo va invadiendo cada vez más funciones de carácter bancario (cajas de ahorro postal, servicio de giro etcétera).

(2) En 1921, había en España 3.173 estaciones telegráficas y 53.013 km. de línea: circularon 15.670.136 telegramas (0'73 por habitante). Ingresaron 23.490.592 pesetas y gastó el Estado 37.143.720: con pérdida de 13.653.128 (63'25 de ingresos por 100 de gastos).

(Anuario Estadístico 1922-23, pag. 306).

(3) Coronel CROCCO, en «*La Resegna marítima e aeronáutica*» 1922.

el Sur de Italia (1) y el servicio regular prestado por los aviones en Europa tiene actualmente unos doce mil kilómetros: la más antigua de todas es la establecida entre Londres y París, inaugurada el 24 de agosto de 1920, que realizó ya 1535 viajes en su primer año de funcionamiento, sin ocurrir ninguna desgracia y sí sólo un 6 por 100 de vuelos deficientes (2). Hoy puede hacerse en 24 horas el trayecto Londres-Constantinopla, de 3.300 kilómetros (la línea aérea de Nueva York-San Francisco tiene 3.400) y en la Conferencia de Londres de 1920, Sir J. Stevenson anunció que pronto podrá irse en cinco días al Sur de Africa (vía España), en diez a Australia, en dos a las Indias y en otros dos a América. En Alemania se proyecta la línea Berlín-San Francisco de California, en cuatro días, y en España, el trayecto Sevilla-Buenos Aires. Ya funcionan en nuestra patria algunos servicios de líneas regulares.

De momento, es prematuro hablar más acerca del aspecto económico de los transportes aéreos.

(1) Un interesante mapa de líneas aéreas, en construcción o en proyecto, publicado por la casa inglesa *Handley Page*, fué reproducido por la Rev. Nac. de Econ. n.º 28, pag. 483.

(2) En los estudios previos, el número de vuelos deficientes había sido calculado en un 20 %.

Elementos auxiliares del comercio

(Conclusión)

IV.—LA PUBLICIDAD (1).

1. *Razón de plan.*—Cuando el transporte no se había aún generalizado, y el mercado de los productos era puramente local, los vendedores, según hemos visto, concurrían a una feria a donde acudían también todos los compradores: cada vendedor trataba, naturalmen-

(1) El apóstol de la publicidad en España de D. Pedro PRAT GABALLI «*La publicidad científica*» y «*La publicidad de nuestro tiempo*», (en el tomo 2.º de «*El Comerciante Moderno*»). La 1.ª presenta una amplia bibliografía. También GUAL VILLALBI contiene bibliografía y tres capítulos muy interesantes sobre el anuncio (cartas 4, 5 y 6) en su libro «*La prosperidad y la ética de los negocios*». Están traducidas al español ARREN «*Como debemos anunciar*» HESS «*Publicidad productiva*» RIN «*La técnica de la publicidad*». CHERINGTON «*La ciencia de la venta y del anuncio*» (Algunas revistas españolas, *Exito*, *Fama*, etc. se dedican especialmente a éstas cuestiones.)

En el extranjero, son fundamentales: CASSOLA «*La reclame dal punto di vista económico*» HEMET «*Traité pratique de publicite*» GERIN ET ESPINADEL «*La publicit  suggestive*» MACDONALD «*Successful Advertising*» SCOTT «*Theory of Advertising*» KASTOR «*Advertising*» HERBERT «*Productive Advertising*» Los libros de MARDEN, IRYING ALLEN y otros muy conocidos, darán también sobre el particular útiles consejos:

te, de distinguirse de los demás, atrayendo hacia sí la atención del cliente. Y ello lo conseguía por medio de *pregones*, o haciendo destacar, por letreros o colores, su establecimiento. Pronto, como sabemos, surgió la buhonería: y los mercaderes ambulantes también acudían preferentemente al pregón para atraer la atención del público.

Luego, surgieron los primeros establecimientos fijos, o *tiendas* abiertas al público. Y trataban de llamar la atención de los transeuntes, viendo en ellos posibles compradores, por medio de rótulos más o menos llamativos, y de escaparates en donde se exhibían sus artículos, de forma que el público fijara en ellos su atención.

En los tiempos de mercado local, apenas se pasaba de ahí: pero los modernos productores, gracias, sobre todo, a los adelantos del transporte, tienen una clientela incierta y dispersa, que ya no se reúne, como en las ferias, ni está constituida por los transeuntes de nuestra calle, cuya atención llaman por los escaparates. Cuando el público no va al encuentro del comerciante, es preciso que éste salga al encuentro del público.

En último término, esto no supone sino un paso más sobre los métodos anteriores. El antiguo comerciante que quería vender vino mandaba un buhonero, o un viajante, que lo fuera llevando a los lugares en que creía hallar mercado, y poniéndolo en relación con los posibles clientes. El moderno productor—sin desdeñar esta forma de publicidad—acude con frecuencia a otra: en lugar de llevar a sus posibles clientes *el vino*, lleva *la idea del vino*: trata de despertarles el deseo de su adquisición, de incitarles a la compra, de *sugerirles* esa idea. Este efecto de sugestión es el característico de la publicidad moderna.

De esta forma, el *transporte* y la *publicidad* son los grandes vehículos del comercio moderno, que le han permitido su inmensa difusión. Los gastos de transporte, como los de publicidad, se engloban en el precio general del producto.

Tan difícil es concebir un acto de comercio sin existencia de un transporte, como sin una previa publicidad. Pudiera parecer que exageramos la importancia de ésta. Pero hay que reconocer, con Mac Donald que hoy la publicidad es una fuerza incalculable en sus fines y efectos en el mundo de los negocios, que está constantemente moviendo los más altos planos de la utilidad por medio del anuncio. Y Munsterberg escribe que «el anuncio se ha convertido en una de las mayores y más importantes industrias económicas, por lo que no es de extrañar que tal industria sea objeto de un exámen científico» (1). Se calcula en cien millones de dólares lo que gastan en publicidad anual los Estados Unidos. «Algún fabricante americano de jabón gasta hoy en publicidad mil dólares diarios, o sean unas 5.000 mil pesetas».

«Ninguna casa americana consagra a publicidad menos del 5 por 100 de sus beneficios. El fabricante de una célebre navaja de seguridad, ha sabido vender, con 750.000 pesetas en propaganda, más de 6 millones de navajas. Una fábrica de fuentes plumas, destina cada año a sus anuncios 500.000 pesetas. La prensa de los Estados Unidos percibe al año, por publicidad, 1.500 millones de pesetas, y algunos *magazines* americanos cobran 20.000 pesetas por cada inserción de anuncios de una página (por ejemplo, el *Saturday Evening Post*, que tiene una tirada de dos millones de ejempla-

(1) Citados ambos por GUAL VILLALBI, «*La prosperidad y la ética de los negocios*», carta IV. pag. 45.

res). La casa *Force Food*, de productos alimenticios, pagó 12.000 pesetas por alquilar, para anuncios, un muro que sólo debía estar en pie dos meses. Y una compañía inglesa de aparatos eléctricos, la *General Electric*, imprimió, para repartir gratis entre posibles clientes, un catálogo con 1477 páginas y 10.000 grabados, pesando cada ejemplar seis kilogramos, y teniendo de coste, cada uno, 32 pesetas, lo que hizo ascender el total de la edición a 1.250.000 pesetas» (1). Las principales casas extranjeras (y aún recientemente algunas nacionales) tienen un jefe de publicidad, siendo frecuente en Norte América que estos *Advertising Managers* tengan sueldos crecidísimos (2). En Francia existen los *Conseils en publicité*, y en Inglaterra los *Advertisements Consultants*, sociedades que ponen a disposición de los negociantes su experiencia en el anuncio. Y en España, nuestros periódicos que tiran 1.200.000 ejemplares diarios, según el Sr. Urgoti (3), tienen un ingreso anual por publicidad mayor de 10 millones de pesetas.

Todo esto basta para justificar el lugar preferente que a la publicidad, como elemento auxiliar del comercio, se debe conceder en un libro de Economía moderna.

(1) Tomamos todos estos datos del citado trabajo de PRAT GABALLI, en «*El Comerciante Moderno*», t. II, pag. 7 y sig.

(2) Algunos de estos publicistas expertos ganan hasta cincuenta mil francos anuales, nada más que redactando anuncios atractivos y reclamos sutiles. Se paga espléndidamente la compra de una simple idea original. El director de esa propaganda de un gran establecimiento me ha dicho que dedicaba dos días por semana a dar audiencia a los inventores de nuevos sistemas de publicidad (CLERGET «*La técnica de los negocios*» tr. esp. de la Bibl. Encicl. de Ciencias Comerciales).

(3) Conferencia en el Ateneo de Madrid en 7-XII-1915.

2. *Concepto de la publicidad.*—Entendemos por publicidad el conjunto de medios destinados a dar a conocer al mayor número posible de individuos, los productos del comercio o de la industria, apoyándose en necesidades o deseos, o creándolos, para incitar a su adquisición (1).

3. *Sus clases.*—La publicidad puede dividirse en *directa* o *indirecta*, según el medio de reclamo se dirija a una persona determinada (circulares, propaganda por correo, etc.) o indeterminada (como los anuncios en un periódico que no sabemos quién leerá); *oral*, *escrita* o *visual*, según el medio a que se acuda para la propaganda.

Los viajantes y los «*charlatanes de plazuela*» son instrumentos de propaganda oral, muy eficaces. El escaparate en que se exhibe un artículo sin indicación alguna, es un medio de sugestión visual: Los medios más frecuentes hoy, son sin duda, los de propaganda ejercida por medio de la palabra escrita.

4. *Proceso psicológico de la sugestión.* —El efecto que se persigue con toda propaganda es incitar al público a realizar una compra. Para que nosotros lleguemos a realizar un gasto, hemos de seguir un proceso, en que la psicología ha distinguido cinco fases: primero viene la *atención* suscitada por un objeto: luego el *interés* por el mismo: después, el *deseo* de poseerlo: más tarde la *voluntad* de adquirirlo y por último, la realización de la *compra* (2).

Es preciso que el anuncio sugiera al público todos los tramos de esta escala—atención, interés, deseo, vo-

(1) Lo esencial del concepto—aunque variando algunos términos—es de PRAT GABALLI.

(2) ARREN «*Como debemos anunciar*», pag. 40-41 de la adaptación española de S. M. Fernández,

luntad—. Hay un principio psicológico, descubierto por Jhon Hart, según el cual, *todo pensamiento tiene tendencia a convertirse en acción y es el comienzo de ella*. Basta que pensemos levantar un brazo, para que se produzca en sus músculos un principio de movimiento. Basta que *pensemos* en comprar un producto, para que—si no surge la reacción contraria—podamos decir que *la compra está en camino*.

Veamos como debe proceder el anunciante para conseguir despertar en el público todas esas sensaciones.

A) *La atención*. -Nuestra atención es unas veces *activa, voluntaria* y otras *pasiva, distraída*. Precisamente la ventaja de la propaganda oral consiste en que todo charlatán de plazuela se rodea de un público que le presta una atención voluntaria, mientras que el anuncio en un periódico ha de luchar con la atención pasiva de los lectores, que pasarán distraidamente las páginas del periódico, sin fijarse en la mayor parte de las letras que desfilan ante su vista, como no atendemos tampoco a la mayor parte de los ruidos, los movimientos, los imágenes o los colores que nos rodean—. Es preciso, pues, despertar esa atención dormida, obligar a fijarse en lo que queremos sugerir: *llamar la atención*, en una palabra, por fuertes aldabonazos, cuando la atención no quiere venir.

Una simple observación vulgar atestigua que los objetos grandes llaman la atención más que los pequeños: los luminosos más que los apagados: los que se mueven más que los fijos: ciertos colores y combinaciones de ellos atraen la atención más que otros.

De todos estos principios se deducen útiles aplicaciones a la publicidad: el primero enseña los tipos y tamaños de anuncios que se deben escoger con preferencia: el segundo ha originado los anuncios luminosos,

tan extendidos hoy en todas las grandes ciudades: el tercero, motivó la generalización de los *hombres-anuncios*, y los maniquies movientes de los escaparates: el segundo y tercero, cambiados, produjeron los anuncios luminosos que se encienden y apagan por intervalos. El profesor Harlow Gale hizo algunos experimentos para determinar el valor de atención de los diferentes colores, observando que los más visibles son, por este orden, rojo, verde, amarillo, azul. Aplicando el rojo, como color más visible, a diferentes fondos, dió, por orden de intensidad de sensaciones, rojo sobre azul, como más llamativo, sobre amarillo, sobre anaranjado, sobre amarillo verdoso, sobre gris, sobre rojo oscuro. El negro sobre blanco se vé más pronto que el blanco sobre negro. Todo esto fué de gran aplicación para la ilustración de carteles, telones y anuncios murales. Los antiguos carteles se asemejaban mucho a verdaderos cuadros, y se daban en ellos colores matizados. Hoy, el cartel ha sido definido como «*un grito pegado a la pared*», y predominan cada vez más en ellos los colores simples, sujetos a las combinaciones recomendadas como más llamativas.

Pero la psicología llevó sus estudios más adelante. Descubrió primero que *el poder de llamar la atención está en razón inversa del número de objetos a ella sometidos a un mismo tiempo*. Si sobre una hoja de papel se dibujan cuatro letras de tamaño conveniente, exponiéndolas a la vista del público la vigésima parte de un segundo, todos distinguían las 4 letras: si se escribían 8 letras nadie distinguía más de 4, y la mayoría no podía dar razón de tantas. Si se escriben 12, sólo distinguirán 1 o 2. Esta es la comprobación experimental del anterior principio, que demuestra la conveniencia de aislar nuestros anuncios, en cuanto sea posible.

Luego, se observó que llaman preferentemente la atención los objetos que *ofrecen mayor contraste con los que les rodean o preceden*.

Así, un reclamo ilustrado entre otros que no están, uno de fondo negro entre otros de fondos blancos, uno de letras pequeñas entre muchos de letras grandes, o grandes entre muchos de pequeñas, una mano señalando, una flecha, una línea con tipos manuscritos, etc., llamarán especialmente la atención del público, destacándolo, por la ley del contraste.

Se reconoce también que un anuncio *llama más fácilmente la atención, cuanto más fácilmente se comprenda*. Las palabras técnicas, o los dibujos muy alambicados, deben ser excluidos de todo anuncio, por lo menos como motivo central.

Pero no basta con despertar la atención un instante: es preciso suscitar también el recuerdo. Al terminar de leer una novela, recordamos perfectamente todo su argumento, sus descripciones y sus personajes: poco a poco se van confundiendo, oscureciendo, olvidando. Según el profesor Ebbinghouse, una experiencia cualquiera se recuerda perfectamente, en su máxima intensidad, a los dos segundos de ejercitada. (Al oír un discurso, por ejemplo, repetiríamos sin vacilar las 8 o 10 últimas palabras pronunciadas por el orador). Transcurridos los dos segundos, la memoria desaparece rápidamente durante un tercio de minuto y luego, con rapidez descendiente, durante los primeros minutos y horas.

Lo que recordamos al acostarnos, es una parte muy exígua de nuestras experiencias diarias: pero es la parte que más persiste, pues lo que resta de un recuerdo después de transcurrido un día, desaparece de nuestra mente con mucha lentitud.

Se recuerdan mejor las cosas que se han oído re-

petir muchas veces: las que produjeron una impresión más intensa, y las que pueden ser asociadas a otra idea. Como al anunciante le interesa que su oferta quede grabada en el ánimo del lector, puesto que el efecto del anuncio no siempre es instantáneo, tiene que acudir a combinaciones de esos tres principios. El anuncio obra por repetición: cuando se repite metódicamente, va fijándose de manera paulatina en la mente del lector. A fuerza de repeticiones de publicidad, han llegado a sernos familiares palabras exóticas de fabricación—por ejemplo, máquinas Underwood, plumas Watermann, automóviles Ford—que, sin duda, la primera vez que las oímos no tardamos en olvidar.

Aún es más aconsejable, en los anuncios por serie, obrar por *repetición modificada*, esto es, no repitiendo exactamente el mismo anuncio, sino algunos detalles característicos capaces de sugerir relaciones

Para que la sensación sea más intensa, se acude a los anuncios en color, o a procurar que despierten una emoción o una sonrisa. En anuncios de harinas lacteas para niños, suelen dibujarse éstos con un rostro afable y satisfecho, que impresiona delicadamente los sentimientos maternos. Otras veces se acude a la rima, de gran eficacia para dejar grabado el nombre de un artículo en la memoria del público, por el realce que presta a las palabras la fuerza del ritmo, a juegos de palabras o a temas frívolos (1), aunque no siempre sea conveniente abusar de estos, que por su propia índole rechazan ciertos productos.

Por último, debe procurarse que el anuncio favorezca asociación de ideas, de forma que los argumen-

(1) En España, este género de anuncios ha sido muy cultivado por algunas casas muy populares, como los productos Peca-cura, licor del Polo, etc.

tos pueda el lector asociarlos natural y fácilmente a su experiencia propia. Una casa de confecciones hizo su propaganda a base del número 33 invariablemente repetido (ese era el número de su casa, de su teléfono, de letras de su nombre, del precio de sus artículos). Y de esta forma, consiguió que ese dato quedara fijo en la memoria del público. Otra, la «Casa Azul», hizo este color inseparable de su negocio, pintando de azul rótulos, estantes y paredes, y siendo azules cajas, paquetes, envoltorios, cartas, etc., con lo que consiguió una fácil popularidad.

b) *El interés.*—No basta que el anuncio llame la atención. Es preciso que *interese*. Para ello, acude a despertar ciertos sentimientos motores de los hombres, —la curiosidad, la ambición, la vanidad, la previsión, el temor, la confianza, la simpatía, la credulidad—generalmente ligados o enlazados unos con los otros (1).

(1) Ejemplos de anuncios que excitan la curiosidad, son los que comienzan con un interrogante: Así «¿Qué sucede en el puerto? Que hoy llegará una partida de café procedente de una quiebra de la Habana, que se venderá en tal sitio, a precios verdaderamente excepcionales.

A la vanidad: «*Sastre de Londres: La organización comercial de sus obradores, calle... le permite vestir a Ud. irrefragablemente con tela y corte ingleses. Si viste Ud. bien, será más atendido.* F. T. English Taylor».

Los «centros de enseñanza por correspondencia» suelen acudir al tema de la ambición presentando un porvenir espléndido al que acuda a sus cursos. En anuncios sobre magnetismo, hipnotismo, sugestión, etc, se explota casi siempre el tema de la credulidad, etcétera. Prat Gaballí y la generalidad de los autores presentan numerosos ejemplos gráficos.

A veces se acude también al *patriotismo*, haciendo la propaganda a base de ser productos nacionales. Pero, en España, esta incitación es tan ineficaz que, por el contrario, son muchas las casas que lanzan al mercado sus productos con etiquetas extranjeras. Ocasionalmente, sin embargo, en caso de guerra, etc, puede acudir a este sentimiento motor.

c) *El deseo*.—Pero no basta interesar. Es preciso que el interés sugiera el deseo (1). Para estimularlo, se acude con preferencia a un tema central, que recibe el nombre de *anzuelo*. Suponemos, por ejemplo, que tratamos de anunciar una clase especial de tejidos. Hemos logrado que el anuncio, por su originalidad, llame la atención, y presentarlo en una forma que despierte *interés*. Pero para que surja el deseo tenemos que dirigirnos a la inteligencia del posible cliente. El *anzuelo* que utilizamos para sugerirle el deseo puede ser, por ejemplo, la *calidad*: podemos argumentar demostan-

(1) GUAL VILLALBI, (ob. cit. pag. 53) cita dos típicos ejemplos de anuncios que despertaron gran interés, pero que no sugirieron deseos: uno es, el de un comerciante que presentó cubierta con un paño la vitrina de su establecimiento dejando en ella un orificio del tamaño de cinco pesetas, con un cartelito en la parte inferior que decía «*Sólo para hombres*». En el interior, se exponían, simplemente... unas cajas de cigarros. Y esa forma de anunciar, no suscitaba deseo alguno de adquirirlos.

El otro ejemplo es un reclamo, publicado en un periódico cuando estaban en su apogeo las fechorías de la «Mano negra», en que se relatava que el opulento banquero de Nueva York X, al sentarse a la mesa se vió desagradablemente sorprendido porque sobre la albura del mantel destacaba la siniestra silueta de una mano negra, con esta terrorífica inscripción: «Os quedan 4 días de vida». Sospechó el banquero de la complicidad de la dependencia, y la renovó. Al día siguiente, otro cartel anunciaba, «os quedan tres días de vida». Acudió a la policía, que vigiló la casa: al día siguiente, el cartel advertía que sólo dos días de vida le quedaban. Se llegó a sospechar de los hijos del banquero, y se les separó de la casa con un pretexto. Mas...

El relato termina: «Contra todas las previsiones, nada pudo evitar que al otro día apareciese la fatídica mano negra con la siguiente conminación: «Os queda un sólo día de vida... si no compráis al instante el jabón Z».

Muy interesante la redacción: pero muy poco eficaz el reclamo. Y es que la fuerza persuasiva de un anuncio está siempre en relación con su sinceridad.

do la duración del tejido, su finura, su resistencia, etc. Otras veces se acude al estímulo del *precio*, presentando con gran relieve las cifras correspondientes, y demostrando ser más barato que todos sus similares.

Otras, se utiliza como tema de atracción la *novedad*, la moda, el «*dermier cri*». A veces también, la *antigüedad*, sobre todo cuando nos dirigimos a un público respetable y amante de la tradición, que cree a la casa más antigua más digna de merecer su confianza (1). Otras, en fin, a la *personalidad* y al *éxito personal*, que suele ser, por ejemplo, base de la propaganda a que acuda un médico para atraer enfermos a su clínica, o a la *facilidad de adquisición*, como sucede en las ventas a plazo. Naturalmente, estos temas son susceptibles de combinaciones, y deben ser empleados uno u otro según los casos particulares. Un producto farmacéutico estará mejor anunciado por su calidad que por su precio, ya que el enfermo no suele reparar en el gasto cuando de la salud se trata. Anuncios de sastrería o de tejidos acuden con preferencia al tema de la novedad, etc.

Todo esto se comprende fácilmente: lo más extraño es que a veces se acude, como fuerza atractiva, al tema de la *cantidad*. Todos hemos visto reclamos concebidos de esta forma: «Un millón de máquinas vendidas en diez años». «Gran liquidación de 10.000 trajes de caballero». «100.000 pares de calzado, a precios baratísimos»... Verdaderamente, esto no prueba nada: y sin embargo, por el instinto gregario de la masa, por

(1) Tipos de estos anuncios son los que esgrimen, como incitación, el tema «Casa fundada en 1850» «Treinta años de éxito» «La casa más antigua de la provincia» «Decano de la prensa provincial» etcétera.

la psicología especial de las multitudes, estas siguen con gusto la corriente, y es indudable que el tema de la cantidad puede ser estimulante del deseo (1).

d) *La venta*.—Seguimos suponiendo, que, después de haber interesado al público, hemos llegado a convencerle de que nuestro artículo le conviene. Con esto, hemos despertado el deseo de su adquisición.

Pero es preciso facilitarle la compra. Una campaña de publicidad debe ser simultánea a la organización de la venta. En todo anuncio, debe expresarse el lugar o lugares donde se expende el género y si se trata de artículos que se sirven a domicilio debe añadirse un cupón o boletín de pedido, que al mismo tiempo que facilita la compra, sirve para contrastar la eficacia del anuncio.

Es también conveniente el ofrecimiento de enviar gratis catálogos, folletos, muestras, etc.

Con lo dicho se podrá tener ya una idea de los principios psicológicos en que se asienta la ciencia de la publicidad. Claro que hay también en ella una parte artística, para la cual no se pueden dar reglas. Precisamente por eso, en el extranjero se pagan tan bien los buenos anunciadores. Es un arte especial el de interesar, y presentar los reclamos en formas atractivas: es preciso también tener personalidad propia, procurar que el anuncio *individualice* a un producto. Comentando un anuncio de sidra asturiana, decía un distinguido especialista en estas cuestiones: «si en este reclamo, en lugar de la palabra *sidra*, sustituímos el término *chacolí*, el anuncio podría ser igualmente apli-

(1) En propaganda ilícita, se ha acudido también con frecuencia a incitar a la adquisición de la *fruta prohibida*: ejemplo, esos librillos que anuncian estar «*prohibida la lectura a los menores de catorce años*»... y que, precisamente, tienen su público, muchas veces, entre los menores de esa edad.

cable a este producto. Un anuncio así es un mal anuncio, que no puede tener, indudablemente, fuerza de sugerir» (1). Esto, y la fuerza de repetición, los anuncios *seriados* constituyen la base de una buena campaña de publicidad.

5. *Diferentes tipos de anuncios.*—La publicidad puede acudir a medios muy diversos, entre los cuales son los principales los siguientes:

A) *Anuncios en la prensa.*—Cabe distinguir en ésta los *diarios*, cuyos anuncios son de vida efímera, pero de amplia y segura circulación: los *periódicos ilustrados*, que se leen con más detenimiento, y se prestan a anuncios más artísticos, utilizando los recursos del dibujo, de la pintura y del fotograbado, y las *revistas de especialidades* (financieras, científicas, deportivas, etc.), especialmente adecuadas para anuncios que tengan un interés de clase (productos farmacéuticos en las revistas médicas, empresas bancarias en las financieras, etc.)

Los anuncios de prensa pueden afectar distintas formas: *pequeño anuncio*, que los periódicos suelen presentar en secciones clasificadas, en que el anuncio no ha de llamar la atención, sino de ser buscado por los lectores a quienes interese (2): el *anuncio* propiamente dicho, en que es muy esencial cuidar del lugar de colocación (es preferible el ángulo superior izquierdo del papel) y del tipo de letra: las *gacetillas* intercaladas entre noticias, los *entrefiletos*, que tienen superior valor de aislamiento, y el anuncio *de redacción*,

(1) Algo análogo sucede con los carteles que no evocan la idea que se trata de sugerir por el anuncio.

(2) Así las secciones de «Alquileres» «Pérdidas» «Enseñanzas» «Ofertas y demandas», muy buscadas por el público a quienes interesan.

o sea encubierto bajo la apariencia de una información de actualidad, muy eficaz cuando está bien hecho y mucho más extendido en el extranjero que en España.

b) *Anuncios en publicaciones*.—Se hacen también frecuentemente anuncios en almanaques, guías de viaje, billetes de tranvía, cajas de cerillas, anuarios comerciales, programas de espectáculos, minutas de restaurant, álbumes especiales y agendas, que pueden ser recomendados según diversas especialidades (hoteles en las guías de viaje, vinos o aguas de mesa en las minutas de restaurant, etc).

c) *Impresos sueltos*.—Pueden adoptar la forma de *prospectos* o la de *catálogos*. Los primeros son de gran economía y sencillez, y su eficacia depende del acierto en el reparto y en la presentación de la hoja (1). Los segundos, que suelen conservarse por el público cuando están bien editados, originan principalmente el problema de su distribución, que puede hacerse en la calle, o a domicilio o por correos, utilizando agencias particulares o los datos de los anuarios.

d) *Afichage*.—El afichage (2) o publicidad abierta comprende los carteles de todas clases, anuncios-pinturas murales, telones, reclamos en los tranvías, transparentes luminosos, *hombres-sandwich*, etc., reclamos que suelen ser caros, pero muy eficaces por las distintas combinaciones a que se prestan de color, luz, movimiento y visualidad.

e) *Objetos reclamos*, que unas veces tienen por

(1) «Las personas vestidas con aliño y elegancia son más fácilmente admitidas que las demás y el que admite a una persona está siempre dispuesto a oírlo: igual sucede con los prospectos» (PRAT GABALLI, ob. cit. pag. 45).

Forma eficaz del reparto de prospectos es incluirlo entre las hojas de los diarios y revistas.

(2) De la palabra francesa *affiche* (cartel).

misión obsequiar a los clientes con algo útil (almanques, ceniceros, pisapapeles, lapiceros, cortaplumas, etc.), que sirve de propaganda, llevando esmaltados o litografiados el nombre de una casa o de una marca, y otras procurarse clientela nueva, bien por reparto gratuito de muestras (a que suelen acudir con frecuencia los productos farmacéuticos, principalmente entre la clase médica), o bien por *primas*, ofrecidas mediante cupones o prometiendo la entrega de algún objeto mediante *x* pesetas de gasto, etc.

f) *Cinematógrafo*.—Recientemente el cinematógrafo ofrece un medio muy eficaz de propaganda, pues los anuncios proyectados entre película y película, han de ser forzosamente leídos por el público. De gran eficacia, aunque extremadamente cara, es la película entera encaminada a propaganda de un producto, que permanece encubierta hasta el final, como los reclamos o anuncios de redacción en los periódicos (1).

g) *Publicidad por correspondencia*.—Procedimiento ideado por los americanos, que lo designan con el nombre de *follow up sistem*, se basa en los dos principios siguientes: «una carta personal bien escrita, con buena argumentación y pruebas felices, puede hacer tanto como las palabras de un viajante y sustituir a

(1) Hemos visto una película de esa clase, que puede servir de ejemplo. En ella se expresaban las horribles desventuras de un tal «D. Procopio» que padecía una enorme miopía, como sólo es fácil encontrar en un cine. Un día salió a la calle olvidando los lentes, y esto origina varias escenas cómicas en que el protagonista tropieza con los transeuntes, rompe un escaparate, mete la nariz en un tintero, cuando llega a la oficina... Hasta que decide ir al «Bazar X», y aquí aparece una casa muy conocida, en que adquiere unos lentes que le permiten seguir en el aire la lucha de dos mosquitos...

Si el público «tolera» la película, el anuncio del Bazar es eficaz y sugestivo.

éste». «La persona que no queda convencida al recibir una carta, puede quedarlo a la recepción de una segunda o tercera, en que se refuercen los argumentos y se resuelvan posibles objeciones».

Cuando están bien hechas, estas campañas son muy productivas. Pero, frecuentemente, se hacen mal. La mecanografía, que permite obtener, de un sólo golpe, múltiples copias con el aspecto de cartas personales, ha permitido extender mucho el procedimiento. Es preciso escoger y clasificar bien las personas a quienes se escribe, y conviene llevar un fichero-registro de envíos y respuestas. Lo más difícil es la redacción. La primera carta debe ser breve, y las sucesivas más extensas: deben ser claras, persuasivas, y, sobre todo, *sugestivas*. Hay que cuidar mucho la frase inicial, que si es inhabil puede hacer que el destinatario tire la carta sin seguir adelante la lectura (1).

(1) He aquí un modelo, de una serie *follow up sistem* que presenta PRAT GABALLI (pag. 78) a quien venimos siguiendo principalmente en este apartado. Esta carta puede ilustrar mejor sobre el estilo que todas las explicaciones.

«Muy señor mío:

¿Conoce Ud. a alguien que, sirviéndose del tranvía, no tenga noticia de las pastillas x para la tos? ¿Le gustaría que un producto de los que Ud. fabrica fuese tan conocido?»

Sí, por cierto.

La campaña X es reciente. En menos de dos años se han hecho famosas tales pastillas, utilizando un sólo medio de publicidad: los tranvías. Y el coste de la campaña ha sido exiguo, aunque el público a quien se dirigía era inmenso. ¿A cuantas personas cree Ud. que asciende?»

¡A 854.000.000 cada mes!

Los carte'es de las pastillas x están emplazados en todos los coches de las líneas de los tranvías; por ellas circulan mensualmente, según las estadísticas, 854.000.000 de pasajeros: casi mil millones.

Pero—dirá Ud.— es que yo no vendo pastillas de goma.

h) *Los escaparates.*—Hay también un verdadero «arte de arreglar los escaparates» organizando en ellos pequeñas exposiciones. Se está hoy muy lejos de pensar que «el buen paño en el arca se vende», como creían nuestros antepasados, y una exhibición artística es un reclamo muy eficaz.

No es necesario que las venda: ponga su anuncio a la vista de 854.000.000 de personas y venderá lo que quiera: sombreros, cerraduras, papel de fumar, locomotoras...

Pero—podrá Ud. decir—mis artículos son de precio elevado y no están al alcance de todos.

¿Vende Ud. artículos cuyo precio sea superior al de una casa?

Pero—contestará—es que Uds. también venden casas?

Sí, y muchas. Hemos hecho vender de todo y a todas clases de personas, hombres y mujeres: a todos:

Pero—insistirá Ud.—la publicidad hecha a las pastillas x no la considero bastante seria.

Ciertamente, otros han sido de la opinión de Ud. Lo más serio es el resultado de dicha campaña. Usted puede hacer su publicidad como guste: anuncie a un público de 854 millones de personas un manual para vivir bien o un cinturón contra la obesidad. Usted escogerá. Nosotros le daremos simplemente al público a quien anunciar. Usted no anunciará un piano del mismo modo que una caja de pastillas, ni nosotros se lo propondríamos.

Pero ¿y el coste?

Diez céntimos anuales por cada familia. Esta suma le dará derecho a la publicidad en todas las líneas tranviarias de la capital.

Pero... se le ocurrirán algunos otros «peros». En otro caso, hoy mismo quedaría fijado su cartel en los tranvías.

¿Por qué no discutimos esos «peros»?

El fabricante de pastillas x era también un incrédulo. Hoy es un entusiasta. El podría contestar algunas de sus dudas.

Si Ud. se sirve exponernos sus objeciones, estudiaremos su caso y con toda franqueza le diremos si son fundadas o no. Nosotros no nos ocupamos de los pequeños, sino de los grandes negocios. Creemos que el de Ud. puede clasificarse entre éstos últimos. De no ser así, no le habríamos incluido en la lista de nuestros posibles clientes.

Quedamos, esperando sus órdenes, afmos. s. s.

Con lo dicho, basta para comprender la importancia que la publicidad tiene actualmente y la trascendencia de su misión económica. Se ve que la publicidad debe ser estudiada seriamente y que hay que meditar mucho antes de hacer una campaña, el presupuesto, campo de propaganda, público, plan a seguir, tema de la publicidad e ilustraciones más convenientes. La moderna economía comercial está muy cerca, en fin, de admitir aquella frase que se atribuye al millonario norteamericano Barnum: *«Si tuviera que emprender un negocio y no dispusiera más que de dos dolares, destinaría medio a capital industrial, y uno y medio a propaganda»*.



El mercado.—Teoría del comercio exterior

(Política comercial) (1)

1. *Razón de plan.*—En los capítulos anteriores, hemos examinado el fenómeno del cambio, y sus elementos auxiliares, moneda, cambio, crédito y transporte. Hemos indicado, especialmente, cómo es el comercio el agente del cambio, y como ha ido creando diversas instituciones para facilitar su realización. Los autores dividen el comercio en *al por mayor* y *al por menor*, *marítimo* (de cabotaje o de altura) y *terrestre*, *interior*, *exterior* y *de tránsito* llamándose el exterior de *importación* para el país que recibe y de *exportación* para el que envía. Esto no requiere ninguna explicación. Queda ahora por exponer la teoría del mer-

(1) CLERGET «*La técnica de los negocios*» (Elementos de economía comercial, trad. esp). ARIAS «*Principii di economia commerciale*». GRAZIANI «*Principii di economia commerciale*». FRANCOIS «*Le commerce*». FONTANA RUSSO «*Traité de politique commerciale*», (edic. franc.) LEXIS «*Handel*» en la Enciclopedia de Schönberg, vol. XIII, VAN DER BORGH «*Handel und Handels politik*» GRUNZEL «*System der Handelspolitik*». DAWENPORT WHELPPEY «*Il commercio del mondo*».

cado, que representa, según sabemos, las *salidas* de un producto, o el conjunto de ofertas y demandas del mismo.

2. *Instituciones del cambio*. — A través de la historia, hemos visto también como ha ido evolucionando el mercado. Primero, compradores y vendedores coincidían en un sólo lugar (*ferias, mercados*, en el sentido estricto de esta palabra). Luego, aparecieron las *tiendas* permanentes, establecimientos abiertos al público. Después, la ley de concentración originó los *grandes almacenes*, hoy extendidos por todas las grandes ciudades del mundo. La idea fué debida a Mr. Boucicaud, que, en París, reunió la casi totalidad de objetos necesarios para la vida, y aun los superfluos, en un enorme establecimiento, titulado «*Au Bon Marché*», que tiene fama universal, cuyo radio de acción no se limitó a París, sino que se extendió a toda Francia, y aun al extranjero, llegando a realizar operaciones anuales por valor de varios centenares de millones de francos. A su imitación, se han establecido luego otros organismos análogos (*Les grands magasins du Louvre, La Printemps, La Belle Jardinière, La Samaritaine*, etc. (1)).

(1) «Los grandes almacenes se parecen a los mercados en la multiplicidad de los productos que contienen: pero se diferencian en que lejos de favorecer la competencia tienden a impedirla. Las ventajas que producen son patentes y de fácil explicación, pues se cifran en la baratura procedente de la economía que trae consigo la compra en gran escala y en los mismos puntos de producción: la disminución del alquiler de los edificios, por la concentración en uno sólo de todo el movimiento; la relativa disminución de los gastos de subsistencia del personal que proporciona la vida común y sobre todo la práctica de la gráfica frase inglesa «*más vale trabajar para el millón que para el millonario*» que responde a la nuestra «*valen más muchos pocos que pocos muchos*», o sea el contentarse con ganancias pequeñas en operaciones numerosas al cabo del año.

Otra interesante institución de cambios, son los *almacenes de depósito*, (*doks*) que son locales, instalados generalmente en los grandes puertos, donde quedan guardadas en depósito mercancías, por una módica cantidad. La administración del establecimiento expide un *resguardo* que por lo común es transmisible por endoso, y que permite enagenar o afectar en garantía de un préstamo, todo o parte de la mercancía depositada (1).

También facilitan el cambio las *Bolsas de comercio*, o *Lonjas de contratación*, que son lugares de reunión de los comerciantes para realizar operaciones de compra y venta en grande escala. Fueron establecidas, por primera vez en Brujas, por iniciativa de los hermanos Van der Burse (de quienes, según algunos recibieron su nombre las Bolsas).

Una sección de éstas Bolsas de Comercio, se dedicaba al tráfico de *valores mobiliarios*, o *instrumentos de crédito* (acciones y obligaciones de compañías, cheques sobre el extranjero, títulos de la Deuda Pública y obligaciones del Tesoro, títulos emitidos por los Ayuntamientos y corporaciones públicas). Poco a poco, este tráfico absorbió al otro, y las Bolsas llegaron a ser, preferentemente, centros de contratación financiera.

Al lado de estas ventajas, es preciso colocar el no pequeño inconveniente de la excitación al gasto excesivo, sobre todo en las mujeres, que resulta de lo profusión de anuncios del refinado gusto en las instaiqipnes y del sistema de las ferias o baratos periódicos». (BUYLLA «Economía», pag. 87).

(1) Para ello suelen llevar dos cupones o *warrants*: uno, en cuyo reverso se hacen constar las circunstancias del préstamo, se entrega al acreedor en garantía, devolviéndolo cuando se reintegre de lo prestado. Si el deudor no cumple, el acreedor, presentando su cupón solicita del *Doks* la venta de los géneros hasta cobrar su crédito. (V. BERNIS «Almacenes generales de depósito).

Por último, pueden citarse también en este lugar las *Exposiciones Industriales*; pues éstas no sólo ponen de manifiesto los adelantos obtenidos en una industria, y sirven de verdadera lección para los técnicos, sino que son también centros de contratación que favorecen las relaciones comerciales. Aún se observa mejor este carácter en las modernas *Ferias de muestras*, surgidas como una derivación de aquellas, de las que, según Paquet, se diferencian en cuatro notas esenciales: 1.º -- La exposición tiene un carácter representativo y didáctico, y las ferias de muestras un carácter comercial. El expositor aspira a dar a conocer sus productos y el feriante a venderlos. 2.º -- Como consecuencia de lo anterior, en la exposición se exhiben los mejores y más refinados productos: en las ferias dominan las mercancías de tipo medio y de fabricación cotidiana. 3.º -- La entrada a la exposición debe ser gratuita, como corresponde a su pretensión de publicidad y propaganda; la entrada a las Ferias de muestras suele tener un precio establecido, como consecuencia de su carácter comercial. 4.º -- La exposición no requiere celebración periódica, ni en determinado sitio: la feria, por el contrario, exige cierta periodicidad y emplazamiento fijo». El siglo XIX fué el siglo de las exposiciones industriales: el siglo XX será el de las Ferias de muestras» (1).

Según Clemen, el origen verdadero de las ferias de muestras, está en las Ferias comerciales de Leipzig. Desde 1860 venía disminuyendo la concurrencia y la venta en ésta: pero se desarrollaba al mismo tiempo implantada por las grandes empresas, la costumbre de

(1) ZAHN y ZOTTER «*Las ferias de muestras*» (admirable y documentadísimo estudio publicado en los números 38 y 39 de la Rev. Nac. de Econ).

llevar a la feria, no las mercancías, sino muestras de éstas, conforme a las cuales se hacían los pedidos. Y en julio de 1894, sancionando este estado de cosas, el Ayuntamiento de Leipzig publicó un edicto, estableciendo una anteferia para este tráfico especial de las muestras.

Pero la guerra europea obligó en 1914 a interrumpir la periódica celebración de la feria de Leipzig —única de muestras entonces conocida—. Y la lucha comercial pronto iniciada impulsó a los aliados a organizar ferias de muestras para suplantar el predominio mundial de la de Leipzig.

«En la lucha comercial que va a empezar—decía el ministro francés Clementel al inaugurar la primera feria de muestras de París—nosotros hemos tomado la delantera: la feria de París y la de Lyon son preparativos dichosos para el combate de mañana». «La Feria es una posibilidad y un estimulante para alcanzar una producción cada vez mayor»—escribía la Revista Oficial de la Feria de muestras de Lyon en 1917.

Los proyectos de tales ferias surgieron, casi simultáneamente, en Francia, Suiza e Inglaterra a fines de 1914 y principios de 1915: se desarrollaron primero en Inglaterra (1915), después en Francia (1916) y luego en Suiza (1917), para pasar también a Holanda y Escandinavia.

En 1919 se extiende el movimiento por Alemania y de allí se propaga a Italia y Finlandia. En 1920, se inicia en los Estados sucesores de la monarquía austro-húngara, en Bélgica y en España (Barcelona y Valencia). En 1921, nacieron también propósitos de celebrar ferias de muestras en Polonia, Dinamarca, e incluso fuera de Europa, en Japón y en América. «Es—dicen Zahn y Zotter—una verdadera epidemia ferial: un diluvio de ferias de muestras que recuerdan la exhuberante

aparición de un plantel de hongos después de una lluvia» (1).

4. *Concurrencia y monopolio.*—Se conoce con el nombre de concurrencia (2) la competencia que se establece en el mercado para dar salida a los productos: y con el de monopolio la eliminación de toda lucha económica, por ser uno sólo el productor o concurrente al mercado (3) o por estar convenidos o asociados los diferentes productores, (trust, cartells, etc) (4).

(1) *Ibidem.*

Según dichos autores, la finalidad de las ferias de muestras es «realizar el máximo cuantitativo de negocios dentro de un mínimo de espacio, otro mínimo de tiempo y otro mínimo de gastos».

Se dividen en generales o especiales: internacionales, nacionales, regionales, provinciales o locales, según la procedencia de los expositores: fijas o ambulantes, según la elección del sitio. Figuran entre las últimas las ferias *flotantes* y las *rodantes*. Proyectos de ferias flotantes han existido en Japón, Alemania, Italia, Holanda, Francia, Inglaterra y Norte América. A la práctica sólo Italia llevó la idea saliendo el 1 de julio de 1921, un yate, del puerto de Nápoles, para visitar los principales puertos del Mediterráneo, habilitado como feria de muestras de más de 300 expositores, clasificados en 23 ramos de industria. En Suiza se ha agitado la idea de habilitar un tren completo, enviándolo al extranjero como «feria rodante», pero hasta ahora no se ha llevado a cabo.

Actualmente, se trata de fijar una reglamentación internacional de las Ferias de muestras.

Dos millones y medio presupuso Basilea para la suya: en veintidos calles, 17 galerías y dos cuarteles se divide la feria de muestras de París: más de 12.000 expositores concurren a la de Leipzig. Esta creciente importancia justifica que nos extendamos algo en el estudio de esta moderna institución.

(2) «La palabra *concurrencia* viene del latín, de *cum* (con) y el verbo *curro, is ère*, correr: y efectivamente, a semejanza de las carreras del circo y del hipódromo, parece que los productores se esfuerzan en la carrera para sobresalir o adelantarse a los demás: la meta es obtener la mayor clientela, vender la mayor cantidad: el premio es la ganancia» (PEÑA, ob. cit. pag. 122).

(3) De *mono*, uno.

(4) V. en la pag. 203-204 del tomo 1.º las ventajas que los defen-

Hay diferentes clases de monopolios: unos, naturales, que nacen de circunstancias derivadas de la naturaleza, que otorga dones especiales, por ejemplo, a ciertas aguas minerales, o a las pasas de Corinto, o a las uvas de Jerez: otros *legales*, establecidos por legislador, por causas justificadas en beneficio de un particular (patentes de invención, propiedad intelectual o industrial). Otros, en fin, *artificiales*, que nacen del acaparamiento de mercancías (cada vez más difícil en los mercados modernos) o de concesión especial de la administración, generalmente por intereses fiscales (monopolio de tabacos, cerillas, loterías, etc).

4. *Especial consideracion de las Bolsas.*—Un tipo especial de mercado por la índole de las operaciones que en ellas se celebran, son las Bolsas financieras y de comercio. En ellas pueden concertarse operaciones al contado, que no ofrecen ninguna particularidad pero hay otras, ajustadas a plazo, que merecen examen aparte.

A vende a B 1.000 sacos de café (o 1.000 títulos de la Deuda) al precio, por ejemplo, de 105 pesetas para cada uno: pero la venta, suscrita hoy, no se realizará hasta una fecha fija, por ejemplo, a fin de mes.

Durante ese tiempo, el precio del producto cambia.

sores del *trust* señalan a los monopolios. Lo esencial es que, por la ley de concentraciones disminuyen los gastos generales. Si en un pueblo—dicen—no hubiera más que una sólo zapatería, gastaría en luz, local, dependencia, etc, mucho menos que 10 o 12 casas en competencia: y si éstas 10, necesita cada una dejar de utilidad al dueño 5 o 6 mil pesetas, una sólo casa, por mucho que ganara, no necesitaría obtener 50 o 60 mil de beneficio.

Por el contrario, la competencia tiene la ventaja de la *emulación*, que es una de las grandes fuentes del progreso económico: y la lucha por la clientela origina la baja del producto (aunque, a veces, a costa de rebajas de salarios).

Al llegar la hora de cumplir el trato, cada saco de café (o cada título de la Deuda) vale 106 pesetas. Ha subido pues, 1 peseta por unidad. A compraría el café (o los títulos) a 106 pesetas, y los vendería a 105. A perdería pues, 1.000 pesetas en los 1.000 sacos (o títulos) y B las ganaría.

Pero, generalmente, en lugar de hacer la entrega de las mercancías y del dinero, se limitan a entregarse los saldos. En ese ejemplo, A pagará a B mil pesetas. Si cada saco, en lugar de subir, hubiera bajado una peseta de precio, B entregaría las 1.000 pesetas a A. El vendedor al cerrar el trato, lo hace porque espera que el precio baje: el comprador, calcula que vá a subir. En el tecnicismo de bolsa, se dice que el comprador *juega al alza* y el vendedor *juega a la baja*. Porque, como se observa, se trata en efecto de una especie de juego, o de apuesta.

Generalmente, vendedor y comprador no se conocen, ni aun saben sus nombres: dán a un *agente de bolsa* el encargo de jugar por su cuenta, y la fianza que tienen depositada éstos garantiza el cumplimiento de la operación.

Estas operaciones unas veces son *en firme*, es decir, que han de cumplirse precisamente en la fecha estipulada: otras son *a voluntad* es decir, que dentro de un plazo, que se fija, queda al arbitrio del comprador escoger el día en que ha de hacerse la liquidación.

Normalmente, la variación de precios es moderada en un plazo corto: pero pudiera ser grande, mayor de lo previsto, por cualquier circunstancia. Si el café, o los títulos que compramos a 105, duplican el precio, en los 1.000 sacos (o títulos) podíamos perder 105.000 pesetas, lo cual no entraba en nuestros cálculos. Para evitarlo, se hacen, a veces, operaciones *con prima*, en que las partes se reservan el derecho a no cumplir

el pacto, entregando a la otra, por vía de indemnización, una prima estipulada. Así se pone un límite a la posible pérdida, y la jugada de bolsa acentúa su semejanza con la apuesta.

Y hay, por último las operaciones *dobles* que son una especie de préstamo encubierto. Tenemos mil sacos de café (o 1.000 títulos de la Deuda) y no queremos desprendernos de ellos porque calculamos que van a subir de precio: pero necesitamos dinero de momento: Y para proporcionárnoslo, *vendemos* el artículo: pero el comprador se obliga a devolvérselo, dentro de cierto plazo, *si le pagamos una prima*—operación que, como dijimos, es habitual en los Bancos—(1).

5. *Teoría del precio: principios fundamentales.*
—Ya que hemos examinado las principales instituciones de cambio, podemos entrar de lleno en el estudio del principal de los problemas que el mercado presenta: el de la determinación del *precio*. En efecto, todo acto de comercio se puede descomponer, idealmente, en una *compra* y una *venta*, «*comprar para vender, y vender para ganar*», definían los antiguos el comercio. Y la venta, como la compra, suponen el cambio de un *producto* por *dinero*. Al producto cambiado, se denomina *mercancía*, y al dinero entregado en cambio, *precio*.

En este sentido, por lo menos, emplearemos nosotros siempre estas palabras, sobre cuya acepción discuten mucho los economistas (2). Una cosa cualquiera,

(1) V. DE PRIETO TONELLI «*La especulazioni di Borsa*» 1922.

(2) Sobre el concepto del *precio* se han expuesto opiniones muy diversas. En el tecnicismo estrictamente jurídico, precio es la expresión del valor en dinero. Así dice PAULO: (*Digesto* XVIII, 1). «El origen de la venta y de la compra se encuentra en el trueque. La moneda era desconocida y no había palabras para distinguir la *mercancía* y el *precio*. Pero... se inventó la moneda... Desde entonces de

se llama *mercancía* cuando es objeto de una transacción mercantil: y toda *cosa* tiene su *valor*, como toda *mercancía* tiene su *precio*. El precio no es, por consiguiente, más que un *momento comercial* del valor.

Las dos cosas cambiadas, una sólo es ya llamada *mercancía*; la otra se denomina *precio*. En el concepto tradicional de los economistas smithianos, precio es *la medida del valor en cambio*. Para otros, como IRVING FISHER, en su «*Economía política geométrica*» (pag. 14 y sig. de la trad. esp. de «La España Moderna») y PÉREZ REQUELJO en su «*Economía monetaria*», pag. 29, precio es «el valor referido a la unidad de los productos». «Un número de cabezas de ganado—dice el 2.º—tienen un valor A. El valor que corresponde a una cabeza es el precio del ganado». Y el primero añade: «el valor se obtiene multiplicando el precio por la cantidad». Es decir, que si ante un montón de naranjas, preguntamos: «estas naranjas ¿cuánto *valen*?» nos contestarán el valor del montón; pero si indagamos «¿estas naranjas que *precio* tienen?» nos dirán lo que cuesta cada unidad.

No falta, por último, quien considere que el precio es lo que por las cosas se ha entregado, y valor lo que se ha debido entregar. «Las cosas *valen* lo que por ellas se dá» decía nuestro Ordenamiento de Alcalá. Más exacto fuera decir que «las cosas tienen el precio que se dá por ellas». Si yo encuentro un loco, por ejemplo, que me dé por mi sombrero mil pesetas, ese será el *precio*: lo que no sostendrá nadie es que mi sombrero tenga tal *valor*.

Criticar esas definiciones, sería labor estéril. En definitiva se trata de dar una misma denominación a conceptos diferentes, y cuando la discusión es meramente de palabras, el uso o el Diccionario habrán de decidir en último término, cabiendo sólo entre tanto lamentar la disparidad en el tecnicismo científico, y reconocer el derecho de los tratadistas a expresar sus ideas con las palabras que más adecuadas consideren. Ya MACLEOD escribía que «hay en economía política algunos vocablos cuyo exacto significado no fué hasta ahora fijado y de los cuales puede decirse que no hay dos escritores que los tomen en el mismo significado». Aunque sea muy sensible, como dice BAYLEY, que «una buena mitad de las dificultades que presenta la Economía deban atribuirse a la antigüedad y a la elasticidad de su lenguaje» (cit. por NEUMANN «*Los conceptos fundamentales de la Economía social*», pag. 53 de la trad. esp. en la Economía de BUYLLA).

Sin tratar, nosotros, de sentar escuela ni convencer a nadie, nos limitamos a dar a la palabra *precio* el sentido que estimamos más

Ahora bien: ¿cómo se determina el precio? Ante todo, interesa conocer las condiciones a que ha de ajustarse el precio corriente de un producto:

1.º *Productos idénticos tienen siempre en un mercado un mismo precio.* Si a un mercado concurren diversas parejas de compradores y vendedores, nadie consiente en realizar una operación hasta que quede determinado el *curso* o precio corriente. Hay en el mundo muchos periódicos especialmente dedicados a informar del precio de los artículos principales, así como de los valores mobiliarios y fondos del Estado, y ese precio corriente sirve de base a todas las operaciones comerciales. A este primer principio lo llamaba Stanley Jevons la *ley de indiferencia* de los precios.

2.º *El precio único ha de ser tal que haga coincidir la cantidad ofrecida y la cantidad pedida.*

Esto exige, pues, antes de fijar el precio corriente, una especie de tanteo. Supongamos que acuden diez vendedores al mercado, llevando cada uno quince kilos

propio. La mesa que está en nuestro escritorio, por ejemplo, es un bien, y tiene un *valor*: pero si nos preguntan su *precio*, nos limitaríamos a contestar que «no se vende». Hubo un tiempo en que la mesa se vendió, y entonces, era una *mercancía*, y tenía un *precio*. Todas las cosas tienen la posibilidad de permuta (salvo aquéllas que «no están en el comercio», que decían los romanos); pero sólo se llaman *mercancías* en el momento del cambio: en ese mismo momento, el valor se llama *precio*: «Mercancía—dice Fontana Russo—son los bienes cambiables cuya utilidad aumenta mediante el cambio con otros bienes de utilidad equivalente» (ob. cit. l. I. cap. I. «*Merchandises et marché*»).

Sobre los precios, el mejor estudio es el de NEUMANN, traducido al español en la Economía de Buyla: Desde el punto de vista histórico, la «*Histoire des prix*» de D'AVENEL.

Sobre los precios de monopolio: GRAZIANI «*I valori di monopolio*» Rif. Soc. Sptbre 1914. NATOLI «*Sul valori di monopolio*» id.-IV.V-1901 AMOROSO «*La teoria matsmática del monopolio*» Girn. deg. Econ. Agosto 1911.

de pescado. Naturalmente, van dispuestos a desprenderse de su mercancía. Si los vendieran a 10 pesetas kilo, el público se retraería: si los ofrecieran a 10 céntimos, habría tal exceso de compradores, que muchos quedarían sin poder abastecerse. Por eso, los vendedores comienzan tanteando hasta fijar el precio que los compradores estén dispuestos a pagarle, y en el cual haya pedido suficiente para el producto que se ofrece.

6. *La ley de la oferta y la demanda.*—Observando, pues, esta relación que lo pedido y lo ofrecido guardan con el precio, idearon los economistas clásicos una ley de fijación de los precios que parecía muy sencilla: *el precio está en razón inversa de la oferta y directa de la demanda.*—Naturalmente, esta ley, como todas las económicas, indica una simple tendencia. No tiene la exactitud matemática que parece deducirse de su expresión. Quiere decir simplemente, que, el año que hay mucho aceite, el aceite está barato: y si hay escasez, el aceite está caro: un día que hay abundancia de compradores, el pescado alcanza buen precio: si nadie lo solicita, el precio baja, para atraer adquirentes. Pero no hay que entender que un aumento del 5 por 100 en la oferta, suponga una disminución del 5 por 100 en el precio. Por el contrario, si los automóviles bajaran de precio la mitad, es seguro que la demanda aumentaría 8 o 10 veces.

Por eso, el carácter pretendidamente matemático con que se enunció, fué lo que desacreditó la ley: lo más que se puede hacer es expresarla como la hacía un antiguo profesor español, el Sr. Escribano (1): «*Cuando la demanda es muchísima, el precio es muchísimo: cuando la demanda es poquísima, el precio es poquísimo: cuando la oferta es muchísima, el precio*

(1) Cit. por PEÑA FERNÁNDEZ, ob. cit. pag. 114.

es poquísimo: cuando la oferta es poquísima, el precio es muchísimo». Y así, la fórmula de la ley no equivocaré tanto.

Pero surge todavía otra dificultad, y es la inexactitud de los términos: porque, si el precio depende de la demanda y de la oferta, éstas, a su vez, dependen del precio.

Aún la palabra oferta tiene mayor precisión (1): pero ¿cómo conocer la demanda de un producto? «Si hay mucha demanda de pescado—nos dicen—el pescado estará caro». Más, por ventura, al mercado ¿no concurren diariamente los mismos compradores habituales? Si ofrecemos el pescado a diez céntimos, tendremos un formidable pedido, si lo hacemos a diez pesetas, todos se retraerán de nuestro puesto... Entonces, en lugar de ser la demanda la que determina el precio, ¿no será el precio el que determina la demanda? Antes de fijarle precio ¿cómo saber la demanda que tendremos de pescado?

7. *La clasificación de Neumann.* — Neumann hace un análisis del precio, partiendo de la clasificación de éste en varios grupos: precios de *monopolio*, de *conurrencia*, *conexos*, *asociativos* y *especiales*.

Los primeros son, como sabemos, aquellos en que la oferta no es libre, sino reducida a uno o varios productores. Estos, naturalmente, obran impulsados por el ideal de la mayor ganancia. Por tanto si se tratara de un artículo de consumo ilimitado, sería absurdo un régimen de monopolio. Pero, a medida que se eleva el

(1) Sin embargo, por oferta no hay que entender solamente la cantidad de mercancías que en un momento dado están disponibles para la venta, ni el número de personas que las ofrecen: sino que también influye *la oferta que se espera*: así, la inminencia de una buena cosecha, aun antes de que se recoja, repercute en el precio del mercado.

precio, la demanda disminuye. Sea, por ejemplo, el caso de un vendedor de aguas minerales, dotadas de propiedades curativas únicas. «Supongamos que para empezar, el monopolizador, inexperienced, trate de sacar 10 pesetas por botella. Verá que sólo vende algunas y que gana muy poco: Supongamos que vende 1.000, lo cual hará 10.000 pesetas. Si baja el precio a una peseta, venderá, por ejemplo, 100.000, lo cual hará 100.000 pesetas. Animado, baja a 40 céntimos la botella: entonces, como el número de enfermos es limitado y el agua mineral no suele tomarse por placer, venderá 200.000 botellas, resultando desagradablemente sorprendido al ver que sus ingresos caen a 80.000 pesetas. Se apresurará, pues, a subir el precio, hasta llegar a ser tal que multiplicándolo por la cantidad vendida, encuentre el producto máximo (una peseta, en el ejemplo propuesto) (1)».

Pero obsérvese que, en realidad, el régimen de monopolio puro es menos frecuente de lo que se cree. Muchas veces, el Estado, al conceder un monopolio, establece una tasa al precio, como hace en las tarifas ferroviarias, o en el precio del tabaco, que no puede ser elevado sin autorización previa: otras, ha de luchar contra los *sucedáneos*, que aparecen enseguida si el beneficio obtenido por el monopolizador es muy grande: un agua mineral se sustituye con otra parecida, un libro de texto por otro de contenido semejante... Por eso, creen algunos tratadistas que la mejor mane-

(1) GIDE, ob. cit, pag. 257.

Como se vé, el mejor precio no es el que dé salida a toda la producción posible: el dueño del manantial no intenta vender toda el agua que podría extraer: y algunos *trusts* han destruido parte de su producción, para que la restante se vendiera a precio mayor: otras veces no las destruyen: pero, por lo menos, las retiran del mercado.

ra de asegurar un monopolio, consiste en lograr *un costo de producción mínimo*, que impida a los demás la competencia, aunque se venda barato: y de hecho, parece que los *trust* no han elevado el precio tanto como algunos calcularon.

Se llaman precios *conexos*, aquellos en que el costo de un producto, determina el de otros. Así, el precio del maíz, determina el precio del ganado: cuando aquél sube, éste baja por lo costoso de la cría.—Precios *asociativos* son aquellos en que un costo total se prorratea entre todos los interesados. Así, el costo general del correo, se distribuye entre todos los que expiden cartas, y gracias a eso, el franqueo resulta muy inferior a lo que representaría el transporte de una sola: el elevado beneficio que percibe un concertista, es repartido entre todos los espectadores lo cual permite admirarlo por muy poco dinero—: en el derecho marítimo, una avería gruesa se reparte entre todos los interesados en la carga. Etc.—Precios *especiales* son aquellos en que no existe concurrencia por ninguna de las partes. El tipo clásico es la expropiación forzosa: en que una finca determinada—que no tiene más que *un* vendedor—ha de ser enajenada a una entidad, precisamente—y no tiene por tanto, más que *un* comprador. Lo cual exige, si no se entienden, un precio de tasación, que se determina atendiendo sobre todo al costo de producción.

8. *Determinación del precio de concurrencia.* - El caso más general en el comercio es el de los precios de *concurrencia*. Hemos visto que los antiguos economistas daban una importancia fundamental, a este respecto, a la famosa ley de la oferta y la demanda: pero Neumann reduce el efecto de esa ley a afirmar que *ciertas variaciones* de la relación de la demanda con la oferta *tienden* a determinar *ciertas variaciones*

en los precios (1). Y eleva, por el contrario, a lugar primordial, otra teoría que ya antes había sido formulada por Ricardo: la de la *gravitación* del precio hacia el costo de producción. «Si en un régimen de plena libertad—dice—el precio de un producto *sube* por encima del costo necesario, muchos tratarán de beneficiarse con la diferencia, o produciendo de un modo distinto aquél objeto, o revendiéndolo después de haberlo adquirido al precio de costo, y esto seguirá hasta que descienda el precio, por el aumento de la oferta y desaparezca la diferencia. Por el contrario, si el precio de un producto *desciende* por bajo del costo necesario de producción, el fenómeno no podrá durar largo tiempo, puesto que nadie trabaja voluntariamente con pérdida. Por lo tanto, los precios no podrán ordinariamente permanecer ni más altos ni más bajos que el costo necesario de producción: esto es: deberán constantemente tender o gravitar hacia este costo, como el péndulo en sus oscilaciones tiende constantemente a acomodarse a la vertical» (2).

A esta teoría de la gravitación hacia el costo de producción, propone Ferrara una modificación importante: que el precio no tiende al costo de *producción*, sino al costo de *reproducción*. Una casa, por ejemplo, que hace 20 años costó producirla 3.000 duros, puede hoy valer doble o triple, porque al precio actual de los

(1) NEUMANN, ob. cit. pag. 289 de la trad. esp. de BUYLLA.

(2) El costo de producción de una mercancía está principalmente determinado por los jornales sucesivos, o salarios de obreros, incorporados a su producción. Como luego veremos (Esp. V), muchos han estimado que también el trabajo es una mercancía, y el salario, su precio: precio que, como todos, se acomoda al costo de producción: el salario tiende a ser el necesario para *costear* al obrero, es decir, para que viva él y su familia, (costo de producción de la mercancía trabajo).

materiales y de los salarios, eso es lo que costaría *reproducirla*. Un cuadro de Velázquez o del Greco, bien se puede decir que no tiene precio, por lo mismo que su reproducción es imposible y la mejor copia queda a cien leguas del original (1). Claro que esa gravitación de los precios hacia ciertos costos, está alterada por múltiples factores: uno es, como ya sabemos, la oferta y la demanda: otro es, la existencia de un precio anterior—ya que siempre es violento romper la tradición—etcétera.

9. *El arte de comprar y el arte de vender*.—La doctrina, sin embargo, que más precisa nos parece, es la del tratadista Schäffle. Según éste, el costo no depende sólo de la opinión del vendedor, sino también del interés de los compradores: por lo que no puede ser inferior al costo de producción, ni superior a la máxima utilidad que el objeto tiene para el comprador.

Dentro de este máximo y aquél mínimo, la habilidad de las partes, el *regateo*, la competencia, la mayor o menor necesidad de proporcionarse el artículo, o la urgencia en deshacerse de él, son los factores que contribuyen a la fijación del precio en cada caso individual. Hay pues, un *arte de comprar*, y, paralelamente, un *arte de vender*. El comerciante, que gana su vida comprando y vendiendo, tiene que conocer muy bien los mercados en donde realiza sus compras, y el estudio de las *tarifas de transportes* y los *derechos de aduanas* y demás impuestos, *curso de los cambios*, etc., que son factores de influencia decisiva en el costo de un producto (2).

(1) V. BERARDI «*Utilità limite e costo di reproduzioni*» Giorn. degli Econ. Nov. Dic-1899: CABIATI «*La teoría del valore in Francesco Ferrara*» Rif. Soc. Julio 1901.

(2) «Comprar bien es primordial para el comerciante y tarea más árdua que vender bien. La venta con beneficio sólo será posible

El *arte de vender* es hoy considerado como una rama de la psicología experimental. El comprador considera el precio como un *medio* necesario para proporcionarse un *fin*: la adquisición de un producto.

Por virtud del principio de la economicidad, trata siempre de emplear el medio mínimo, o sea de abonar el mínimo precio posible. El arte del vendedor está en elevar el fin, exaltando los beneficios de la adquisición (1): pero sin exceso, procurando que el comprador no resulte jamás defraudado «No es una buena venta la que permite al vendedor embolsarse, con un esfuerzo relativamente escaso, una saneada ganancia, sino aquella en que la satisfacción es bilateral, la reciben por igual el vendedor y el comprador; el primero alcanzando un beneficio normal y gozando del íntimo contento del deber cumplido: el segundo, gratamente impresionado por la buena calidad, por recibir la exacta cantidad concertada, por la afabilidad del vendedor, porque se le hizo la entrega en el plazo fijado, y por el precio que se le pidió» (2).

si la adquisición de primeras materias se hizo a buen precio. Dedicar las fábricas al hombre de más capacidad de su oficina comercial a las compras de primeras materias. De él mucho más que de los técnicos de fabricación, dependerá el éxito del negocio. Esto parece elemental y sin embargo son muchas las fábricas que se desentendían de este extremo importante.» (WINTER «Elogio de la inquietud» 1923. «El éxito comercial» pag. 191).

(1) Como dice CAMBONNAÜD (cit. por GUAL VILLALBI «La prosperidad y la ética de los negocios» carta XIII, pag. 117) toda la argumentación del vendedor puede reducirse a este silogismo: «Si Ud. compra un artículo que reúna tales méritos y condiciones, encontrará en ello gran ventaja: mi artículo posee éstos méritos: luego la conclusión no puede ser otra: ¡compre Ud. mi artículo!».

(2) GUAL VILLALBI, ob. cit. pag. 144. En esta obra del distinguido profesor catalán—a quien principalmente seguimos en este particular—puede encontrarse un sutilísimo estudio, de muy provechosa lectura, sobre el arte de vender. Véase también CHERINGTON «La

Además de dotes naturales de amabilidad, de simpatía y de educación, de su «fuerza de sugestión»—factor del que ya hemos tratado al hablar del anuncio—de su paciencia para aguantar las impertinencias de compradores y de su buen sentido para supeditarse a todos los gustos de la clientela sin tratar de discutirlos, un buen vendedor debe conocer a fondo tres extremos: el artículo que intenta vender, el consumidor o comprador posible (tanto en cantidad como en número) y los medios de que podrá valerse para excitar sus deseos y llevarle a la decisión de comprar (1).

Dotes de que carecen con harta frecuencia nuestros vendedores y viajeros, diestros sólo «en el arte de persuadir con tópicos vulgares a clientes ineducados y bobalicones» (2).

ciencia de la venta y del anuncio» (tr. esp). HAENDEL «*La Vente et le vendeur*» etc.

Generalmente, todas las obras tituladas «*El secreto del éxito en los negocios*», o algo análogo, se reducen a reglas sobre el arte de la venta.

(1) Así, el vendedor debe conocer las condiciones de fabricación, presentación, comercio y consumo del artículo y métodos comerciales generales y especiales de la localidad, etc.

(2) WINTER, ob. cit. pag. 200.

El mismo autor describe en estos términos el tipo del *viajante* tradicional: «En todos hay la misma quietud: el paso insulso por las poblaciones con un itinerario fijo de visitas, los mismos discursos repetidos como actores que desempeñan un papel que no entienden, las mismas reclamaciones en el Hotel, y las partidas de chameo y dominó en España, o de *manille* en Francia (variante que conviene señalar) en el Café Suizo o del Comercio de la localidad». He de referir un caso típico. Estando yo en Florencia, encontré a un viajante francés, cuya fama de actividad era extraordinaria. Entablé con él conversación. «¿Ud. visita los Museos? me dijo—. Yo hace 10 años que vengo y aun no he tenido tiempo. Trabajo desde la mañana hasta la noche, visito a mis clientes, y trato de acabar pronto para regresar a Londres». Callé, y tras una pausa pregunté: «¿Qué artículos vende Ud?»—«Grabados artísticos, reproducciones de varios Museos y Galerías». El lector pondrá el comentario (pag. 195-96).

El acierto en las ventas depende, en fin, de múltiples detalles, ninguno de los cuales debe ser descuidado (1): pero la necesidad más imperiosa, en España, es la de formar vendedores verdaderamente preparados. Algunas casas norteamericanas reúnen periódicamente a sus vendedores, representantes y viajeros, en una especie de congreso (*Sales Convention*) para discutir los resultados obtenidos, y exponer ideas sobre nuevos métodos de venta: y otras, como la empresa de las «Cajas Registradoras *National*» tienen publicados «Libros de Argumentos» o «Manuales de Venta» para iniciar a sus agentes en los principios de este arte (2).

10. *Diversas clases de precio.* — Del precio se han hecho distintas clasificaciones: el *precio justo*, de que ya hablaban los canonistas, identificándolo con el valor: el *precio legítimo*, que era el fijado por la autori-

(1) «Se cita el caso de un gran establecimiento en el que con sólo ordenar que los encargados de la venta, después de efectuada ésta preguntasen *¿Se lo lleva Ud.?* en vez de *¿Dónde se le envía?* como tenían por costumbre, y haciendo la pregunta con amabilidad y acento que revelase que para el establecimiento era indiferente la decisión del comprador en este punto, se consiguió un gran ahorro de gastos en los servicios a domicilio» (GUAL, ob. cit. pag. 142).

Otro *detalle* fundamental es el de no cometer excesos peligrosos en las ventas a crédito. Esta observación la hacía ya BARTLETT, junto con estas otras: el vendedor debe tener la seguridad de que las mercancías que vende son buenas y no defraudarán las ilusiones del cliente, al que procurará no descontentar. No debe abusar recargando la cantidad o el precio de las cosas compradas. El comercio de novedades ofrece la probabilidad de mayores ganancias por el sobreprecio que la moda autoriza, pero es el más peligroso, porque no siempre el público admite la novedad».

(2) El plan de estudios de Comercio del Sr. Sibió (3-III-922) creaba la asignatura oficial de «Publicidad y Venta», con evidente acierto. Allí podrían tener adecuado desarrollo ideas que aquí no podemos ampliar. Nuevamente nos remitimos al libro citado del profesor GUAL.

dad, atendiendo ante todo al costo de producción (precio *de tasa*) y el precio *corriente* o de mercado. En el lenguaje mercantil se habla de precio al *contado* o a *plazos*, al *por mayor* y al *por menor*, etc. Especialmente, la unión de la compra con la necesidad del transporte, dá origen a distintas fórmulas, muy empleadas en el tecnicismo mercantil: así la fórmula C. I. F. (*cost, insurance, freight*), que expresa ir incluido en el precio los gastos de costo, seguro y flete: F. O. B. (*frée on board*) F. O. Q. (*free on quai*) que indican ser de cuenta del vendedor los gastos de transporte hasta a bordo, o hasta el muelle, y otras, cuyos efectos jurídicos trascienden del campo de la economía.

11. *Los index-numbers*.—Se llaman *index-numbers* o números índices, a los números proporcionales que corresponden al precio de una mercancía determinada, con referencia al precio que tuvo en una época anterior, o precio base, que se supone igual a 100.

Sea, por ejemplo, el precio del trigo en España. En 1913, el precio de los 100 kilogramos era 32'36 pesetas: en 1921, 52'89. Tomando por base el primer año, el *index-numbers* se formará así:

$$32'36 : 100 \quad ; \quad 52'89 : \infty$$

de donde

$$\infty = 163$$

lo que permite apreciar más fácilmente el tanto por ciento de la subida: y obteniendo así los porcentajes de los diferentes productos, resulta el número índice total, que expresa las alteraciones en el costo de la vida. Estas tablas (que pueden también representarse gráficamente por medio de coordenadas y abcisas) fueron ya propuestas por Lowe en 1822. Sauerbeck las formó en Inglaterra tomando por base los precios de 1877, refiriéndolos a 45 mercancías.

El periódico *The Economist*, los tratadistas Jevons,

Palgrave, Foville y otros muchos, la Oficina Internacional del Trabajo: y últimamente en España el Instituto Geográfico y Estadístico (éste tomando por base los precios de 1913), han formado otras listas de números índices. Claro que como no es posible referirse a la totalidad de los productos, para formar el *index-numbers* total hay que escoger algunas mercancías fundamentales, cuya elección es la principal dificultad para la formación de las tablas.

Una subida en el precio de los artículos, equivale a una baja en el valor de la moneda. Los *index-numbers* españoles indican la siguiente alza en el costo de la vida: en 1914, 100; en 1915, 108; en 1916, 116; en 1917, 125; en 1918, 154; en 1919, 175; en 1920, 191; en 1921, 184. Lo que supone que la *capacidad adquisitiva* de la moneda ha disminuido en la misma proporción: lo que en 1914 se compraba con 100 pesetas, supone ahora 184. Lo que ha llevado a algunos autores a concebir una idea atrevida: formándose, oficialmente, la lista de números índices, un préstamo de 100 pesetas, hecho en 1914, si se reintegra en 1921, debe hacerse con 184 pesetas, que tienen una capacidad adquisitiva equivalente. Menger llegaba a proponer la creación de un billete cambiable no por una cantidad fija, sino por la suma que correspondiese al alza o baja general de los precios, resultante de esos números índices (1).

12. *Misión del Estado en el mercado interior.* — En el comercio interior, el Estado no debe tener otra intervención que la encaminada a facilitarlo, o a cortar los abusos que puedan provenir de excesos de la competencia, o de la codicia en el régimen de monopolio.

(1) MENERG «*Revue d' econ pol.*», febrero de 1892. V. el sistema del dólar invariable de FICHER, que expusimos en (XIX, 11, A.) AMOROSO «*Sopra la teoria delle variazioni del valore della moneta*» Roma 1912.

Cuando tales abusos no existan, todo acto de comercio es siempre favorable a los intereses de las dos personas o pueblos contratantes. «Suponiendo—dice Ricardo (1)—que dos hombres sepan hacer sombreros y zapatos, si uno es más hábil que el otro en las dos producciones, el 33 por 100 en los sombreros y el 20 en los zapatos, le tiene más cuenta hacer sólo sombreros, dejando al menos hábil que fabrique zapatos». Y es claro que si cada uno tiene habilidad particular en un producto, aún son mayores las ventajas de la especialización. Al igual, cuando dos pueblos producen trigo y vino con desigual eficiencia, les tiene más cuenta dedicarse cada uno sólo a la producción para que sea más apto, entablando luego entre sí relaciones de cambio,

Así, pues, en el comercio interior las dos partes se benefician. Pero en el comercio internacional, no sucede lo mismo. Y a través de la historia, encontramos sobre él una serie de teorías que vamos a examinar ligeramente.

13. Teorías sobre el comercio internacional.—

A). *Doctrina mercantilista.*—La escuela mercantilista, cuyos principios y fundamentos expusimos en otro lugar (Prel. IV, 4) sostenía que lo que le conviene a una nación es ser vendedora, y no compradora. Esto es, facilitar las exportaciones y dificultar las importaciones. Porque «la exportación es dinero que entra y la importación dinero que sale». Si un país exporta 10 millones, e importa sólo 6, la diferencia, 4 millones, representa la suma en que se ha enriquecido el pueblo durante el ejercicio. Es este, como sabemos, el principio llamado *de la balanza de comercio*, cuya crítica hemos hecho con anterioridad (2).

(1) RICARDO «Works»... pag. 77.

(2) V. pag. 54 y sig. del tomo 1.º de este libro.

Observaremos aquí, por vía de complemento, que las cifras del comercio de importación y exportación no representan hoy más que uno de tantos factores como integran la cifra global del intercambio de un país: en todo pueblo entra dinero por otros caminos que la exportación, y sale mucho más dinero que el representado por las cifras de importación.

Sin duda, no ocurriría así en la época de los mercantilistas, puesto que, hace aún medio siglo, los medios de comunicación eran muy escasos, y los cambios internacionales estaban reducidos al comercio de artículos manufacturados, géneros coloniales y productos alimenticios (1).

Pero hoy, la relación entre los países es mucho más intensa, y como dice Goschen (2) es «tarea muy difícil, a causa de la complejidad de los hechos, formarse idea exacta de los recíprocos compromisos mercantiles de dos países dados». Nogaro sintetiza las partidas del balance económico internacional de la manera siguiente: (3)

(1) SÁNCHEZ DE TOCA «*El oro, la plata y los cambios*» pag. IX.

(2) GOSCHEN «*Teoría de los cambios extranjeros*» ob. cit. página 73. V. también PARETO «*Teoría matemática dei cambi foresteri*» Giorn. degli Econ. febrero 1904. SENSINI «*Teoría dei cambi esteri*» idem junio 1907.

(3) NOGARO «*Elements d'économie politique*» Parte II, sec. V. cap. 1.º V. en la obra citada de Goschen el análisis de las partidas de dicha balanza.

ACTIVO (Entrada de numerario).	PASIVO (Salida de numerarios).
1.—Mercancías vendidas.	1.— Mercancías compradas.
2.—Transportes realizados por cuenta de los extranjeros (Fletes cobrado a extranjeros.	2.— Transportes efectuados por empresas extranjeras (Fletes pagados).
3.—Comisiones cobradas a extranjeros.	3.—Comisiones pagadas a extranjeros.
4.—Imposiciones constituidas por los extranjeros en la nación (empréstitos suscritos, etc.)	4.— Imposiciones constituidas por los nacionales en el extranjero (suscripciones de empréstitos, etc.)
5.—Intereses o dividendos cobrados (por participaciones en negocios extranjeros).	5.— Intereses o dividendos pagados (a extranjeros que participan en negocios nacionales).
6.—Economías de los nacionales acumuladas en el extranjero e ingresadas en la nación (retorno de dinero, por liquidaciones efectuadas).	6.—Economías de los extranjeros acumuladas en la nación y remesadas a sus países (por liquidación de participaciones en empresas nacionales.)
7. Gastos realizados en la nación por extranjeros (turismo, etc.)	7.—Gastos realizados por nacionales en el extranjero (turismo, etc.)

Todavía a esta lista pudieran agregarse muchos conceptos (indemnizaciones internacionales, derechos de propiedad intelectual o industrial, etc.) Pero, tal

como está permite ya comprender que en el balance económico, las cifras de comercio exterior no son más que una de tantas partidas. Suiza recibe cuantiosa contribución de todo el mundo por gastos de turismo, y España llegó a pagar algunos años más de medio millón por fletes en pabellón extranjero. Así puede suceder, que un país, como Suiza, aumente continuamente su numerario, no obstante serle desfavorable el saldo del comercio exterior.

14. B) *Doctrina de Juan B. Say.*—En el extremo opuesto, J. B. Say sostenía que lo que más le conviene a un pueblo, es tener muchas importaciones: o sea, cabalmente aquello que los mercantilistas miran como una verdadera calamidad: «Me haré entender: supon­gamos que una nación exporta por la suma de diez millones, y que importa por la de once; en este caso, habrá en la nación un millón más que había, digan lo que quieran todos los estados de la balanza de comercio. En todo país que va progresando, la suma de mercancías importadas debe exceder sobre las exportadas. En 1813 se presentó un informe del Ministro del Interior de Francia, en el que se hacía ver que el total de las exportaciones de aquel año era de 383 millones de francos y las importaciones, 350: cuyo resultado le parecía el más ventajoso que había tenido Francia, cuando sólo corroboraba lo que todo el mundo sabe: el deplorable estado del comercio francés en aquella fecha» (1).

Según el ejemplo propuesto, de Francia salió una riqueza que representaba 383 millones: en cambio recibió otra que valía sólo 350. Se empobreció, pues, en la diferencia. Ciertamente que en compensación recibió tre-

(1) SAY «Tratado de economía política» tr. esp. 1816, libro 1, cap. XVII, tomo 1, pag. 202.

ce millones en oro y plata acuñada. Pero ¿qué mas dá? Según Say, el dinero no satisface ninguna necesidad por sí, sino que actúa como mediador en los cambios. Si, según la fórmula que hemos explicado en otra parte

$$M = \frac{S}{V}$$

siempre que la velocidad de la circulación sea la misma, si M (número de monedas) aumenta, también aumenta S (la suma de los precios) y si M disminuye, S disminuye también. Si una mañana, cada ciudadano amaneciese con doble cantidad de numerario que la que tenía el día anterior, aquella misma tarde quedaría duplicado *ipso-facto* el valor de todos los artículos (1). Si, por el contrario, el numerario circulante llegara a la mitad, los precios del mercado también se mediarían. Y «un país es tanto más rico cuanto compra más barato, y tanto más pobre cuanto compra más caro» (2). Es difícil que el dinero escasee, porque en este caso la moneda se reemplaza por efectos al portador, cédulas de banco, créditos abiertos, etc. Say creía lo mismo que Adam Smith, en el carácter automático del movimiento circulatorio (3). Sí, pues por la importación sale dinero, el país no pierde nada: la vida se hace más barata (4)

(1) Fué DAVID HUME el primero que presentó el ejemplo reproducido luego por STUART MILL (Princ. of. Pol. Econ. pag. 299 edic. 1904) de lo que sucediera si una mañana cada ciudadano encontrase en sus bolsillos una moneda de oro inesperada, queriendo justificar con ello un alza general de los precios.

(2) SAY, ob. y trad cit. pag. 163, tomo 1.º.

(3) ADAM SMITH «*Wealth of Nations*» libro IV, cap. I.

(4) Ya en 1882 sostenía PETTY que la exportación de la moneda es conveniente cuando procura una mercancía de un valor más grande que los enviados al extranjero. (*Quantulumcunque concerning*

Contra esta teoría puede objetarse.

1.º Que la tesis de Hume, según la cual es indiferente que el numerario existente se medie o se duplique «sólo resulta exacta en el momento en que abarquemos con el pensamiento el género humano en su conjunto» (1), Riqueza y pobreza son dos términos relativos. Si al duplicarse mi fortuna se duplica a la vez la de todos los humanos, la proporción de mi capital seguiría siendo la misma: e igual si todas decrecen a la vez. Pero si al duplicarse mi fortuna no se duplica la de Juan, yo me enriquezco con relación a Juan. Si disminuye la moneda de España, y la de Francia no, España se empobrece con relación a Francia.

3.º Que, como dice Cauwes «la moneda es un capital de que es muy perjudicial tener que desprenderse» (2). La nación, como la familia, que emplee su fortuna en comprar víveres para su consumo, quedará en breve tiempo sin alimentos y sin fortuna. «El poseedor de dinero se encuentra en una situación más ventajosa que el poseedor de cualquier otra mercancía. Una riqueza cualquiera no permite satisfacer sino una necesidad especial y determinada, al paso que el numerario permite satisfacer cualquiera, a elección nuestra. Y mientras el poseedor de una mercancía puede no

Money). WORTS, en 1691, decía que «los Estados no deben preocuparse por su aprovisionamiento de oro o de plata. A un país rico no le faltan jamás». (*Discours upon Trad.* pag. 17). Y BERKELEY entendía que «no hay más grande error que medir la riqueza de un Estado por la cantidad de oro y plata que posee» (*Querist*, 1735).

(1) GIDE «*Curso...*» tr, esp. pag. 325. El mismo autor dice en sus «*Principes d' econ. pol.*», pag. 98 1.^a edición, que «los países en sus relaciones entre sí como los individuos entre las suyas, tienen interés en estar bien provistos de numerario».

(2) CAUWES «*Precis d' un cours d' econ. pol.*» t. 1, pag. 672.

saber que hacerse con ella, el poseedor de moneda está seguro de encontrar siempre tomador» (1).

3.º Que tampoco es cierto que la escasez de dinero produzca baratura. «La baratura de un artículo no debe medirse por la cantidad de moneda en que se lo evalúa, sino por comparación a las rentas del consumidor. Cuando el dinero escasea, el extranjero podrá comprar en buenas condiciones, en tanto que, por la falta de numerario, los precios, a la importación, habrán de resultarnos muy altos» (2).

4.º Que el crédito «fuerza maravillosa, agente prodigioso por el que en definitiva se gobiernan los mercados, energía que vivifica todos los mecanismos económicos», se funda en la abundancia de numerario. Y «sin el dinero bastante, la vida económica languidece entre angustias de empobrecimiento» (3).

Por todo esto llega Gide a estimar que «el aumento de numerario, por grande que sea, no representa nunca un peligro. El acrecentamiento del dinero estimula el espíritu de empresa, favorece el alza de los salarios, obra como un tónico, es síntoma de buena salud» (4). Y sin embargo, justo es reconocer que ese aumento debe tener un límite y que la inflación monetaria no es nunca conveniente. Gide decía que la moneda es un tónico. Mejor pudiera decir que es un excitante. Y todo excitante, a la larga se convierte en un deprimente.

15. C) *Teoría de los valores internacionales.*— En vista de todo lo que precede, ¿hemos de opinar con

(1) PIDAL «*Introducción*» a la trad. esp. del libro de GOSCHEN, nota a las pag. 21-22.

(2) CAUWES, loc. y pag. cit.

(3) SÁNCHEZ DE TOCA «*El oro, la plata y los cambios*» pag. 197.

(4) GIDE «*Curso*» tr. esp. pag. 327.

Law, que «un aumento de numerario aumenta siempre el valor del país», o hemos de creer, por el contrario, con Boisguillebert, que «el dinero no es un bien por sí mismo, y que la cantidad de éste nada significa respecto a la riqueza de una nación?» ¿Está el ideal de un pueblo en fomentar su comercio de importación, o, por el contrario, en elevar la cifra de sus exportaciones?

¿Qué mas dá, si al fin y al cabo, Quesnay (1) ya nos decía que «es imposible que de una manera permanente la exportación sobrepase a las importaciones, y al contrario, porque toda venta es una compra, y toda compra es una venta?». El cambio es lo que llaman los juriconsultos un contrato oneroso, esto es, que supone una carga para las dos partes contratantes, pero que las dos emprenden con esperanza de lucro, y de resultas del cual tanto el comprador como el vendedor se benefician, procurándose una cosa más útil que la que transmitieron, en ese cambio «de lo relativamente supérfluo, por lo relativamente necesario». Lo importante es cambiar. La posición que en el trueque se adopte es ya secundaria. El intercambio proporciona a una nación la ventaja de procurarle mercancías dificultosas o imposibles: la de originar «un empleo más útil de las fuerzas productivas que existen distribuidas por el mundo», en frase de Stuart Mill: la de «obtener igual satisfacción con un menor esfuerzo», en el concepto de Bastiat. Así las importaciones originan un aumento de bienestar atrayendo elementos necesarios a las naciones que no los producen—hulla a Suiza, trigo a Inglaterra, sal a Noruega, cobre a Francia, ultramarinos a España—, Las exportaciones, en cam-

(1) QUESNAY «*Dialogues sur le commerce et sur les travaux des artistes*».

bio, dan salida en cada país a los productos sobrantes—lana Austria, grano Perú, oro California, vinos España—y ensanchando el mercado permiten a los productores mejorar los medios de fabricación, obteniéndose así una economía en los precios de costo.

Se equivocaba, pues, Cournot, cuando escribía (1) que una nación se beneficia con las exportaciones y pierde con las importaciones. Y acertaba Cairnes (2) cuando expresaba la *ley del cambio internacional* en los siguientes términos: *la única condición a la vez necesaria y suficiente para la existencia del comercio internacional, es que haya diferencia entre el costo relativo de producción de las mercancías cambiadas*. «Si suponemos dice Bastable—(3) dos naciones que hacen el comercio con dos mercancías, designando los países por A y B y las mercancías por x e y , y admitiendo que una unidad productiva, es decir una determinada suma de capital y de trabajo, en A puede producir $10 x$ o $20 y$, en B, $10 x$ o $15 y$, la ventaja para A está en limitarse a la producción de y y para B en producir sólo x , cambiando después sus productos recíprocos (4). Si los dos países produjeran

(1) COURNOT «*Theorie des richesses*» lib. 3, cap. IV, V, VI.

(2) CAIRNES «*Leading Principles*», pag. 372.

(3) BASTABLE «*The theory of international Trade*» 1901 (hay una trad. esp.)

(4) «El término poder productivo consiste en estimar los esfuerzos de un país en unidades de capital o de trabajo. La unidad no tiene que ser la misma: puede ser en A un día de trabajo o 5 libras de capital, y en B 10 días o 30 libras (BASTABLE, ob. cit).

Para cierta clase de lectores, acaso sea más inteligible sustituir el ejemplo del texto por datos concretos. En lugar de hablar de A y B, x e y , piensen que, en España, cueste el mismo esfuerzo (unidad de capital y trabajo) producir 10 unidades de carbón o 20 unidades de vino (kilos, toneladas, litros... lo que sea). En Inglaterra, con el esfuerzo (distinto al español) necesario para producir 10 uni-

aisladamente, sin existir entre ellos intercambio, con cuatro unidades productoras, dos por cada pueblo, la producción total sería $20x$ y $35y$. Pero si se dedican a la producción para la que cada uno tenga más ventajas, A con sus dos unidades productoras puede obtener $40y$, y B, $20x$. La producción total aumenta en $5y$, gracias a esta especialización. Ahora bien: ¿cómo se distribuye, entre las dos partes contratantes, el beneficio que resulta del comercio exterior? Tal es el llamado *problema de los valores internacionales*, principalmente estudiado en las obras de Bastable y Stuart Mill.

Si A y B fueran dos individuos, el cambio se determinaría a razón de $10x$ por una cantidad comprendida entre $15y$ y $20y$, pero ya no podríamos precisar más. El resultado del negocio dependería del regateo y de la habilidad de los partes, y de la necesidad de comprar o vender. Ni el comprador adquirirá por más de 20 , ni el vendedor cederá por menos de 15 . Dentro de estas cifras de costo de producción y de costo de reproducción «el arte de negociar—dice Jewons—consiste para el comprador en descubrir el precio más bajo a que el vendedor puede vender: y para el vendedor, en averiguar el precio más alto a que el comprador puede comprar». Pero en el comercio internacional no sucede así, porque siendo transacciones colectivas, se pueden someter a la ley estadística de los términos medios.

Si admitimos que el comercio entre A y B se efec-

dades de carbón, sólo se obtendrían 15 de vino. Y de aquí podrán deducir, sustituyendo el texto, las ventajas de que España sólo produjera vino, e Inglaterra sólo carbón intercalando luego sus productos (con lo cual España, recibiendo 10 unidades de carbón, daría menos de 20 unidades de vino).

túa siguiendo la hipótesis de 10∞ contra $16 y$, y que las demandas recíprocas son en este caso proporcionales, esto es, que hay una demanda de mil veces 10∞ en A y mil veces $16 y$ en B, el beneficio del cambio se determina claramente: A gana $4 y$, y B gana 1, puesto que obtiene 16 con el esfuerzo que a ellos le costarían 15.

Pero supongamos que no existe esa proporción en las demandas, que A necesita proporcionarse 1.100 veces la cantidad 10∞ , mientras que a B le basta tener 1.000 veces la cantidad $16 y$. En ese caso, A tendrá que ofrecer más cantidad de y en cambio de ∞ , y el cambio se establecerá por ejemplo en la proporción 10∞ contra $17 y$, (con lo cual A gana $3 y$ y B gana 2). Al elevarse el precio, se produce una disminución en la demanda y es claro que A ya no pedirá 1.100, sino por ejemplo, 1.050 veces $10 y$. En cambio, B pedirá más, pues el precio le es más favorable. Si pide 1.050 veces la cantidad $17 y$, el equilibrio se restablece. Y esto permite determinar la siguiente ley como base de distribución del beneficio del cambio exterior: «*la relación de cambio en el caso de mercaderías que son objeto de comercio internacional, depende de la intensidad comparativa de las demandas en cada caso, dentro de los límites fijados por el costo relativo*» (1). A esto es a lo que llaman los tratadistas ingleses «la ecuación de las demandas recíprocas».

Las leyes del rendimiento más o menos que proporcional, las diferencias del cambio, los gastos de transporte, etc., actúan sobre la demanda o sobre la cuantía del beneficio. Pero, en todos los casos, se repite la ecuación.

16. *Teoría del librecambio.*—Parece desprender-

(1) STUART MILL «*Principles of Pol. Econ*», III, 18, § 2.

se de lo expuesto que, siendo todo acto de comercio, realizado en condiciones normales, favorable a las dos partes contratantes, el ideal de la política económica está en dar facilidades al intercambio internacional: Por este procedimiento, los pueblos se especializarían en aquellas producciones para que fueran más aptos: luego cambiarían sus productos, y para todos serían las ventajas: disfrutaríamos de mercancías obtenidas en aquellos países en que sean más baratas y de mejor calidad. El comercio internacional debe ser libre. Esto no impide que se grave con derechos de aduanas la importación de mercancías, puesto que los comerciantes nacionales pagan muchos tributos, y es lógico que también los paguen los extranjeros que vengan a explotar el mercado nacional. Pero han de ser productos moderados, que, normalmente, no excedan del 15 por 100 del valor de la mercancía, y que permitan a todos los países competir, hasta que el mercado quede por el que más ventajas ofrezca.

Esta es, en síntesis, la doctrina llamada del *libre-cambio*, seguida por todos los economistas clásicos, y tradicionalmente practicada por Inglaterra: país especializado en ciertas producciones, que luego cambia por aquellas que en el país no se obtienen, y a las cuales se facilita la entrada en la nación.

17. *Doctrina del proteccionismo.*—La doctrina anterior parece incontrovertible, y lo es, en efecto, cuando se aplica a economías individuales o inter-regionales. Pero contra ella se alza la teoría del *nacionalismo económico*. Como dice Schmoller «los individuos sólo piensan para el presente, y las naciones tienen que pensar también para lo futuro».

Surge de aquí la necesidad de que una nación pueda bastarse a sí misma: El ideal de la educación de un pueblo, como de un hombre, es que se baste a sí mis-

mo: porque puede haber circunstancias en la vida en que un pueblo tenga que amurallarse detrás de sus fronteras. Esto sucede, sobre todo, en las guerras. «La guerra—dice Guillermo Zotter—es un gran aislador que trasmuta la humanidad fraternal y cosmopolita en otra desconfiada y atrincherada» (1). Durante la pasada guerra, los imperios centrales tuvieron que vivir sin comercio exterior, y por tanto, de sus propias reservas naturales. El propio Lloyd George reconoció que «si Alemania no hubiese tenido fábricas de productos químicos, la guerra habría terminado dos años antes».

Al principio de la guerra, la propia Inglaterra no tenía magnetos para sus aviones. Un pueblo que no tenga bastante trigo o bastante carbón, no puede bastarse a sí mismo. Y es lógico que, a raíz de todas las guerras, que ponen esas deficiencias más de manifiesto, surja siempre el deseo de proteger esas industrias, que son esenciales para la vida de los pueblos, pero que arrastran una vida precaria, y no pueden resistir la competencia internacional.

Por eso, todas las grandes conmociones bélicas, motivan una recrudescencia proteccionista. Así, después de las guerras napoleónicas, la Restauración inauguró, con la ley de abril de 1816, un régimen de prohibiciones contra la importación extranjera. En enero de 1860, triunfa, entre una paz general, la tendencia libre-cambista, que se inicia con el tratado de comercio franco-inglés, y se impone sucesivamente en toda la Europa continental. Esta «edad de oro del librecambio» fué interrumpida por la guerra franco-prusiana de 1870, después de la cual, todas las naciones revisaron sus tarifas aduaneras.

(1) ZOTTER «Significación y límites de la protección arancelaria» Rev. Nac. de Econ. n.º 30, pag. 215.

En 1880, Alemania daba la pauta de la autonomía aduanera, fórmula práctica del nacionalismo económico. Los Estados Unidos, después de la guerra de sucesión, acentuaron también el proteccionismo. Desde 1880, este era el régimen general del mundo, aunque bastante amortiguado en la práctica por la generalización de los tratados de Comercio. Después de la guerra mundial, por las alteraciones de los cambios, el miedo al *dumping* (1) y las llamadas *guerras de tarifas*, ese proteccionismo abierto va dejando paso a una especie de proteccionismo hermético (2).

Ese proteccionismo se puede aplicar a las industrias con distintas finalidades:

A) Hay un *proteccionismo de industrias básicas o de defensa*.—Así, por ejemplo, España—se dice—debe proteger, manteniéndola a toda costa, la industria hullera, porque el carbón es prenda necesaria para garantizar la independencia nacional.

B) Hay un *proteccionismo de conservación*.—En todos los países existen ciertas industrias, arraigadas históricamente, por razones diversas, que no vienen a

(1) El *dumping* es la venta al extranjero a precio inferior al de costo. Unas veces obedece a maniobras comerciales, para conquistar un mercado. Otras a efecto de la superproducción industrial, que obliga a dar salida, a cualquier precio, al exceso de producción que no puede venderse en el territorio nacional.

(2) GRUNTZEL divide en tres grupos todas las teorías existentes sobre la protección arancelaria: la de la *emancipación* (hay que emancipar la industria propia de la tutela extranjera: España, por ejemplo, aspira a emanciparse del yugo de los carbones ingleses); de la *compensación* (hay que ofrecer a la industria *compensaciones* que la permitan competir con el extranjero) y de la *defensa legítima* (la economía nacional es un organismo permanente y por instinto de defensa hay que dotarlo de todo lo necesario, previniendo los peligros de una especialización excesiva en un sistema de economía mundial («*Staat und Volkswirtschaft*» 1916, pag. 112).

cuento: pero que están imposibilitadas de mantener una competencia internacional. Así, sucede, en España, con la industria algodonera, en Cataluña, y con la triguera, en Castilla (1). Ni la primera podría competir con la industria similar inglesa, ni la segunda con la argentina; pero es preciso conservar esas industrias: si no se las protegiera desaparecerían, y ello equivaldría a la ruina instantánea de esas regiones—lo que sería grave mal para la economía patria—. Hay, pues, que *conservar* las industrias arraigadas, a las que los efectos de la competencia internacional harían desaparecer.

C) Hay, por último, un *proteccionismo de educación*; es el que se encamina a afianzar las industrias nuevas: toda industria naciente, atraviesa un período de vacilaciones y de ensayos, durante el cual no puede resistir la competencia de las industrias similares extranjeras, en pleno desarrollo. Como es de interés nacional proteger el progreso económico, hay que fomentar las industrias nacientes, hasta que se vayan *educando*, formando económicamente (2).

(1) En cierto modo, la protección a la industria triguera podía ser justificada en el grupo anterior, como una de las industrias básicas que afectan a la independencia de la nación. No así la algodonera cuya primera materia viene del extranjero, aunque ahora se trata de desarrollar en España.

«Mientras la producción de trigo por Ha. sea en Madrid, Toledo, Guadaluajara y Cuenca de 7'4 quintales métricos: la de Ciudad Real, Albacete y Extremadura de 6'3: la de Valladolid, Burgos, Segovia, Avila y Soria de 7'9 y la de Zaragoza, Huesca Teruel y Logroño de 8'8, en tanto la de Bélgica y Francia es de 25'5 quintales y la de Dinamarca 33'7, quedará en pie el problema agrario. (Gerona produce 18'8 qq. mm. por Ha, Lugo 18 y Tarragona 16) (Informe del Ayuntamiento de Barcelona sobre «Zonas francas» pag. 149. Datos del año 1913-1914).

(2) Hay otras formas especiales de protección indirecta: por ejemplo, el fuerte impuesto que paga el bacalao, quizás redundante en

18. *Medios de protección a las industrias nacionales.*—Entre los medios de protección que pueden practicarse en favor de las industrias nacionales, figuran los siguientes:

A) *Las primas a la producción.*—El Estado puede conceder primas o subvenciones a aquellas industrias cuyo desarrollo convenga por afectar a los intereses generales. Así, en España, se han concedido primas a las industrias marítimas (1) y al transporte de carbón (2).

B) *Garantizando un interés al capital empleado* en ciertas industrias. Así hace la legislación española, asegurando un 5 por 100 al dinero invertido en ferrocarriles secundarios (3).

C) *Obligándose el Estado y obligando a las empresas privilegiadas o que dependan de él, a preferir siempre en sus contratos los artículos que se produzcan en el país* (4).

D) *Otorgando primas a la exportación, para conseguir la venta en el extranjero del exceso de producción nacional* (5). Lo que no siempre es factible, porque

beneficio del consumo de carnes de ganado nacional. El impuesto sobre el café no es de protección sino especie de impuesto suntuario. El Estado se beneficia con el consumo de dos productos exóticos—tabaco y café—monopolizando el 1.º, y gravando fuertemente la introducción del segundo.

(1) Ley 14-VI-1909.

(2) R. D. 23-XII-21: 14-VI-922: etc.

(3) Ley 26-III-1908, y la vigente de 1912.

(4) Ley 14-II-1807: R. O. 13-XII-1921: 5-VI-1922.

(5) Así, en España se produjo un movimiento de protesta contra las primas que los Estados Unidos otorgaban al azúcar, que motivó el siguiente artículo 5.º de la ley de Presupuestos de 30-VI-1892. «Se autoriza al Gobierno para imponer un derecho especial a cualquiera mercancía que reciba prima de producción o de exportación, en una cuota igual a dicha suma». Análogamente, la base 6.ª de la ley de 20-III-1906.

algunos países adoptan medidas de *boicot* imponiendo recargos especiales a las mercancías que practican el *dumping* por este procedimiento.

19. *Especial consideración del régimen arancelario.*—Pero el procedimiento más corriente de protección a la industria nacional, es el que se practica por medio de los Aranceles de Aduanas.

El impuesto de Aduanas, como se sabe, grava la entrada, por costas y fronteras, de las mercancías extranjeras, con unos derechos que se expresan en los llamados *Aranceles de Aduanas* (1). Unas veces estos derechos son *librecambistas*, moderados, permiten a los productos extranjeros invadir el mercado nacional, o, si hay interés en fomentar el tráfico, se declaran *libres de derechos*. Otras veces, se imponen derechos muy elevados, que representan un crecido tanto por ciento del valor de la mercancía, de forma que este recargo impide toda competencia a los productos nacionales que están libres de esta gabela. Estos derechos *protectores* han sustituido al antiguo *prohibicionismo* que impedía, de plano, las entradas de productos extranjeros (sistema que hoy no se practica más que excepcionalmente).

De esa forma, el proteccionismo representa un gravamen al consumidor, en beneficio del productor. El profesor Flores de Lemus calculaba que la protección

Véase BERNIS «*Fomento de las exportaciones*» cap. VIII, pag. 105 y sig: «Las primas a la exportación y la legislación de represalias».

En general, este libro debe ser consultado en todos los extremos que tratamos aquí.

(1) Las Aduanas eran ya conocidas desde muy antiguo, pero con distintos nombres (*epionia*, en Grecia, *portorium* en Roma). La voz *aduana* parece provenir de un impuesto que se cobraba en Venecia al entrar en las canales de la ciudad, y que por ser para el dux, se llamó de *duxana*: de donde debió formarse la palabra *aduana*.

a la industria triguera cuesta al consumidor español unos 200 millones de pesetas. «El mecanismo para la formación del precio es el siguiente: los núcleos principales de producción radican en el interior. El precio en la zona exterior, p. ej.: Barcelona, corresponde al precio del mercado universal, más flete, gastos menores e impuesto aduanero, que es normalmente 80 francos por tonelada, más el cambio correspondiente a esos sumandos. El trigo de Castilla que ha de colocarse en la zona exterior, tiene como precio en su punto de producción, salvo accidentes, el precio de la zona exterior, menos el transporte. Si la cosecha es buena y el trigo nacional suficiente para el consumo, la diferencia entre el precio del interior y el de la costa llega a su máximo. Si es escasa, es más pequeña la zona que la cosecha nacional alcanza: avanza el trigo extranjero, aumentando su precio de transporte al mismo tiempo que el trigo nacional disminuye su coste de transporte desde el punto de producción a la zona donde encuentra el trigo extranjero, o mejor dicho, a la harina de los molinos de la costa, ya que la molería española está técnicamente a la mayor altura, y la aduana protectora es prohibitiva para la harina extranjera. A esto se deben las fluctuaciones de precio en Castilla, según el resultado de la cosecha. El efecto de este mecanismo es que el precio en el interior es a la larga, y aparte variaciones, más alto de lo que sería sin proteccionismo, aproximadamente en el importe de la aduana. Por tanto, pasar de la importación a la exportación significaría para la producción nacional de trigo una reducción en el valor de la cosecha anual de más de 200 millones de pesetas» (1).

(1) Por procedimiento análogo, calculaba Einaudi que la protección a los trigos cuesta en Italia 150 millones de liras (V. BERNIS «*La Hacienda española*», pag. 192 a 194),

20. *Estructura del arancel: el sistema oportunista y los tratados de comercio.* — Hoy, la tendencia dominante en orden a la política comercial, es estimar que ni el librecomercio ni el proteccionismo pueden ser admitidos como sistemas definitivos. El librecomercio es propio de los países de pequeño territorio, que no pueden aspirar a bastarse a sí mismos, o de aquellos otros, como Inglaterra, que fatalmente carecen también de ciertos productos (por ejemplo, los principales agrícolas).

El proteccionismo, en cambio, conduciría al aislamiento de los pueblos: y su práctica es opuesta a los principios de solidaridad internacional, que enseñan que los pueblos, como los hombres, deben relacionarse unos con otros, y no vivir aislados «como célibes en la historia» que decía Joaquín Costa.

Por eso, se preconiza generalmente una política *oportunista*. Unos productos requieren protección: otros, no la necesitan: a ciertos países se les pueden otorgar concesiones, que en otros serían peligrosas: unos momentos históricos justifican precauciones que otras veces no hay que adoptar (1). Para acomodarse a esta elasticidad, los Aranceles suelen constar de una doble columna: la primera, muy elevada, que casi siempre equivale al prohibicionismo, o a un proteccionismo extremado: la segunda, más moderada, de proteccionismo más discreto, o de carácter librecomercista. Esta segunda tarifa se aplica a los países con que se convenga (generalmente, bajo cláusula de reciprocidad). Y, con aquellos otros pueblos, con los cuales convenga intensificar relaciones mercantiles, se suelen concertar

(1) Por ejemplo, actualmente, la baja de las divisas extranjeras exige precauciones especiales para evitar la invasión del mercado por productos alemanes, austriacos, etc.

tratados de comercio, estipulando ciertas facilidades, y entre ellas, *rebajas en determinadas partidas, por debajo de la segunda columna del Arancel*. En estos tratados era en otro tiempo frecuente establecer la cláusula de *nación más favorecida*, por la cual, cualquier beneficio otorgado a una nación, tenía que hacerse extensivo a todas las que tuvieran estipulada esa cláusula. Hoy domina la cláusula de *reciprocidad*, por la cual los beneficios otorgados a una potencia sólo se extienden a otras, cuando éstas otorguen las mismas compensaciones que motivaron ese trato especial (1).

Generalmente, los Aranceles de Aduanas rigen plazos cortos (en España se dictan por cinco años): y su formación tiene por base la fijación de los precios, o sea la *valoración* de las mercancías (2).

Basta lo expuesto para comprender la importancia fundamental que el arancel reviste en la política comercial, justificando la frase de Echegaray cuando decía que «el Arancel de Aduanas es la *constitución económica* de un pueblo (3).

(1) Sin embargo de ser precepto establecido en la ley de autorizaciones de 22-IV-1922 en la práctica resulta burlado, con harta frecuencia, en los convenios que España tiene vigentes, con Suiza, Francia, Noruega, Inglaterra e Italia (V. nuestro folleto «*El arancel español y los tratados de Comercio*» (Gijón 1924).

(2) Los derechos de aduanas se dividen en *ad-valorem* (que consisten en un tanto por ciento del valor de factura) y *específicos*, que consisten en una suma alzada, aunque determinada conforme a un tanto por 100 de la tabla de valoración): *moderados*, (suelen llamarse así los inferiores a un 15 por 100) y *protectores*, de *importación* y de *exportación* (aunque esta es libre para la generalidad de los productos).

(3) El más completo estudio orgánico de la legislación aduanera nacional (aunque no alcanza a abarcar las últimas reformas legales) es el excelente libro «*Legislación aduanera española*» del distinguido profesor D. Mario AROZENA.

21. *El cambio internacional*—Hemos visto que el comercio exterior determina un intenso drenaje de productos de nación a nación. A consecuencia de esto, cierto número de habitantes de un mismo país, contrae deudas a favor de acreedores extranjeros, y para ahorrarse la molestia y el gasto de una expedición de numerario, esos deudores se ponen en busca de otro grupo de gentes de su país al que le sean debidas sumas equivalentes por los países extranjeros con los que los primeros han contraído compromiso. Si lo encuentra, le compra sus créditos y los aplica al pago de sus pro-

V. también, como obras especiales CABALLERO «*Las aduanas españolas*» FIGUEROLA «*La reforma arancelaria de 1896*» FLORES «*La reforma arancelaria*» ALZOLA «*Nuestra reforma arancelaria*» y «*La política económica mundial*» y nuestra citada obra «*El arancel español y los tratados de Comercio*».

En Francia: AMÉ «*Les tarifs de douanes*».

El arancel español vigente es el de 12-II-1922.

La historia del proteccionismo y del libre cambio, daría materia para un grueso volumen. Se sabe que los segundos son los herederos de los fisiócratas y los primeros de los mercantilistas. Adam Smith, Malthus, Ricardo y Say difundieron el librecambio. El proteccionismo moderno, con carácter nacionalista, encuentra su base en las obras de Raymond y Hamilton, en Norte América, y culmina en las de LISTZ y CAREY (LIST «*Das national System der politischen Oekonomie*» CAREY «*Principles of Pol. Econ. Harmony of interests agricultural, manufacturing and commercial*). En España, GUELL propagó el proteccionismo en Cataluña y CÁNOVAS DEL CASTILLO lo proclamó en 1888 doctrina sustancial del partido conservador, en tanto los jefes liberales se inclinaban al libre cambio.

V. especialmente GEORGE ¿Protección o libre cambio? tr. esp. ESTASEN «*La protección y el libre cambio*. FAWCET, GUYOT, CRICH-GOLCEMERG, DOMERGUE, POIMSARD, BEAUMONT, CAIRNES y otros tienen también monografías sobre la cuestión. Una de las mayores autoridades contemporáneas sobre el tema es GRUNTZEL «*Economic Protectionism*» 1916. (V. ZOTTER «*Significación y límites de la protección arancelaria*», (Rev. Nac. de Econ. n.º 30, pag. 199 y sig).

pías deudas. Ahora bien: esos pagos se hacen generalmente por medio de letras de cambio, y éstas suelen estar en poder de los Bancos (1), lo cual facilita el que deudores y acreedores del extranjero se pongan en relación.

Si las deudas y créditos de dos países fueran exactamente iguales, las respectivas letras se compensarían: no habría que hacer remesas de dinero, y el cambio estaría a la par. Si, por el contrario, hay desigualdad de deudas, el país acreedor ve muy solicitadas las letras contra él, y sus tenedores se aprovechan de ello, en virtud de la oferta y la demanda, para exigir una prima a los que quieran adquirirlos. Si yo tengo que mandar a París x francos, o mejor x gramos de plata, como quería Say, o lo envío, pagando los gastos de transportes, o tomo una letra por esa suma, y por ella puedo pagar su valor nominal, más una prima que no exceda del gasto de transporte del numerario, pues, en ese caso, prefiero hacer el envío directamente.

Si Francia, pues, en un momento dado, tiene que pagar a España por efecto de operaciones mercantiles x pesetas,—por ejemplo, 100 kilos de plata—y España a Francia, en el mismo momento, y francos—por ejemplo, 110 kilos de plata—los primeros 100 kilos se compensan: España tendrá que enviar a Francia z número de monedas, equivalentes a 10 kilos de plata: y por tanto, como las letras sobre plazas francesas serían muy solicitadas, y en definitiva, habrá que hacer algún transporte a Francia, el cambio será favorable a Fran-

(1) Por eso dice Goschen que «los Bancos y banqueros establecen el circuito entre los importadores y exportadores de todas clases, haciendo que sus respectivas operaciones formen serie, y las deudas recíprocas se compensen para el pago, utilizando letras, cheques y toda clase de efectos de giro» (ob. cit).

cia: un franco valdrá, en ese caso, algo más que una peseta (1).

Así, pues, entre países de monedas iguales, el cambio se estabilizaría en estos límites de fluctuación: alza máxima: a la par más los gastos de transporte de numerario: baja máxima: a la par, menos dichos gastos.

Cuando los países tienen monedas distintas, por ejemplo, uno de oro y otro de plata, en el cambio influirá también la diferente cotización de los dos metales: así, una libra esterlina estará con relación a la peseta, a la cotización que alcance la *ratio* entre los dos metales: y si se trata de un país, como Alemania, cuya moneda es de papel y puramente fiduciaria, se cotizará como en otro lugar hemos dicho, no por su valor metálico, sino por su potencialidad adquisitiva en el interior del país.

Este factor crédito, interviene en todas las divisas, y así baja siempre la cotización de la moneda en los países en guerra, o amenazados de tenerla: como también influye el agio que los banqueros puedan hacer alrededor de algunas monedas: pero, con todo, los factores principales del cambio son la diferencia del valor de los metales, y el saldo de la balanza económica.

Indicaremos, finalmente, que son frecuentes en la vida internacional las operaciones de cambio indirecto: es posible que, en un momento dado no encontremos letras sobre la plaza que nos interesa: pero acaso la haya sobre otra, en la cual proporcionarnos un giro

(1) Según un distinguido especialista español, el Sr. JIMÉNEZ RODRIGUEZ (*Estudios sobre las crisis económicas*) el curso de los cambios no se establece en virtud de la comparación entre el valor de los metales respectivos, sino en virtud del *poder de adquisición* que la moneda tenga en su país.

sobre la plaza que nos afecta: por ejemplo, sobre Londres, cuya Banca tiene sucursales y agencias en todos los países, lo cual le permite tener dinero disponible en todas partes: operación, como en otro lugar dijimos, favorita de los Bancos ingleses, y que convierte a Londres «en la *Clearing-House* del mundo entero» (1).

(1) GOSCHEN, ob. cit. pag. 93.

PARTE ESPECIAL

LA VIDA ECONÓMICO-SOCIAL

I

Las formas del reparto

1. *Razón de plan.*—«Si cada hombre viviera aislado, como Robinsón en su isla, cada uno guardaría para sí la cosa que hubiera hecho, y no habría para qué ocuparse de la cuestión del reparto. «La regla *suum cuique*, a cada uno lo suyo, se aplicaría por la fuerza de las cosas» (1).

Pero el hombre no vive aislado: es, por el contrario, como ya hemos visto, un ser naturalmente sociable. Desde el punto de vista económico, un objeto cualquiera supone, incorporados a él, múltiples esfuerzos (2). Como aquel personaje de los Quintero, que bebía vino por altruismo, pensando «en la mucha gente que se dá de comer con cada copita que se bebe» (3), es lo

(1) - GIDE, ob. cit. pag. 510.

(2) Reléanse las páginas 12 y 13 (Prel. I, 3), del tomo 1.º de este libro.

(3) *Solano. Beber es recordar lo bueno. Pero yo, si bebo, es, por amor a la humanidad ¡Que constel... Escucha para que te expliques lo generoso de mi bebida. Entre el racimo de uva cuajado ya, y la llegada de esta botella al casino, hay el trabajo de miles y miles de

cierto que él precio abonado por cada artículo, se ha de distribuir entre muchos partícipes.

¿Cómo se distribuyen, pues, las riquezas del mundo? ¿A qué reglas se ajusta ese reparto? Tal es el contenido de una parte de la economía que los tratadistas clásicos llamaban *distribución de las riquezas*. — Pero la distribución no es un momento de la actividad económica del hombre: es un efecto de la coexistencia social. Por eso, Simiand, como en otro lugar dijimos (pág. 21 del tomo 1.º) llamaba *economía social* al estudio de los fenómenos económicos de la repartición, en contraposición a la *economía política* que estudia los de la producción. Y por eso también. León Walrás, que definía la economía propiamente *política* «la ciencia de la *utilidad* social» define a la economía social «la ciencia de la *justicia* social». El estudio que ahora emprendemos, en efecto, afecta esencialmente al orden jurídico: ya dijimos, al definir la Economía que era una uno de sus objetos «distribuir la riqueza *conforme a*

hombres. En el campo, los vendimiadores que cortan el racimo de la vid: en el lagar, la gente que pisa la uva y todo el personal de bodegas: eso, por dentro: Por fuera, obreros en las fábricas de cristal, de papel, de alambre, de lacre y de corcho... En la etiqueta nada más; tienes que trabajar dibujantes, litógrafos e impresores. Cada industria genera al arrastra consigo un ejército de industrias auxiliares. ¿Comprendes? Para tirar esta etiqueta en la imprenta hacen falta cajetines de madera, letras de plomo, máquinas de acero, tintas de colores. Las tintas vienen de París o de Roma: las letras y las máquinas de Berlín o de Londres... Barcos y trenes en movimiento, que cruzan los mares y las tierras... fogoneros y maquinistas que trabajan... marinos que viven... casas de comercio en trajín incesante... cartas que van y vienen... el telégrafo vibrando a todas horas... ¡Que se yo la gente a la que doy de comer en cada copita que me bebo». (ÁLVAREZ QUINTERO «*La dicha ajena*» acto 1. pag 34 edic. Renacimiento).

la justicia» (tomo 1.º, pag. 14). Al estudio de la distribución, va consagrada esta parte especial de la asignatura,

2. *Formas de justicia distributiva.* Ahora bien ¿cuál es el ideal de una distribución justa? ¿Cómo deben repartirse las riquezas del mundo? En teoría, se han sostenido sobre el particular opiniones muy diversas:

A. *Las riquezas deben distribuirse por igual entre todos los hombres.*

B. *Cada uno debe tener lo que necesite.*

C. *Cada uno debe recibir una suma de riqueza equivalente a su participación en la producción.*

¿Cuál de estas fórmulas será la mejor? Según sostiene Schäffle (1), «aquella que asegure a la comunidad, en su conjunto y en sus partes, el logro de la máxima suma de civilización, y por tanto de satisfacciones verdaderamente humanas». Veamos qué fórmula es la que mejor consigue esto.

3. *La teoría del «reparto igual».*—Que no haya ricos demasiado ricos, ni pobres demasiado pobres: que los bienes existentes se distribuyan en partes iguales entre todos los hombres.

Tal es la primera fórmula ideada, verdaderamente infantil, y que como tal apareció en la niñez de todas las sociedades. Minos, Licurgo y Rómulo procedieron a repartos de la tierra (la riqueza fundamental que existía en aquellas sociedades), no precisamente por cabezas sino por familias. Y como al cabo de algunas generaciones quedaba rota, necesariamente, la igualdad primitiva, era restablecida por nuevos repartos...

Ya se comprende que un régimen así, sería inadap-

(1) SCHÄFFLE «*Il sistema sociale della economia umana*» trad. it. Bibl. dell. Ec. pag. 641.

table a las sociedades modernas. Sin embargo, la idea de la igualdad absoluta de bienes es una de las fuertemente gravadas en el alma del pueblo, al que le parece justo expropiar lo que los ricos, indebidamente han acaparado. Lo cual, por cierto, apenas remediaría la miseria de los pobres. Como dice Gide, «si fuera posible que la masa de tierra del Mont-blanc se repartiera uniformemente sobre toda la superficie del territorio francés, éste sólo quedaría levantado unos centímetros». M. Herckenzath proponía (1) para que se llegara al reparto sin revoluciones ni medios violentos, que se suprimiera el derecho de herencia, y que el capital de cada sucesión se distribuyese por partes iguales entre todos los ciudadanos. Pero con esto, se calculó en Francia que cada ciudadano recibiría sólo unos 150 francos.

Es un problema difícil el de la valoración de la riqueza nacional. Se han hecho, sin embargo, algunos cálculos para determinarla, bien por evaluación directa, bien por deducción del importe de los impuestos, o de las herencias.

El cálculo más reciente sobre los Estados Unidos es el del Census Office de 1912, que da la cifra de 187.739 millones de dolars. La fortuna de Inglaterra fué calculada por Money, en 1908, en 13.762 millones de libras esterlinas. El último inventario realizado en Alemania fué el de Helfferich, que arrojaba la suma de 300.000 millones de marcos oro. Edmond Thery, apreció en 1908, la fortuna de Francia en 1908, en 287.282 millones. El patrimonio de Bélgica, ascendía en 1892, según Boernaert, a 35.000 millones de francos. El de Italia, según Conrado Gini, en 1908, a 80.850 millones

(1) En un artículo publicado en 1904 en la «*Revue d' econ pol*»

de liras (Pantaleoni, calculaba 55.000 y Nitti 65.000). El de Austria y Hungría, en 1910, a 88.967 millones de francos (1).

Y en cuanto a la renta nacional, cada año, May estimaba la de Alemania, en 38.956 millones de pesetas — lo cual equivale 638 por cabeza: en Francia, en 1907, se calculó en 22.500 millones: lo que da por cabeza 577 (2): en Inglaterra, la Fabian Society la supone de 1.920 millones de libras (48.000 millones de pesetas), y unos datos recientes, que parecen oficiales, de 1.170 pesetas por cabeza (3). En cuanto a España, el profesor Bernis asegura que la renta nacional llega a 6.000 millones, lo que equivale a unas 300 pesetas por cabeza (4).

Estas sumas—como se vé—son muy modestas, y eso que están calculadas sobre el régimen actual, que debe ser más productivo que el del reparto—ya que en ésta faltaría el estímulo del interés personal—. Con ese

(1) «Según datos de hace 12 o 14 años, que figuran en el Diccionario estadístico de Mulhall, si se hubieran repartido las riquezas de Inglaterra, Francia, España, Alemania, Austria, Italia y Rusia, hubiera correspondido a cada ciudadano de estas naciones: a cada inglés, 6.225 pesetas: a cada francés, 3.600: a cada español, 3.700: a cada alemán, 3.500: a cada austriaco, 3.150: a cada italiano, 2.150: a cada ruso, 1.925» (ESPEJO DE HINOJOSA, ob. cit. pag. 181).

(2) Datos presentados al parlamento con ocasión de la reforma tributaria.

(3) Cit. por BERNIS «*La Hacienda española*» pag. 112.

(4) BERNIS, ob. cit. pag. 106. Este ilustre profesor descompone así los conceptos, por el método mixto. Agricultura y ganadería, renta de los agricultores, 530 millones de pesetas: renta del sueldo para los propietarios, 660: Industria en sentido amplio, excluyendo la agricultura, 930 Sueldos, 350: jornales y pequeño artesanado, 1.8 0. Renta de la propiedad urbana 470: del patrimonio de goce, 14: intereses del capital mobiliario, 109: Renta de las corporaciones, 200: Algunos conceptos de Vascongada y Navarra, 200. Total, 5.770 millones. Por otro método, obtuvo 5.905 (Pag. 108 y 109).

sistema se acabarían los ricos, y todos vivirían en una moderada pobreza (1). Nuestra ambición llega siempre a más que esa modesta renta que el sistema del reparto nos presenta como intraspasable... Y luego ¡esa enorme dificultad de hacer cada dos o tres años un nuevo reparto! ¿Cómo dotar a cada niño que nace? ¿Cómo hacer que la tierra que le correspondiera estuviera próxima a la tierra de sus padres?

4. *La teoría «a cada uno según sus necesidades».* «El reparto es imposible:— dice Charles Gide (2)— Bueno, pues no repartamos, y dejemos todo en común entre los miembros de una sociedad, como entre los miembros de una misma familia». En una familia, en efecto, cada uno toma según sus necesidades, hasta donde el patrimonio familiar lo consiente.

Es el tipo de vida comunista clásico de las «comunidades» religiosas, en que los hermanos no poseen nada individualmente—muchas exigen un previo voto de pobreza—y los rectores del Convento dan a cada cual lo que necesitan.

Sin duda, esto de tener cada uno lo que necesite, sería lo más agradable, aunque acaso no fuera lo más justo—(3). Pero para ello sería preciso que en el mundo

(1) Se ha dicho—y no respondemos de la exactitud de la anécdota—que un popular diputado socialista español hizo un viaje de propaganda a un pueblo obrero, y, como extrañara a sus correligionarios ver que viajaba en un coche de primera clase, el diputado exclamó:

—No se por qué se molestan. Los socialistas queremos que todos los hombres sean iguales. Pero no queremos que sean iguales viajando todos en tercera, sino viajando todos en primera.

La teoría del reparto, según hemos visto, hace a todos los hombres iguales: pero todos—si se nos permite la expresión—vendrían a ser «viajeros de tercera», lo cual no es el ideal ciertamente.

(2) GIDE, ob. cit. pag. 554.

(3) «Es un completo error el hacer de nuestras necesidades una regla de justicia distributiva, pues nuestras necesidades tienen nece-

existieran bienes insuficientes para que pudieran satisfacerse los deseos y caprichos de todos los hombres — ya que, según sabemos, entre lo caprichoso y lo necesario no existe límite preciso de separación. Verdad que los anarquistas suponen que en el mundo hay tal superabundancia de riquezas, que exceden notoriamente de las posibilidades de consumo humano (1): pero esto está muy lejos de estar comprobado. «Tomar del montón» discrecionalmente es imposible, y es necesario tasarle a cada uno la ración. Esto es lo que hace el padre en la familia, el prior en los conventos, el jefe, en suma, en toda comunidad. Por eso, todos los proyectos de colonia comunista imponen una disciplina muy estrecha, y exigen, además, un número de miembros muy reducido (2). Owen quería que nin-

ariamente un carácter egoísta. Sólo el trabajo, el mérito o los actos pueden servir al género humano, suministrando, por consiguiente, una regla de justicia, distributiva» (SCHMOLLER «*L' idéé de justice*» en «*Quest. fondam. d' econ pol*» tr. francesa).

(1) V. especialmente KROPOTKINE «La conquista del pan». En, «Los productos de la tierra» dice que en 1886 la producción de sustancias alimenticias fué de 438.072.400.000 kg. y 12.000 millones de litros de vino: entre una población de 407 millones de habitantes. tocaría a cada uno 1.075 kg. de alimentos y 30 litros de vino. Al hombre adulto le basta con 474 kg. por lo que hay suficiente para una triple ración individual.

Los productos de la industria los valuaba en el mismo año en 162.875 millones de francos, o sean 425 por habitante: 2.105 por una familia de 5 personas.

Pero el cálculo de Kropotkine es, sin duda, demasiado optimista.

(2) El reglamento de la colonia Icaria, ideada por Cabet, exigía a sus miembros «obrar por espíritu de omnímoda adhesión a la comunidad: comprometerse a ejecutar el trabajo que distribuya la administración: no tener predilección ni repugnancia por ciertos alimentos, resignarse a las molestias de la vida común: someterse a la disciplina etc.

V. R. ELY «*The labor movement*» NORDHOFF «*Comunistic societies*».

gún grupo comunista pasara de 2.000 personas, Fourier limitaba su Falansterio a 1.500 y los anarquistas no admiten otra organización social que el municipio - la *comuna* - con total supresión del Estado.

Por lo cual, como dice Gide, el régimen comunista -si no es como muchos creen, de imposible aplicación *en absoluto*- es, por lo menos, inconciliable con todas las tendencias de la vida moderna.

5. *La teoría «a cada uno según su participación en la producción»*—Nos queda, por consiguiente, un sólo sistema de retribución justa: puesto que la riqueza existente es obra del esfuerzo de todos los hombres, dar a cada cual una parte proporcional a su esfuerzo: *hacer que cada uno retire de la masa un valor equivalente al que ha depositado en ella.*

Algunos quieren que este esfuerzo de cada hombre se mida por el número de horas invertidas: por cada hora de trabajo, se debe percibir un precio: pero esto no parece lo más justo, porque todos los esfuerzos no tienen la misma productividad. Un ingeniero contribuye a la producción en mayor grado que un aprendiz: un médico necesita, para comenzar su labor, una práctica de estudios, que debe serle recompensada. Y en general, toda capacidad superior debe tener algún estímulo. Por eso, el ideal, en último extremo, es el que ya sostenía Sain-Simón: que se abone *a cada uno según su capacidad, y a cada capacidad según sus obras.*

Ahora bien ¿quién mide la capacidad de cada hombre, y la valoración de cada capacidad? La escuela individualista entiende que eso sólo puede hacerlo el sistema actual, basado en la competencia. Cada trabajador *vende* su trabajo, cada industrial *vende* su mercancía... en lo que dan por ella. Y el precio que determine la oferta y la demanda, será, seguramente, el

precio más justo. Podrá ser injusta la apreciación: pero nadie, sino la sociedad, puede hacerla. Extrañará que un torero en España, o un boxeador en Norte-América, cobren, por unos minutos de esfuerzo, más que un obrero o un hombre de ciencia por su labor de todo un año... pero la sociedad tendrá sus motivos para considerarlo así, y pagar a cada uno aquello en que estima su valor. En todo caso, hay que reconocer que toreros, boxeadores, etc., son hombres dotados de cualidades excepcionales, y empleando un tecnicismo que ya conocemos, se hacen pagar un *precio de monopolio*. Cada uno de ellos podría decir como aquella cantante (1) que, contestando a la emperatriz Catalina, que se extrañaba de que pidiera, por cantar un día en palacio, un sueldo superior al que percibe un capitán general en un año, exclamaba: «¡Pues mande V. M. que canten sus capitanes generales».

Lo cierto es que la distribución, actualmente, está regida por el principio de la oferta y la demanda, de la competencia entre las empresas. Los individualistas — como los colectivistas — aspiran a que cada hombre perciba una suma de bienes proporcional a su esfuerzo. Lo que hay es que los últimos, como veremos, creen que algunos de los actuales factores de la producción pueden ser eliminados: pero el principio esencial de la repartición es el mismo.

6. *Elementos que intervienen en la distribución.* —Veamos, pues, los elementos que a una producción cualquiera contribuyen, ya que, según el anterior principio, *sólo deben participar de la distribución aquellos que hayan contribuido a la producción.* Supon-

(1) Cit. por GIDE, ob. cit, pag. 513.

gamos que vamos a implantar un negocio de exportación de frutas. Nosotros vamos a ser los *empresarios* de ese negocio. Tenemos que empezar por encontrar un campo adecuado: pero este campo tendrá un *propietario*. Y, a cambio de su cesión tendremos que pagarle una *renta*.

Luego necesitaremos trabajadores que cultiven el campo, hombres que preparen y embalen el producto, oficinistas que lleven la contabilidad y la correspondencia del negocio... en fin, *obreros* que, a cambio de su trabajo, nos pedirán un *salario*. Pero todo eso exige que nosotros dispongamos de dinero, de utillaje industrial, etc., tendremos, pues, que acudir a un *capitalista* que nos facilite fondos: pero no lo hará gratuitamente, sino que nos exigirá un *interés*. Además, el *Estado* se llamará a parte de nuestras ganancias, exaccionando ciertas sumas en concepto de *contribución*. De la venta de nuestros productos, tendremos que sacar para todos esos gastos: y, si sobra algo, constituirá el *beneficio* de la empresa, el *provecho* que obtenemos, en recompensa de nuestros esfuerzos. Obsérvese que todas las retribuciones anteriores eran fijas: todos saben fijamente lo que van a ganar: sólo la del empresario es *aleatoria*: es el único que se expone a ganar o a perder.

Vemos, pues, que todas las riquezas existentes se distribuyen entre los hombres por alguno de estos conceptos: como *renta*, como *interés*, como *salario*, como *contribución* o como *beneficio*.

Luego determinaremos si, en otra organización social, es posible eliminar—en beneficio de las restante—algunas de esas participaciones. Ahora nos contentaremos con hacer una observación final: que el salario, la renta, el interés y el beneficio (ya que no los impuestos) han surgido de convenciones voluntarias en-

tre hombres que se pusieron de acuerdo, al formar la empresa: y que en último término, la oferta y la demanda es la que ha de determinar las respectivas cuantías (1).

(1) V. LEROY BEAULIEU «*Essai sur la repartition des richesses et la tendance a une moindre inegalité des conditions*» SMART «*The Distribution of Income*» (tr. fr. «*La repartition du revenu national*»). Además de las obras generales y de las especiales de que iremos haciendo indicación.

Retribución del empresario

(TEORIA DEL BENEFICIO) (1),



1. *Concepto del beneficio.* — Se entiende por provecho, ganancia o beneficio la parte que al empresario corresponde en la distribución de la riqueza. La misión y la finalidad de la empresa, han quedado ya expuestas en su lugar correspondiente.

La nota más esencial del beneficio del empresario es su carácter aleatorio. Como acabamos de ver en el capítulo anterior, beneficio es lo que queda al patrono después de deducir, de los ingresos brutos, o sea del importe de las ventas, los gastos de renta, interés, salario y contribuciones.

$$B = I - (r + i + s + c)$$

Y es claro que, si en el ejemplo del negocio de frutas a que aludíamos en el anterior capítulo, quisiéramos conocer la razón que el empresario tenga para considerarse con derecho a alguna ganancia, contestaríamos como Juan B. Say, que fué el primero en sepa-

(1) SUPINO «*Teoria della trasformazione dei capitali*» MATAIA «*Der Unternehmergeinn*» GROSS «*Die Lehre vom Unternehmergeinn*» PIERSTOFF «*idem*». MARX «*El Capital*» (trad. esp). GRAZIANI «*Sulla teoria generale del profitto*» LORINI «*Il profitto*».

rar al empresario de los demás factores que intervienen en la vida económica: esa retribución es el precio de su trabajo. De un triple trabajo de *invención*, de *dirección* y de *especulación comercial*. El empresario *inventó* el negocio, lo concibió, lo planteó: luego, lo organizó, lo dirigió, lo encauzó: «Uno de los principales factores de la producción—dice Georges Valois (1) es el *mando*, la aptitud de un hombre para realizar las concepciones de la inteligencia, para mantener a otros hombres en las vías y medios de realización, para coordinar esfuerzos, para dirigir la técnica y la mano de obra hacia el fin buscado». «Los verdaderos jefes de la producción no son los capitalistas sino los hombres aptos para dirigir la técnica y la mano de obra». Este esfuerzo, pues, tan importante, es lógico que sea retribuido. Pero no se olvide que el empresario, además, *especula*. Afronta el riesgo inherente a toda empresa, dependiente de las condiciones de la producción, de las circunstancias del mercado, del tacto para realizar ventas... Se expone a perder, y este riesgo tiene que estar compensado con la posibilidad de una mayor ganancia. Para Say, por consiguiente, el beneficio del empresario no es sino un caso particular del salario de todo trabajador.

2. *Fundamento del beneficio del empresario.*—Expuesta así la cosa, parece muy sencilla. Pero no siempre,—y aun pudiéramos decir, casi nunca—el empresario es, como aquí aparece, un intermediario entre el capital y los obreros, que concierta las misiones de ambos. Antiguamente, cada maestro de un gremio era empresario de su taller: a su ganancia como obrero, unía el riesgo de la especulación—riesgo modesto, puesto que la clientela era casi fija—. Pero cuando

(1) VALOIS «*Economie nouvelle*» pag. 163.

apareció el maquinismo y la industria manufacturera se convirtió en fabril, fueron los capitalistas los que, con su propio dinero, emprendieron los negocios y tomaron la especulación a su cargo. Esto, todavía, no complica la cuestión. A lo sumo, el beneficio que obtenga un empresario capitalista, se podría descomponer en tres partes: 1.º *retribución del capital invertido* —según el tanto por 100 de interés normal—. Podía, pues, deducir, por ejemplo, el 5 por 100, en concepto de interés, y no de beneficio. 2.º *retribución del trabajo* empleado en el negocio. Muchas veces, en efecto, los gerentes de una casa retiran mensualmente una suma para sí, como si fuese un sueldo que se asignaran a sí propios. 3.º *premio del riesgo que se corre*, de la especulación a que el empresario se lanza, y que igual puede producir pérdidas o ganancias. Muchas empresas, en realidad, no llegan a rentar el interés normal del dinero. Esto quiere decir que la empresa *pierde*, y si subsiste todavía, es porque a los dueños se les presentan sólo dos caminos: o liquidar, con una pérdida cuantiosa, o seguir arrojando, con esperanza de mejores tiempos, pérdidas parciales que se traducen en mermas de las retribuciones del capital invertido.

Pero es que el capitalismo ha llegado a más: ha llegado a eliminar de la empresa todo trabajo de dirección y de organización, encomendándolos a un *gerente*, que trabaja por un sueldo fijo, como un empleado más. Así suele hacerse en todas las sociedades anónimas. En ellas, los *accionistas* son empresarios, que afrontan un riesgo, a diferencia de los *obligacionistas*, simples capitalistas que se limitan a colocar su dinero a un interés normal. Algunos socios de estas compañías anónimas—*socios durmientes, sleeping partners*, como les llaman los ingleses—. perciben hasta un 40 o un 50 por 100 de beneficio al año... ¿Es que

sólo afrontar un riesgo, muchas veces hipotético, merece tan extraordinaria recompensa? ¿Tanto se arriesgan los accionistas del Banco de España, por ejemplo, que se justifique que en algún año repartieran beneficios de más del 40 por 100?

Sin duda que no: pero hay que reconocer, para ser justos, que esos capitalistas-empresarios que no toman parte en la dirección de la empresa, jamás llegan a obtener tan fabulosos beneficios: porque éstos están calculados sobre el *nominal* de las acciones, que es muy distinto del *efectivo*. Los que organizan, conciben y dirigen un negocio, los que lo implantan y arrostran todas las incertidumbres iniciales, pueden beneficiarse, en lógica recompensa de su esfuerzo, con el alza que las acciones tengan. Pero los *empresarios-durmientes* son unos pacíficos señores que compraron sus acciones a un tipo que venía a originar un interés moderado, muy próximo al normal del dinero. Así, en las acciones del Banco de España, por ejemplo, cada cien pesetas *nominales*, vienen a valer de 500 a 600 *efectivas*, variando la cotización según las posibilidades de mayor o menor dividendo. Un *obligacionista*, pues, suele cobrar un 5 o 6 por 100 *fijo* del capital aportado, en concepto de *interés*: el *dividendo* de un *accionista* tiende a aproximarse a esa suma, puede ser algo mayor, a cambio del riesgo de que sea más pequeño. Sólo el verdadero empresario, que trabaja y dirige, puede ver recompensado su esfuerzo con ganancias de consideración, como se expone a perderlo todo si fracasa el negocio.

3. *La tendencia a la nivelación de los beneficios.* — Esa tendencia a que el beneficio del empresario se acomode al tipo del interés corriente de los capitales, parece cada día más acentuada. La extensión de la cultura mercantil y el perfeccionamiento de la técnica

industrial previniendo todos los riesgos, y teniendo un mayor conocimiento de los mercados, hace que los negocios sean cada vez más estables. Y como el riesgo disminuye, el beneficio justificado por ese riesgo, disminuye también, puesto que sólo los negocios muy arriesgados se prestan a grandes pérdidas o a grandes ganancias. Por otra parte, cada vez es más difícil alcanzar monopolios económicos, y es lógico que la extensión de la competencia—unida a la tendencia de elevación constante de salarios—hagan disminuir los beneficios.

4. *La teoría contraria al beneficio de empresa: el marxismo.*—Contra las anteriores justificaciones del beneficio de empresa, escribió Carlos Marx su obra «*El Capital*», en la cual desenvolvía la tesis opuesta: el beneficio industrial, según él, no es sino una explotación que los capitalistas hacen a los obreros: más que contra el capital, el libro de Marx va contra el capitalismo, o sea contra el régimen ya descrito, que pone las empresas privadas en manos de los capitalistas.

En lo esencial, el argumento de Marx es el siguiente: un empresario comienza un negocio con un capital C . Este capital se puede descomponer en dos partes, una c (capital constante) invertida en medios de producción (maquinaria, primeras materias, etc.) y otra v (capital variable) destinada a retribuir la fuerza de trabajo (1). Al empezar, pues, el negocio, $C = c + v$. Al final del proceso de producción C se ha convertido en una cantidad de mercancías H , $= c + v + m = C'$. (2) representando m un incremento de v , o sea la *plus-*

(1) V. estos conceptos, en la pag. 369 del t. 1.

(2) O dicho de otro modo, *dinero = mercancías = dinero más dinero*.

Según MARX, el valor de un objeto depende de la cantidad de trabajo invertido en él.

valia como la llamaba Marx. Cada objeto tiene, pues, un valor igual a c (capital constante invertido en él). v (retribución de fuerza de trabajo) y otra suma, m que queda en beneficio del empresario. ¿De dónde procede esa suma? ¿quién ha creado ese valor? Según Marx, todo valor procede del trabajo. Si damos por un mueble 20 pesetas, aparte del capital constante, todo lo demás es creado por el trabajo: Y sin embargo, una parte de ese valor no pasa al trabajador, sino al empresario-capitalista. Es, sencillamente, que los capitalistas detentan una parte del valor que los propios trabajadores crearon. Que, al *vender* su fuerza de trabajo por un jornal, los obreros dan más de lo que reciben. Si lo recibieran todo, no quedaría nada para el capitalista.

5. *Las teorías sobre la abolición de la empresa privada.* — Claro que, contra esta teoría, podrán agotarse todas las objeciones que tienden a demostrar que el valor de un objeto no es determinado por el trabajo (1): pero, con todo, lo más interesante de la cuestión es saber si es posible un régimen en que desaparezcan los empresarios individuales: porque evidentemente, para que los empresarios individuales subsistan, es preciso dejarles el estímulo de una ganancia: y si se pudiera prescindir de ellos, su parte acrecería a los demás factores que en la producción intervienen, con notoria ventaja para éstos. ¿Se llegará, pues, algún día, a la abolición del régimen de empresa privada?

Carlos Marx cree que sí: más aun, cree que el edificio del capitalismo se derrumbará sólo, sin necesidad de que nadie le empuje: es una categoría histórica que ya tiene contados sus días.

El obrero, pues, en pocas horas produce una cantidad de valor igual a su salario del día. El resto del tiempo trabaja en beneficio del patrono. De ahí viene la plus valia.

(1) V. pag. 265 del tomo 1.º.

Esto es efecto de la misma ley de concentración industrial. Buscando mayores ganancias, los patronos tratan de aumentar el capital fijo de las industrias (máquinas, etc.) disminuyendo el variable (sueldo de los obreros); de ahí, las grandes asociaciones capitalistas, sociedades anónimas, *cartells*, *trust*, etc. En ellas, ingenieros y otros técnicos asumen la dirección de la empresa, y la inutilidad de los capitalistas accionistas se pone más de manifiesto. «La muerte de la pequeña industria fué el primer período de la acumulación capitalista: el segundo se caracteriza por la expropiación de los pequeños capitalistas, por la concentración de los capitales en pocas manos. Esta concentración aumentará la miseria, la degradación, la explotación de la clase trabajadora (1), la cual, por la irresistible necesidad que resulta del desenvolvimiento de la producción capitalista, se verá obligada a asociarse y organizarse. Entonces los misterios de la producción capitalista serán descubiertos: la producción capitalista cavará su propia fosa: el trabajo y el capital resultarán enemigos irreconciliables: la última hora de la propiedad capitalista sonará y los *expropiadores serán expropiados*». Tal es, en síntesis, la doctrina de «El Capital». La concentración capitalista produce un fenómeno de polarización: de un lado unos cuantos patronos, cada vez menos: de otra, muchedumbres de obreros asociados, cada vez más. Los grandes trusts no están en realidad organizados bajo el régimen de empresa privada, sino que participan más bien del carácter de institutos públicos. De ahí a la socialización, no media más que un paso.

Pero ¿quién sustituirá a las empresas privadas? Los

(1) Es la concepción del *ejército de reserva*, la muchedumbre de hambrientos que se va formando a medida que el capital se acumula

socialistas puros contestan: el Estado; cada obrero será un funcionario público, o un *soldado del ejército industrial*, como quiere Bellamy (1). Suprimida toda competencia individual. Grandes almacenes públicos surtirán de todo lo preciso. Cada obrero percibirá el producto íntegro de su trabajo (2)..

Pero el caso es que una larga experiencia parece acreditar que el Estado es un administrador pésimo. «Para que un hombre desarrolle el máximo esfuerzo, parece que necesita otro aliciente que la mera esperanza de ascender en el escalafón: con una administración pública el más genial carece de iniciativa, de tenacidad, por lo mismo que su responsabilidad es casi nula.

Y para que una empresa tenga éxito, importa que todos los que trabajen sepan que su trabajo será retribuido en proporción del servicio prestado. A un empresario le está prohibido ser benévolo. En las industrias del Estado esta benevolencia se convierte en debilidad. Salvo en casos de altruismo, de ambición política o de profesión escogida bajo el imperio de una vocación irresistible, la mayoría de los hombres no prestan el esfuerzo máximo si no es con el aliciente de un fin material y una recompensa tangible (3).

(1) V. la original concepción que este expone sobre la sociedad futura en su célebre novela «*El año 2.000*».

(2) Aunque el Estado obtuviera algún beneficio, a los obreros iría a parar, puesto que sus gastos los invierte en utilidad general.

Sin embargo, la forma de distribuir los beneficios, es, como sabemos, uno de los puntos en que hay más divergencias entre los teóricos del socialismo.

(3) «*Inconveniencias de la intervención del tratado*» Rev. Nac. de Econ. n.º 40, pag. 633.

Un escritor francés, ARTHUYS, en su libro «*Como evitar la ban-carrota*» escribe: Poseemos cinco gestiones industriales: Correos y Telégrafos, Tabacos, Cerillas y Explosivos. Dejando aparte estos, que son resorte de la defensa nacional, las cerillas no producen *nada*

Otra doctrina, la *sindicalista*, quiere suprimir al empresario, poniendo toda la gestión industrial en manos de los obreros mismos. La empresa seguirá con sus ingenieros, con sus operarios... Únicamente serán eliminados los accionistas.

Pero ¿están los obreros capacitados para dirigir una empresa? Algunos ensayos han dado resultados favorables. La experiencia italiana, en que los obreros se apoderaron de las fábricas, en un movimiento revolucionario, fué, por el contrario, un definitivo fracaso: y de Rusia no es posible, sin parcialidad, obtener todavía una enseñanza.

Es cuestión de educación—se podrá decir—. Pero en todo caso, la educación debe ser previa al ensayo. Y la gran escuela para la formación de obreros-empresarios, es la práctica de las cooperativas de producción, cuyo estudio hicimos en otro lugar. Las mismas organizaciones obreras lo comprenden así, y tratan de extender estas Cooperativas (1).

Todos estos ensayos, por los que intentan los obreros redimirse de la sumisión a los patronos, deben ser acogidos con gran simpatía: pero no es posible defi-

al Tesoro: los tabacos dan 860 millones: pero en Inglaterra la misma industria no monopolizada produce al Estado por vía de tasas, más de 3.000 millones. Correos, Telégrafos y Teléfonos dejaron en 1921 un déficit real de 628 millones, en un presupuesto de 1.237: la red de ferrocarriles costó ese año 900 millones. Si desde 1920 se hubieran quitado al Estado las gestiones industriales—dice ARTHUYS—el Estado y por ende la nación, se hubieran beneficiado en 10.000 millones de francos».

Y Oton KHUN, en su reciente libro «*Los Estados Unidos y los problemas financieros*» cree que el individualismo es condición esencial para la reconstitución económica del mundo: «ese estado de ánimo en que el hombre no cuenta sino consigo mismo», es la causa más directa del desarrollo de Norte América.

(1) V. tomo I, pag. 188 y sig.

nirse, mientras no salgan del carácter de ensayos (1). Hay, en todo caso, una tendencia que no puede ser desconocida: hoy la ganancia del obrero es fija (salario) y la del capitalista es aleatoria (dividendo, igual a interés más beneficio). Acaso en el porvenir sea aleatoria la ganancia del obrero, (salario más beneficio) y fija la retribución del capitalista (interés). Las asociaciones obreras dan la pauta para seguir ese camino, y es evidente que cada día es mayor la tendencia a que los obreros participen del beneficio industrial.

(1) Al aprendizaje de los obreros como empresarios, puede contribuir una novísima institución sociológica: el *control* obrero. Lo inició, en la legislación, Austria, y luego le siguieron Alemania (ley 4-II-1920) Checoslovaquia (25-II-1920 y Noruega (23-VII-1920). En ésta, los obreros tienen voz, pero no voto, en los consejos de la empresa: en las tres primeras, el *control* es obligatorio, interviniendo los obreros, formando parte del Consejo de la empresa, con facultades más o menos amplias, en el régimen de trabajo, en la contabilidad y en la administración. «El control sindical—decía el Congreso de Milán de 11-IX-1920—dará a la clase obrera la posibilidad de prepararse técnicamente, y de sustituir a la autoridad declinante del patronato su propia autoridad. Haciendo más rápida y radical la acción de los sindicatos para la supresión del patronato». Otros por el contrario creen que el *control* contribuye a la armonía de clases, interesando a los obreros en el buen régimen de la empresa. Suele ir unido a una participación en los beneficios.

«Control» en francés, significa inspección, registro, intervención. En inglés, poder o autoridad sobre algo. En España, viene significando «la intervención obrera en la gestión de los negocios industriales». El Instituto de Reformas Sociales estudió, recientemente, un proyecto de reglamentación del *control* obrero.

III

Retribución del propietario del suelo

TEORÍA DE LA RENTA (1).

1. *Concepto de la renta.*—El término «renta» en sentido económico, difiere de la significación que le atribuye el lenguaje vulgar. En este aplicamos la palabra *renta* a los pagos por el uso de edificios, máquinas, inmuebles, etc., del mismo modo que al pago por el uso de la tierra u otros bienes naturales; y al hablar de la renta de una casa o de una heredad, no separamos lo que se refiere al uso de las mejoras, de lo que corresponde al uso de la tierra propiamente dicha. Pero en el significado económico de la renta, hay que excluir los pagos procedentes del uso de cualquiera de los productos del esfuerzo humano: y del pago total

(1) H. GEORGE «*Progreso y miseria*» y «*La cuestión de la tierra*» SENSINI «*La teoria della rendita*» (tr. esp.) LORIA «*La rendita fonciaria e la sua elisione naturale*» VALENTI «*La base agronomica della teoria della rendita*» RICARDO «*Principes d' ec. pol*» (tr. fr.) CAREY «*The past, the present and the futur*». LORIA «*La proprietà fondiaria e la questione sociale*» SAMSONOF «*Esquisse d' une theorie générale de la rente suivie d' une critique des principales opinions émises sur le meme sujet*». Y numerosos folletos de propaganda georgista.

por el uso de casas, heredades, etc., sólo es renta aquella parte que constituye la remuneración por el uso de la tierra: la parte que se paga por el uso de construcciones u otras mejoras, es, en realidad, remuneración de capital, y por tanto, *interés*. Renta será, por consiguiente, *la parte de riqueza producida que corresponde al propietario por el exclusivo derecho de usar los bienes naturales* (1).

En el ejemplo que venimos utilizando, suponemos que hemos tomado en alquiler, para explotarlo, un campo de árboles frutales. Este campo no nos lo dan gratuitamente, sino a cambio de una suma, por ejemplo, de tres mil pesetas. Indudablemente, en la tierra hay un capital invertido: costó mucho tiempo y mucho dinero roturar la tierra, sembrarla, plantar los árboles... todo esto representa un capital: por ejemplo, de 15 o 20 mil pesetas. Esto no justifica un alquiler de tres mil. Si de esta suma deducimos lo que corresponda al interés normal de ese capital invertido en mejoras, lo que quede representará la verdadera *renta de la tierra*: de la tierra virgen, desprovista de toda capitalización posterior.

¿De donde procede esa renta? El propietario nos podrá decir acaso: «Yo compré esta finca en 100.000 pesetas. Por tanto, a ese capital invertido le saco un interés de 3.000. Lo que llaman algunos renta, es sólo el interés de un capital, representado por la finca». Pero en esto habría una confusión: no es que la finca

(1) El concepto expuesto es de GEORGE (libro III. cap. 2, pag. 134 de la trad. esp. de «*Progreso y miseria*»), FLORES ESTRADA definía la renta «aquella parte del producto agrícola que resta después de cubiertos los gastos de producción»; y RICARDO «aquella retribución o parte del producto de la tierra que se dá al propietario de ella por el uso y goce de sus fuerzas originarias e indestructibles».

rente 3.000 pesetas porque costó 100.000, sino que costó 100.000, porque produce 3.000 pesetas. ¿Por qué las produce?

2. *Teorías sobre la renta:* A) *la renta nace sólo de los capitales invertidos en la tierra.*—Para algunos toda la suma que abonamos por un campo, representa estrictamente, la recompensa del capital y del trabajo invertido en el suelo, y no otra cosa. «¿Ves ese campo que alegra tus ojos? Un día fué un pantano pestilente—dice un escritor contemporáneo (1)—. Unos monjes, con trabajo obstinado, lo desecaron, lo rellenaron: sobre su superficie desigual obtuvieron una unidad con suaves pendientes, la abonaron y la plantaron. Toda la renta que corresponda a esas mejoras, nace de un trabajo personal: lo que reste, es la verdadera renta de la tierra. ¿La renta de la tierra? ¡Pero si era un pantano, y el pantano no daba renta!»

Esto puede ser más o menos ingenioso. Pero no se pretenderá que toda la tierra cultivada haya nacido de pantanos: y no se puede desconocer que las tierras vírgenes tienen, ciertamente, algún valor.

3. B) *La renta es consecuencia de la fertilidad natural de la tierra.*—Para los economistas clásicos, el origen de la renta era muy sencillo: Adam Smith y J. B. Say, como antes los fisiócratas, enseñaban que la renta de la tierra era debida realmente a las facultades fructíferas del suelo. La tierra tiene una fuerza de fertilidad innegable. Ella sola produciría plantas y riquezas espontáneamente. El hombre no hace más que ayudarla, cooperando a su fuerza reproductora. «En la agricultura—decía Adam Smith,—la naturaleza trabaja

(1) PRADERA, ob. cit. pag. 107. Cambiamos sólo algunos términos del párrafo, para adaptarlos mejor a nuestra exposición.

en unión con el hombre, y su parte suele representar el tercio, y nunca menos del cuarto, del producto total».

Razones que en otro lugar examinamos (Gral, XIII), explican que el suelo, por necesidad, por conveniencia, o por función social, esté en manos de propietarios individuales. Si estos no pueden explotar por sí esa fuerza de fertilidad de su suelo, pueden cederlas a terceros, arrendando su tierra a precio de dinero.

4. C) *La teoría de Ricardo.*—Tal era la opinión dominante en la ciencia, cuando Ricardo formuló su célebre teoría. Parece que ya, antes de él, otros autores habían vislumbrado análoga doctrina (Anderson, Malthus, West); pero fué Ricardo quien, en 1777, tuvo el honor de desenvolverla y de dejar su nombre unido para siempre a la llamada teoría de la renta.

En síntesis, Ricardo argumentaba de la manera siguiente:

En el origen de las sociedades civilizadas, cuando la población es poco numerosa y el territorio muy extenso, el hombre, para ahorrarse trabajo, empezó por roturar las mejores tierras, las que son, naturalmente, más fértiles. Entonces no existía la renta del suelo: cada propietario cultivaba por sí mismo sus tierras, o, si las cedía, el precio representaba exactamente el interés y la amortización del capital empleado para poner las tierras en cultivo. Si el propietario quería exigir más, al otro contratante le tendría más ventaja ir a roturar una tierra inmediata. Pero cuando aumenta la población, llega un momento en que están cultivadas todas las tierras de calidad superior, y sólo las de fertilidad inferior quedan vacantes e incultas. Supongamos dividida la tierra en tres clases, tales que en ellas, una suma igual de capital y trabajo, de un producto neto, respectivamente, de 100, 90 y 70 medidas de grano. Mientras sólo se cultivan las tierras de primera

clase, todo el beneficio corresponderá al cultivador, y constituirá el provecho del capital y del trabajo empleado por él. Tan pronto como la población haya crecido hasta ocupar toda la tierra de primera calidad, a los nuevos cultivadores se les presenta una disyuntiva: o cultivar la tierra número 2, que produce 90, o alquilar su tierra a alguno de los que la poseen de primera calidad: y como ésta produce 100, abonarán una renta de 10. Al cultivarse las tierras número 3, que producen 70, la renta de las número 1 crece hasta 30, y aparece la de las tierras número 2, limitada a 20. La primera causa de la renta es, pues, *la superioridad de fertilidad natural de ciertas tierras, relativamente a otras inferiores, que el aumento de población y de demanda obliga a cultivar*. Esto es lo que se llama generalmente la *tesis histórica* de la doctrina ricardiana.

Junto a ella aparece la que llama Pantaleoni la *tesis estática*. Cuando toda la tierra ha sido ya ocupada, el aumento de población y la demanda creciente de productos agrícolas, fuerzan a emplear nuevos capitales en el campo, para aumentar su fuerza de producción. Pero entonces se cumple la *ley del redimimiento decreciente*, que ya conocemos y una nueva suma de capitales aumenta la productividad de la tierra en términos cada vez menores. Como es necesario forzar la producción atrayendo capitales, hay que subir el precio de los productos agrícolas para asegurar a aquellos una remuneración adecuada, y resulta de esto que las antiguas tierras dedicadas al cultivo, obtienen beneficios suplementarios. Segunda causa, pues, del aumento de rentas: *la inferioridad del rendimiento de nuevos capitales empleados en el cultivo intensivo más allá de ciertos límites*.

Queda, finalmente, la que llama Sensini la *tesis dinámica*. Según ella, la necesidad de intensificar el cul-

tivo obliga a explotar tierras cada vez más apartadas de los mercados. Estos gastos de transporte elevan el precio de los cereales. Y surge de aquí otra causa de beneficios excepcionales, y de aumento de renta para los propietarios de tierras próximas a los lugares de consumo. Tercera causa de la renta: *el privilegio de la situación por la proximidad de los mercados y de los centros de consumo.*

De todo esto, se deduce que la renta de la tierra no la crea el propietario, sino la sociedad: si se construye, por ejemplo, un ferrocarril, la renta de las tierras colindantes se eleva: si aumenta la población de un pueblo, se eleva la renta también — (Henri George sostiene que cada emigrante aumenta en 2.000 pesetas (500 dolares) el valor del territorio de los Estados Unidos) , si crece la demanda, la renta aumenta... En cualquier progreso de la civilización, la renta aumenta: el propietario es un parásito, que en nada contribuye al progreso, pero se beneficia de todas sus conquistas. La sociedad entera trabaja para él; y mientras el beneficio del capital y de la empresa tiende a disminuir, la ganancia del propietario parece que estará indefinidamente en aumento (1). Observemos que lo que se ha dicho de la renta de la tierra, es igualmente aplicable a toda propiedad inmobiliaria: a la *renta minera*, y a la *renta de las edificaciones*, a las que también hacen aumentar todos los progresos sociales.

(1) «En Paris, el espacio ocupado por el jardín de Luxemburgo, valía en el siglo XV, 2.000 francos: en el siglo XVI, 460.000, y hoy 166 millones.

En Roma, los terrenos que se vendían en 1873 a 8'50 liras el metro cuadrado, llegaban a 125 en 1885, a 320 en 1892 y en 1908 se pagaban en sitios céntricos hasta 1000 liras por metro cuadrado. En Chicago, un cuarto de acre de terreno valía en 1830, 20 dolares, en 1845, 5000, en 1856, 45.000, en 1872, 125.000, en 1891, 1.000.000, en 1894, 1.250.000 dolares: (SUPINO, ob. cit. XII. pag. 589).

5. *La teoría de Henri George.*—Una deducción inmediata de estos principios, es la sostenida por Henri George en su célebre libro «*Progreso y miseria*», que constituye uno de los mayores éxitos editoriales de los tiempos modernos. Sus teorías han hecho en todo el mundo numerosos prosélitos que, más que con devoción, las profesan con fanatismo. George ha sido llamado «El apóstol de San Francisco» (1) y se ha llegado a decir que si América debe a Europa el beneficio de su descubrimiento, ya lo ha pagado con creces, trayendo a Europa esta doctrina que salvará al mundo. Don Julio Senador ha dicho de ella «que salió perfecta de manos de su autor, Henri George. No hay objeción que no resuelva. Es definitiva como el eje del mundo, y su descubrimiento acabará por ser considerado como más transcendental para la humanidad que la invención del alfabeto» (2).

La teoría georgista es, sin embargo, una deducción tan lógica de la ricardiana, que lo extraño es que no se hubiera sostenido antes.

De los principios expuestos por Ricardo se deduce la injusticia de mantener en el escenario social un personaje—el propietario—que cobra una renta creada no por él, sino por la sociedad, en tanto aquél permanece ocioso. De ahí podría deducirse que la tierra debe ser propiedad de la sociedad, y esto, como sabemos, es lo que han pretendido muchos. Pero contra ellos, la mayoría sostiene que es más conveniente que la tierra esté en poder de particulares, porque esto parece influir en su mayor productividad, (véase en este mismo

(1) Así le denominaba el Duque de ARGYLL (cit. por PRADERA ob. cit. pag. 98).

(2) SENADOR, folleto titulado «*La tributación municipal y las reformas de Sevilla*» pag. 8.

tomo la pag. 79 y siguientes) y además porque el tránsito al régimen de propiedad colectiva entrañaría un brusco cambio, rodeado de peligros.

Pues bien: mantengamos la tierra en propiedad particular: que sigan sus actuales dueños explotándola como tengan por conveniente: pero *puesto que la sociedad ha creado la renta, que la renta revierta a la sociedad*. Ya se sabe que al hablar de renta nos referimos a la renta del suelo desprovisto de mejoras. Sea una finca que valga 10.000 pesetas: en ella hay que distinguir el valor natural del suelo, y el valor de la mejora (roturación, abonos, arbolado, edificaciones, etcétera), en una palabra, de los capitales invertidos en él. Calculemos éstos en 6.000 pesetas, por ejemplo: entonces el suelo valdrá 4.000. El propietario entregará anualmente a la sociedad la renta correspondiente a estas 4.000 pesetas, que no representan un valor producido por él, sino creado por la sociedad, ya que ésta delega en el propietario la función social del cultivo. Para ello, el Estado establecería un *impuesto único* sobre la propiedad, equivalente a la renta correspondiente al valor del suelo desprovisto de mejoras, aboliendo todos los demás impuestos existentes. Hoy, todo trabajo humano, o todo capital fruto del esfuerzo individual, está gravado por la sociedad con fuertes tributos. Estas trabas a la libre actividad deben desaparecer, para vivir sólo el Estado, como representante de la sociedad, del único valor que la sociedad ha creado: el valor del suelo.

Tal es, en síntesis, la doctrina que ya en el siglo XVIII había vislumbrado Quesnay (1), pero cuya sistematización y apostolado es debido a Henri George.

(1) Y aun, antes que él, un escritor español del siglo XVII: Francisco Centani (V. la nota 1, pag. 59 del tomo 1.º de este libro).

Fuerza es reconocer que, en los lugares donde se ha ensayado el resultado de su aplicación ha sido muy favorable (1). La principal objeción que se hace contra ella, es pensar que, por un fenómeno, que más adelante estudiaremos, y que se llama difusión del impuesto, el tributo con que se gravara a los propietarios lo cargarían éstos a sus colonos, los cuales a su vez, se resarcirían elevando el precio de los productos, con lo cual la vida se encarecería en este sentido — aunque se hiciera más fácil al suprimir las restantes contribuciones—. Pero a ello contestan los georgistas que *la renta no entra en los gastos de producción*, y que éstos están únicamente constituidos por el salario y el interés. Si los dueños de las tierras renunciaran al cobro de sus rentas, no por eso bajaría el precio del trigo; porque como ya había observado Ricardo, en el mercado todos los productos se venden a un mismo precio: al precio de costo de obtención por el productor que está en condiciones inferiores; y la renta no representa sino el beneficio correspondiente a los que trabajan en posiciones ventajosas.

(1) «Mil municipios de Alemania inspiran con inmenso éxito, en el georgismo su sistema tributario. Muchas ciudades de los Estados Unidos les imitan. Inglaterra, previo un brillante ensayo en Australia y Nueva Zelanda, lo aceptó resueltamente en sus presupuestos de 1910, dirigidos por Lloyd George. Es realmente deslumbrador el estado de algunas ciudades de la Colombia inglesa, donde está implantado el impuesto en toda su pureza. La situación del país es tal que a él va a parar la inmigración y aun la emigración de los Estados Unidos». Durante la guerra, el avance georgista no se detuvo, aunque sus progresos fueran menores. (De un manifiesto georgista).

En España, el ingeniero Agrónomo D. Antonio ALBENDIN, fundó en 1911 la revista «El Impuesto Único» y la «Liga Española para el impuesto único». En 1913, se celebró en Ronda, el primer congreso georgista internacional.

6. *Refutaciones a la teoría de Ricardo.* — La doctrina de la renta, tal como la expresaba David Ricardo, ha sido refutada desde muy diversos puntos de vista.

La tesis histórica de la teoría de la renta, ha sido refutada, principalmente por Carey. Según este economista norteamericano que toma por base de su doctrina la colonización de su país, el hombre no empezó por cultivar las tierras de mejor calidad, sino, por el contrario, las tierras ligeras, situadas en las colinas, es decir, las de mediana fertilidad, y no cultivó hasta mucho después las tierras más feraces, pues estas son generalmente tierras profundas, situadas en valles cubiertos de árboles, de malezas, de pantanos, etc., y el ponerlas en explotación suponía muchos gastos y esfuerzos. Al hombre primitivo le bastaba un cultivo extensivo de tierras ligeras. Así, pues, según Carey, las tierras puestas en cultivo las últimas, valen más que las antiguas, contrariamente a la teoría de Ricardo (1).

Contra la teoría estática, Banfield puso de manifiesto que los terrenos no se pueden dividir en clases, según su fertilidad, pues este es un requisito eminentemente relativo, esto es, variable según condiciones de lugar, tiempo y circunstancias en relación con la variabilidad de los gustos humanos y el progreso de la técnica productora. Tierras de capas arenosas, desechadas antes como infecundas, son ahora muy estimadas porque se prestan al cultivo de productos finos muy buscados (2). Y contra las afirmaciones de Ricardo basadas en la inagotabilidad de las fuerzas de la tierra, recuerda Rosler la teoría de Liebig, según la cual la fer-

(1) CAREY «*The Past, the Present and the Future*»

(2) BANFIELD «*Ordinamento dell' Industria*» Bibl. dell. Ec. serie I, vol. IX.

tilidad se agota, y sólo a fuerza de abonos es posible reponerla (1).

Finalmente, contra la tesis dinámica, según la cual, la renta debe estar en progreso constante, observa Hipólito Passy que, de 1812 a 1840 bajaron en Inglaterra la generalidad de las rentas de la tierra, y análogamente ha sucedido en otros períodos de gran progreso económico (2).

También en contra de Ricardo, piensa Rodbertus que aún las tierras de peor calidad, producen una renta (3).

Hermann, Mangoldt y Kleinwachter, creen que la renta no constituye una entrada especial, una especie de premio a los que exceden de la medida media de producción, por su talento, por coyunturas, etc. Y Pareto dice que separar en la renta lo que se debe al esfuerzo del hombre y a las condiciones del suelo, es tan imposible «como lo sería querer separar en la ganancia de un médico la parte que se debe a su talento natural, y la que se debe a su instrucción».

Todo esto puede ser verdad, y sin embargo, forzoso es reconocer que, en el fondo, como dijo Stuart Mil, la teoría ricardiana queda intacta a través de todas las objeciones (4).

(1) ROSLER «*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*» Zeitschrift de Tübinga XX, pag. 292.

(2) PASSY «*Des systèmes de culture et de leur influence sur l'économie sociale*».

(3) V. LORIA «*La rendita fondiaria e la sua elisione naturale*».

(4) «Hay pocas personas que hayan negado su asentimiento a la teoría de Ricardo. Y es muy notable la manera vaga e inexacta con que es apreciada por los que la impugnan» (STUART MILL «*Principles of Pol. Econ*» libro II, cap. XVI).

IV

Retribución del capitalista

(TEORIA DEL INTERÉS) (1)

1. *Concepto del interés.* — Como uno de los elementos que intervienen en la producción, es el capital, a él corresponde una parte del producto. Esta porción es el *rédito* del capital. Cuando el capital lo emplea el mismo empresario, el rédito forma parte de la entrada o ingreso del empresario. Cuando, por el contrario, el propietario del capital cede su uso a otro, recibe por ello una retribución que se llama *interés*. Es por tanto, *interés el precio que se paga al propietario de un capital, por su uso* (2).

Para entender bien las explicaciones que van a seguir, es preciso no perder de vista el concepto que sobre el capital hemos expuesto en otro lugar. (Gral.

(1) El libro fundamental es el de BÖHM BAWERK, traducido al francés con dos tomos con el título «*Histoire critique des theories de l'interet du capital*» LANDRY «*L'interet du capital*» MARX «*El Capital*» RODBERTUS «*Le Capital*» (tr. fr.) SAX «*Der Kapitalzins*» HOBSON «*The Export of Capital*» SUPINO «*Transformazione dei Capitali*»

(2) El interés toma diversos nombres: cuando se refiere a navés, se llama *flete*; a inmuebles, *arrendamiento* o alquiler; a dinero o cosas fungibles, *interés* o *descuento* según los casos.

XIV, 6, pag. 263 y sig. del tomo 1.º). Allí indicamos que con ese nombre (*caput*=capital) se designaba en la Edad Media el principal de un préstamo. Es claro que, en la Edad Antigua o en la Media, caracterizadas por la pequeña industria personal o doméstica, el que solicitaba un préstamo lo hacía siempre para atender a necesidades perentorias, a desequilibrios momentáneos de su presupuesto: lo que ahora se llama un *préstamo de consumo*.

El prestatario, en estas condiciones era digno de lástima y conmiseración, casi siempre, en tanto que el prestamista era un potentado, que facilitaba lo que tenía de sobra, y no podía consumir. Por eso, todos los pensadores y moralistas vituperaban al que se aprovechaba, en su beneficio, de las angustias de su prójimo, «recibiendo más de lo que daban».

«El interés, decía Aristóteles—es dinero sacado del dinero, de donde resulta que, de todos los medios de realizar un provecho, es el más absolutamente roprobado por la naturaleza de las cosas, porque el dinero no cría dinero» (1). «Dios ha permitido la venta, pero ha prohibido la usura»—dice el Coran—. «No cobrarás intereses a tu hermano—se lee en el Deuteronomio— (2). «Cuando prestéis dinero—explicó Jesucristo—no esperéis ganancia alguna de ese dinero» (3). El concilio de Viena, en 1311, prohibió formalmente el préstamo entre cristianos, privando a los prestamistas

(1) ARISTÓTELES «*Política*», I, cap. IV.

(2) *Deuteronomio*, XXIII, 19.

(3) *Evangelio de San Lucas*, VI, 35.

Apresurémonos a indicar que, según la explicación que luego se dió de estas palabras de Cristo, ellos no implican un deber imperativo, sino sólo un precepto de carácter evangélico: lo mismo, exactamente, que aquel otro precepto: *aquel que tiene dos trajes, dé uno a su prójimo*.

de sepultura eclesiástica. Y como los ricos se abstendían de prestar, la situación se habría hecho muy difícil para los pobres, si los judíos, a los que no llegaban las sanciones de la Iglesia «no hubieran prestado un gran servicio a los cristianos—como dice Gide—(1) tomando a su cargo aquél pecado».

Por cierto que la prohibición de prestar con interés, produjo, por efecto rotatorio, un resultado contraproducente. Como eran muy pocos—sólo los judíos—los que prestaban, por efecto de la ley de la oferta y la demanda, el interés del préstamo era muy elevado: esta carestía produjo un odio general a ese pueblo rapaz y usurero que así explotaba a los necesitados: y el odio se desbordó muchas veces en sangrientas persecuciones contra los judíos. Como éstos estaban en continuo peligro, el aumento del riesgo les movía a aumentar el interés: lo cual intensificaba el odio, y con el odio crecían las persecuciones, y con las persecuciones el riesgo... y con ello aumentaba de nuevo el interés.

Por fortuna, la misma Iglesia fué poco a poco suavizando su doctrina, admitiendo una serie de distinguos: primero, admitiendo como lícita la cesión de un capital a cambio, no de su reembolso total, sino de una *renta* temporal o vitalicia: luego, admitiendo el interés como cláusula penal, para el caso de no ser reembolsado el capital en la época del vencimiento; (2) mas

(1) GIDE, ob. cit. nota a la pag. 641.

(2) Esto originó préstamos en que el vencimiento se convenía a 24 horas fecha: pero las partes estaban de acuerdo para prorrogarlo más tiempo, y ya, para esto era lícito un interés: Los jesuitas idearon al llamado *contrato trino*, por el cual el prestamista se asociaba al deudor, a riesgos y ganancias de la empresa: pero se aseguraba contra esos riesgos y renunciaba a las posibles ganancias, a cambio de una cantidad fija, pagada anualmente.

tarde, admitiendo la licitud del interés, cuando el préstamo entrañaba para el prestamista un *lucro cesante* (privarse del disfrute de un capital, por prestarlo a otro) un *daño emergente* (sobrevenido a consecuencia del préstamo) o un *peligro de la suerte* (riesgo inherente a casi todos los préstamos, sobre todo desde que quedó abolida la antigua prisión por deudas).

A esta rectificación de doctrina contribuyeron mucho los protestantes, los jesuitas, y algunos juriconsultos del siglo XVIII, como Saumaise y Dumoulin. Pero hay que llegar hasta el siglo XVIII para ver afianzarse la doctrina económica del préstamo con interés (1).

La doctrina se impuso, ya sin discusión alguna, cuando surgió la época del capitalismo industrial: los grandes negocios modernos exigen formidables capitales, y se ve como las más fuertes empresas, los bancos, los ferrocarriles, los *trusts*, ect, emiten obligaciones, acudiendo por consiguiente al préstamo: los antiguos *préstamos de consumo* carecen de importancia relativa frente a los modernos *préstamos de producción*. El prestatario no es ya, como antes, un pobre hombre, digno de lástima, sino que es frecuentemente una entidad poderosa, que maneja millones. Y el *interés*, es algo generalmente admitido hoy, y practicado con distintos nombres: el *alquiler*, el *flete*, el *descuento* etc, no son más que retribuciones por el uso de un capital, y, por tanto, formas del interés.

2. *El problema del interés del capital: diversas teorías.*—El más ilustre expositor de la teoría del interés, es el profesor Böhm Bawerk. Este eminente tratadista plantea la cuestión de la manera siguiente:

(1) V. TURGOT «*Mémoire sur les prêts d'argent*» 1769. BENTHAM «*Lettres sur l'usure*» 1787.

«El interés del capital se produce independientemente de toda actividad personal del capitalista al cual pertenece. ¿Cómo, y por qué el capitalista sin que le cueste ningún esfuerzo recibe este aflujo indefinido de bienes?», puesto que sabemos que el *dinero no cria dinero*, como decía Aristóteles.

Antes de exponer la suya propia, Böhm Bawerk analiza cuatro teorías: las de la *productividad*, la *utilización*, la *abstinencia* y el *trabajo*.

3. *Teoría de la productividad*.—Esta teoría, candorosa y superficial,—*naive Produktivitätstheorie*—es defendida por Say, Roscher, Carey, Leroy Beaulieu y otros. «El capital—dice el primero de los citados—es un instrumento indispensable para la industria, sin cuyo concurso ésta no produciría. Presta, pues, un *servicio productivo*. La imposibilidad de obtener productos sin el concurso del capital, pone a los consumidores en la obligación de pagar un precio para que el capitalista compre el servicio de ese instrumento» (1). «Si un sastre no podía hacer en una semana más que un traje, y con la ayuda de una máquina de coser hace dos, habrá que atribuir el aumento de producción al capital representado por la máquina» (2).

Hay un cuento que pertenece a la literatura infantil de todos los países. Es aquel cuento en que el Rey llama a la niña y llevándola a una habitación toda llena de algodón, la dice:—Si tejes en esta noche todo esto, te casarás con mi hijo, y tendrás una gran fortuna. Si por la mañana no has terminado tu labor, te mandaré matar.

Y la niña llora y se desespera, porque lo propuesto

(1) J. B. SAY «Tratado de economía política» tr. esp. 1807, t. III libro IV.

(2) V. GAY, ob. cit, t. II, pag: 66.

es imposible, hasta que se le aparece un hada—el hada buena de los cuentos infantiles—y le ordena emprender la labor, que ella estará a su lado, invisible, para ayudarle. Y la niña comienza a tejer, y observa que, movido por una fuerza misteriosa, el trabajo adelanta en proporciones vertiginosas. Al amanecer está concluida la tarea. El Rey se ve obligado a cumplir su promesa.

Pues bien: el capital es como el hada del cuento: está invisible al lado del trabajador, facilitando su tarea. En vez de un hada, pudo la niña utilizar una máquina moderna, y habría acabado en menos tiempo. ¿No era lógico que la niña recompensara al hada dándole parte de su provecho? ¿No es lógico que el capital sea también recompensado?

Tal es la teoría. Pero los impugnadores contestan:

—El capital facilita la producción. Cierto. Pero eso no le da derecho a una recompensa. También el sol facilita la cosecha... y sin embargo no cobra nada por eso.

4. *Teoría de la utilización.* La defienden Knies, Menger y Hermann. Equipara el interés del capital al alquiler de una finca. «Tiene, como dice Knies, «el mismo fundamento que el precio de la propiedad de bienes materiales» (1).

Pero los inmuebles se desgastan por el uso: su alquiler en cierto modo, es una compensación de ese desgaste. Y el dinero no se desgasta, ni pierde valor aunque se utilice.

5. *Teoría de la abstinencia.*—Debida a Senior, y defendida por Rossi, Stuart Mill y otros, cree que el in-

(1) KNIES «Moneda y crédito» II, 2. (tr. it, en el *Handbuch de SCHONBERG*).

El argumento, en síntesis, es éste: si el dueño de una casa que vale 1.000 duros puede alquilarla en x pesetas, si en lugar de esto presta a otro los 1.000 duros, ¿por qué no ha de recibir también x pesetas?

terés es un premio a la abstinencia, es decir, la privación que se impone el capitalista del goce inmediato y directo de su capital.

Pero Roscher protesta contra esta doctrina: «En esta época de nababismo y de pauperismo, cuando unos, *sin la más mínima privación* pueden hacer ahorros inmensos, y otros *con mil privaciones* no llegan a ahorrar nada ¿no será absurdo hablar de *premio a la abstinencia*? ¿Tener el salario como remuneración a la laboriosidad y de otra parte el interés como una remuneración a la abstinencia?»

6. *Teoría del trabajo*.— Böhm Bawerk señala en esta teoría tres tendencias: la *inglesa* (James Mill, Mac Culloch) considera el capital como trabajo anterior, y por consiguiente, cree que las remuneraciones de ambos, se confunde: la *alemana* (Wagner, Schäffle) ve en el capitalista un hombre que hace un servicio a la sociedad, reuniendo un capital y poniéndolo en acción; y se hace pagar ese servicio en forma de interés: y la *francesa* (Cauwés, Courcelle Seneuil) sostiene que la conservación del capital, supone un esfuerzo de voluntad, y en muchos casos, combinaciones industriales o financieras de cierta dificultad, por lo que se ha podido sostener que es un verdadero trabajo, el cual se ha llamado alguna vez *trabajo de ahorro* (1).

Hay, sin duda, un fondo de verdad en todo esto: pero será muy difícil convencer a un obrero de los trabajos que pasa un hombre, empleado en cortar el cupón de la Deuda Pública... (2).

(1) CAUWES «*Precis d' Econ. Pol.*», t. I, pag. 183. BUYLLA «*Economía*» pag. 56.

(2) Böhm Bawerk habla de doctrinas mixtas o eclécticas, entre cuyos defensores enumera a Molinari, Schütz, Cossa, Jevons, etc.

Según GRAZIANI «el interés consta de dos elementos: uno, que conviene al anticipo del capital, y otro al riesgo». Hay un interés

7. *Teoría de Böhm Bawerk.*—El economista austriaco encuentra como «razón principal del interés», una explicación muy sencilla. Toda cesión de capital a un interés supone un *acto de crédito*. El crédito, según sabemos es el *cambio de un bien presente por un bien futuro*. En todo trueque, es esencial la igualdad de los objetos cambiados. Mil pesetas hoy, tienen más valor, mayor desabilidad, que mil pesetas dentro de un año. Recuérdese la teoría que deduce el valor de las *series de indiferencia* (1). Dos cosas tienen igual valor cuando proporcionan una satisfacción indiferente. Si nos preguntan qué preferimos mejor, mil duros hoy, o el año próximo, no vacilamos un instante en la respuesta (2). Pero entre 1.000 pesetas hoy o 1.050 dentro de un año, ya podemos vacilar: ya puede sernos indiferente: lo que quiere decir que les atribuimos una estimación igual.

El interés, por consiguiente, no hace más que equilibrar las posiciones del prestador y el prestamista en un acto crediticio.

8. *Doctrinas que niegan el interés del capital.* — Sabemos ya que Carlos Marx creía que todo capital procedía de una explotación hecha a los trabajadores, y que era preciso ir a una sociedad en que los capitales privados desaparecieran.

Esto nos conduce otra vez a un problema que ya hemos tratado: si es preferible el régimen de empresa privada, o el de explotación colectiva socialista: si es posible la igualdad de fortunas, y si debe o no existir la herencia. Porque, a menos de llegar a un régimen

normal de los capitales, que corresponde al primero pero las personas poco solventes, abonan un interés más elevado.

(1) Véase la pag. 267 y sig. en el tomo 1.º de este libro.

(2) Aunque no sea más que por el conocido aforismo: «*Más vale un pájaro en mano, que ciento volando.*»

comunista, en que todos los hombres sean iguales, habrá siempre personas que tengan un excedente sobre sus gastos personales. Y será necesario darles un estímulo para que inviertan sus ahorros en empresas de interés social, y no en empleos personales improductivos.

No sabemos, pues, si algún día llegará a conseguirse la igualdad de fortuna... Mientras haya fortunas desiguales, forzoso será estimularlas con un interés a aquellos empleos que se consideren más útiles.

Por eso, el principio del interés está hoy tan arraigado, que no se admite siquiera la *tasa del interés*, que era arbitrio frecuente en otro tiempo: pues la práctica ha demostrado que esa limitación retrae a los prestamistas de buena fe, y a los de mala fe les deja siempre arbitrios para burlarla (1).

9. *La supuesta tendencia a la reducción del interés.* — Sostienen muchos economistas que el progreso económico motiva fatalmente la baja del interés.

Sin embargo, la experiencia histórica comprueba más bien la sucesión alternativa de altas y bajas. Impulsan a la baja la mayor seguridad y moralidad en los préstamos, que deben ser consecuencia de los progresos jurídicos: el aumento incesante de capitales, que fuerza la concurrencia y aumenta las ofertas, con la reducción consiguiente en el precio, y la falta de empleo más lucrativo a los capitales nuevos, puesto que los grandes negocios están acaparados por los antiguos. Pero frente a estos factores, actúan otros que periódicamente

(1) En España, la ley de 2 de agosto de 1899 fijó en un 5 por 100 el interés del dinero en los préstamos. Y otra ley de 23 de julio de 1908 declaró nulos los contratos leoninos, o sea aquéllos en que se estipule un interés notablemente superior al normal del dinero, y manifiestamente desproporcionado con las circunstancias del caso. En la práctica, esta ley es burlada con harta frecuencia.

camente motivan alza del precio del dinero: tales los progresos técnicos, que abren nuevos campos al empleo de capitales, como ha sucedido en los últimos 50 años con los ferrocarriles, telégrafos, electricidad, etcétera, que dieron inversión a sumas enormes, aumentando las demandas de dinero: los cataclismos, guerras y revoluciones que, al destruir capitales en masa, disminuyen su oferta: los préstamos al Estado, Provincia o Municipio, que reducen el capital apto para empresas industriales: la emigración de capitales al exterior, en busca de empleo más provechoso... (1).

Por eso, lo único que puede asegurarse es que el interés depende de la abundancia o escasez de capitales disponibles, de los resultados que puedan obtenerse según el empleo que se dé al dinero, y de los riesgos resultantes de las circunstancias del país o de la insolvencia del deudor. Y mejor que confiar en la baja fatal del interés, sería provocarla, multiplicando la competencia de Cooperativas de Crédito, Montes de Piedad, y demás instituciones que facilitan dinero barato.

(1) SUPINO, ob. cit. pag. 572.

Retribución del obrero

(TEORIA DEL SALARIO)

1. *Su concepto.*—(1) Se entiende por salario, según la definición clásica, «toda renta, provecho o beneficio cobrado por un hombre a cambio de su trabajo».

Esto era lo que permitía a los clásicos estimar que el salario era la renta-tipo, y que los mismos propietarios o rentistas no son sino asalariados: hombres que cambian *sus servicios* contra cierta cantidad de riqueza. Y si no quiere admitirse esto, habrá que reconocer, por lo menos, que los honorarios de un abogado o de un médico, el sueldo de un funcionario, la paga de un criado o el precio dado a un artesano, tienen el carácter de salario, conforme a la definición dada.

(1) A. LORIA «*Il salario*» DALLA VOLTA «*La forme del salario*» RICCA SALERNO «*La teoria del salario nella storia delle dottrine e dei fatti economici*» WALKER «*The Wages Question*» SUPINO «*Il capitale salario*» GARRIGUET «*El trabajo*» (trad. esp). LANGE «*Die Arbeiterfrage*» MOORE «*Laws of Wages*» BEAUREGARD «*Essai sur la theorie du salaire*» VILLEY «*La question des salaires*» D' EICHTAL «*La theorie du salaire*» ALDO CONTENTO «*La teoria del salario nel concetto dei principali economisti*» CHEVALIER «*Les salaires au XIX siècle*». Y las demás obras que citaremos especialmente al tratar de los salarios diferenciales.

Pero, en otro sentido más estricto, sólo se llama salario «la renta cobrada por un obrero o empleado al servicio de un empresario». En esa significación, pues, el asalariado es inseparable de la empresa.

Esto es lo que explica las diferentes teorías que en la ciencia se han sostenido acerca del origen del sistema de salario.

Que esta era conocido desde los más remotos tiempos, lo prueban las alusiones que se hacen en varios parajes del Antiguo Testamento (1). Cuando un hombre trabaja por propia cuenta y en la propia empresa, la renta del trabajo se halla confundida con la del empresario: pero otras veces, la *fuerza de trabajo* de un hombre (expresión que hizo célebre Carlos Marx) se cede a otro, a cambio de una cantidad fija, y esto se ha conocido en todos los tiempos, y latía en embrión en las retribuciones de los aprendices en los gremios. (2) Pero, como institución económica, que interesa a

(1) «El jornal de quien os dá su trabajo, no quedará en vuestra casa hasta mañana» (*Levitico* XIX, 13). «No negarás la paga a tu hermano menesteroso y pobre: sino que en el mismo día, antes de ponerse el sol, le darás el jornal de su trabajo: porque es pobre y en ello sustenta su vida: porque no se querelle contra tí al Señor y te sea imputado a pecado» (*Deuteronomio*, XXIV, 14 y 15). «A todo aquél que de cualquier modo hubiese trabajado por tu cuenta, págale luego su jornal, y la soldada de tu jornalero nunca quede en tu poder» (*Tovias* IV, 15).

(2) «El modo más antiguo de retribución del trabajo consistía en todo lugar en ofrecer habitación, alimento y vestido, ya directamente, como lo recibían los miembros de la familia y los esclavos ya indirectamente, como el siervo a quien se cedía una cabaña, un trozo de tierra, ganado y aperos de labranza. A medida que la libertad personal ha ido haciendo progresos, el salario viene pagado, lo más frecuentemente, en numerario, pero este nuevo modo de pago no ha hecho desaparecer el salario en especie súbitamente ni de un modo general». SCHMOLLER, (ob. cit).

Los aprendices de la Edad Media eran un tipo especial entre el

la gran mayoría de un país, surgió con el maquinismo industrial, que trajo, como ya sabemos, la irrupción del régimen capitalista, la abolición del artesanado, y la extensión de la empresa libre. Desde entonces es cuando el capital apareció en manos distintas al trabajo (lo que no sucedía en los maestros de los gremios, a la vez obreros, capitalistas y empresarios de su taller) y la *cuestión social*, o lucha entre el capital y el trabajo, adquirió su interés primordial en la vida moderna.

Así, el salariado resulta algo consustancial en el régimen de empresa privada. En otro lugar hemos examinado (Esp. II) las doctrinas que pugnan por la desaparición de ésta, en un régimen de organización socialista, sindicalista o cooperativista. Todas esas formas, por tanto, supondrían la abolición del régimen de salario. Sin entrar ahora de nuevo en esa cuestión ya examinada, vamos aquí a limitarnos al estudio del salario, dentro del régimen actual.

2. *Sus clases.*—Se han hecho muchas clasificaciones del salario. Se divide por algunos en salario nominal y salario real: el primero es el que se expresa en moneda: el segundo, por la capacidad de adquisición que se perciba con el salario. La distinción tiene mucha importancia porque, sobre todo desde comienzos de la guerra europea, los salarios nominales han crecido en proporciones que no correspondían al aumento de la capacidad adquisitiva. Un obrero alemán—para citar el ejemplo más expresivo—ganaba antes de la guerra un salario de tres o cuatro marcos, y hoy

trabajador doméstico, que vive con el patrón y a su coste, y el trabajador asalariado, que se administra libremente el jornal, aplicándolo a la satisfacción de sus necesidades propias.

gana diariamente muchos millones de ellos: pero la potencia adquisitiva de éstos es menor que la que tenían aquellos.

Otros hablan de salario a corto o largo tiempo, en metálico, en especie y mixtos, nombres suficientemente indicativos. Claro está que para el obrero es preferible el salario a corto tiempo (por días o por semanas) y el salario en metálico (1). Es frecuente, sin embargo, el tipo de salarios mixtos, que consisten en una paga estipulada, corriendo además de cuenta del empresario la alimentación del obrero —como se hace ordinariamente con los criados domésticos—.

Más difícil de entender es la clasificación en salario natural y salario corriente. Desde luego, salario corriente es el habitual del mercado, que se establece obedeciendo principalmente a la ley de la demanda y de la oferta (2). Pero ¿qué entender por salario natural? Se dice que es tal el que basta para cubrir las necesidades del obrero y de su familia, según las circunstancias de lugar y tiempo. Lo cual envuelve una cuestión de justicia distributiva, sobre la que más adelante habremos de insistir.

Pero la clasificación que tiene mayor importancia desde el punto de vista económico, es la que distingue el salario *a jornal* y el salario *a destajo*. El primero es el que se determina por unidad de tiempo (por ejemplo, ganarás tantas pesetas por día, o por hora, o por semana). El segundo, por unidad de trabajo (por ejem-

(1) Al menos en circunstancias normales: actualmente, muchos obreros alemanes piden el pago en mercancías: que tienen un valor mucho más seguro que la astronómica moneda de aquél país.

(2) Lo cual se expresaba gráficamente en la frase, muy conocida de Cobden: «cuando dos obreros corren detrás de un patrono el salario baja: cuando dos patronos corren detrás de un obrero el salario sube».

plo, decirle a un impresor: ganarás tantas pesetas por cada página que compongas, o a un carpintero, tanto dinero por cada mesa que termines).

Técnicamente, los dos sistemas son imperfectos: en el salario a jornal, lo que el obrero percibe no varía porque un día haga el 20 por 100 más o menos que en el siguiente: y por eso, en virtud del principio de la economicidad, el obrero emplea el mínimo medio necesario para ganar el jornal fijo, restringiendo su trabajo todo lo que le permite la vigilancia a que está sometido, — lo cual se observa, por ejemplo, en los obreros del ramo de construcción, cuyo rendimiento es, en general, muy pequeño, a pesar de la inspección que puedan ejercer los capataces—.

El salario a destajo tiene también graves inconvenientes: no sólo porque puede impulsar a un trabajo excesivo y agotante (punto de vista característico de los socialistas) y ser, así mismo, un incentivo para hacer las cosas pronto y mal: sino, además, porque, con él, cada pieza resulta a un costo fijo: con lo cual el capitalista pierde todo interés en la forma en que trabaja el obrero: sabe, por ejemplo, que cada pieza ha de salirle a tres pesetas, sean más o menos hábiles, y más o menos en número, los obreros a sus órdenes. Y esta indiferencia del patrono, es un mal, desde el punto de vista técnico (1).

(1) El Congreso Socialista de 1889 señaló los siguientes inconvenientes al salario a destajo: 1.º el obrero a destajo tiene interés en trabajar mucho y se gasta antes de la edad, sin provecho para él. 2.º suministra a los patronos la medida exacta de la intensidad del trabajo que puede dar un obrero fuerte, y les permite reducir el salario. 3.º conduce al trabajo excesivo de mujeres y niños. 4.º mata al artista, pues el obrero sólo se ocupa de correr. 5.º Es fuente perpétua de conflictos entre obreros y patronos con motivo de la recepción de las obras no bien terminadas.

Resulta, además, que con el destajo, por mucha que sea producción, cada objeto resulta a un precio unitario fijo.

Ahora bien: ya se admita, para determinar el valor, la ley de la oferta y la demanda, o ya el principio de la utilidad final, se deduce de ellos que, al aumentar la producción, debe disminuir el valor de cada objeto fabricado, puesto que ese aumento redundará, en primer término en beneficio de la sociedad; ya sabemos que, al aumentarse, por ejemplo, la producción de los hilados, éstos bajaron de precio, aunque su valor total aumentara de modo notable. Y si la ley de la oferta y la demanda sostiene que a un aumento de producción (de oferta) corresponde una disminución de precio, sólo porque un obrero fabrique en un cierto día un objeto más, de determinada clase, que los que fabricó el día anterior, el precio unitario de ellos disminuye en una cantidad infinitesimal de primer orden, y lo que se paga por pieza al obrero debe también disminuir en una cantidad infinitesimal de segundo orden (1).

Y esto ha motivado el sistema de los llamados salarios diferenciales, o con prima.

3. Examen especial de los salarios diferenciales:
A) sistemas de primas ilimitadas (Tarifas Halsey, Willans, York, etc.) (2).

(1) FERNÁNDEZ LADREDA «Estudio sobre los diversos métodos de retribución del trabajo obrero» Madrid, Arias, 1920, pag. 11.

(2) Bibliografía: IZART «Méthodes modernes de paiement des salaires» HALSEY «The premium Plan of Paying for labor» GANT «Travail, salaires et benefices» LEVASSEUR «Salarariat et salaires» SCHLOSS «Modes de remuneration du travail» GIBON «Divers modes de remuneration du travail» MORENO CARACCILO «El método Taylor en la Fábrica de Trubia». (En «El Sol», n.º 597) (25 julio 1919) SIMARRO Y PUIG «Las modernas tarifas de salario» (Rev. Nac. de Econ. t. V, número 15). Y, sobre todo, el muy notable trabajo del Sr. F. LADREDA, citado en la nota precedente.

Para conseguir la finalidad indicada, de estimular al trabajador (lo que no ocurre en el simple jornal) y conseguir rebaja en el precio unitario (lo que no sucede en el destajo) se acude al sistema de salarios con prima. Estas pueden ser proporcionales a la superproducción, o a la producción total. En las primeras, se asigna al obrero un salario fijo, correspondiente a una producción base: y para lo que exceda de ella se le abona una prima, igual a la relación misma de la superproducción, multiplicada por una fracción arbitraria del salario base. Dicho de otro modo: calculando el precio unitario a que sale cada unidad de la producción base, se le abona por cada pieza de superproducción una fracción determinada de aquel. Es, en síntesis, *un destajo restringido a partir de la producción base*.

Llamando s_0 y P_0 al salario y producción base, s y p el salario y la producción total, y ∞ al factor de reducción, la fórmula será

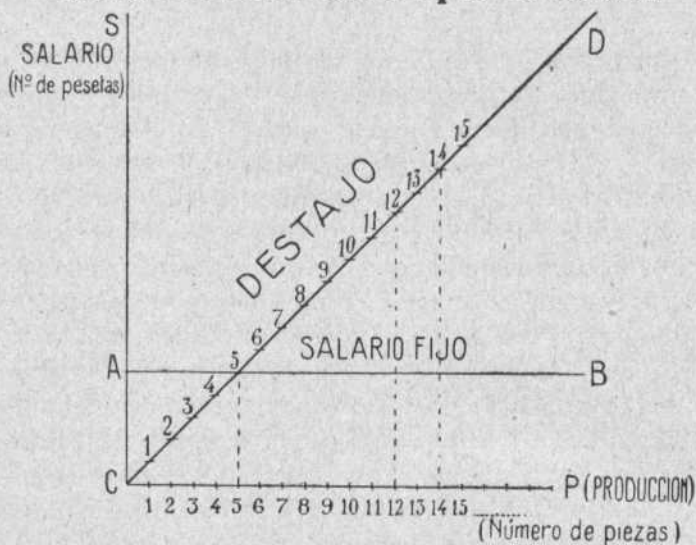
$$S = S_0 + \infty S_0 \frac{P - P_0}{P_0} \left(1 - \infty + \infty \frac{P}{P_0} \right)$$

En la tarifa Halsey, ∞ es igual a $\frac{1}{3}$ y en la tarifa Willans a $\frac{1}{2}$. (Si $\infty = 1$, tenemos el sistema de destajo: si $\infty = 0$, tenemos el sistema de jornal).

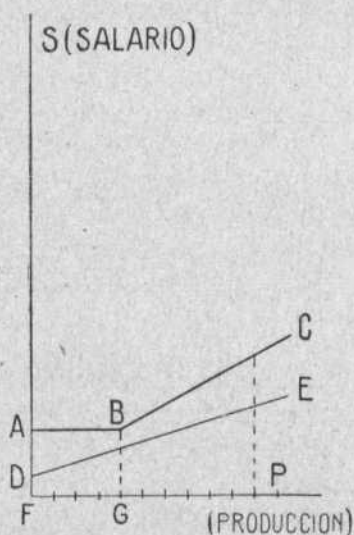
Ejemplo.—Siendo la producción base, diaria, asignada a un obrero, la fabricación de 8 tornillos, y el salario base, cuatro pesetas: si el obrero hace al día 10 tornillos ¿cuánto le corresponde a jornal, a destajo, por la tarifa Halsey y por la Willans?

$$S = 4 + \infty 4 \left(\frac{10 - 8}{8} \right)$$

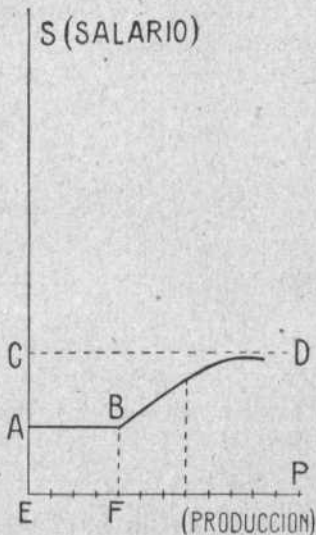
Gráfico de los diversos tipos de salario



Representado la vertical el salario y la horizontal la producción, la línea A B B (altura del salario) es invariable cualquiera que sea la producción. En cambio, en el destajo, a cada unidad de aumento en la producción, corresponde otra de aumento en el salario: si se produce 1, se gana 1; si se producen 15, se gana 15.



La línea A B C expresa el salario con prima limitada a la superproducción: a la producción base F G corresponde el salario base A B; a la superproducción G P corresponde el aumento B C.—La línea D E expresa el tipo de prima a la producción en que hay un salario de entrada D F correspondiente a la producción cero.



Sistema de primas limitadas (F. T. proporcionales al tiempo, etc.). A una producción base E F corresponde un salario base A B. Este aumenta en proporción a la superproducción F P Pero no puede alcanzar nunca a la asintota C D.

$$\text{Si } \infty = 0, S = 4$$

$$\text{Si } \infty = 1, S = 5$$

$$\text{Si } \infty = \frac{1}{2}, S = 4 + \frac{4 \left(\frac{10-8}{8} \right)}{2} = 4 + 0'50 = 4'50$$

$$\text{Si } \infty = \frac{1}{3}, S = 4'33$$

En el sistema de primas proporcionales a la producción total, hay un jornal de entrada, mas una prima igual a la relación de producción total y la base, multiplicada por un factor arbitrario. La fórmula es:

$$S = S_0 + \infty S_0 \frac{P}{P_0}$$

∞ suele ser igual a $\frac{1}{4}$ (tarifa York).

Ejemplo. — Una cigarrera cobra dos pesetas de jornal de entrada: la producción base es 50 cigarrros. ¿Cuánto cobrará, haciendo 60, por la tarifa York?

$$S = 2 + \left(\frac{2 \times \frac{60}{50}}{4} \right) = 2 + \frac{2'40}{4} = 2'60.$$

Supongamos que en vez de hacer 60, hizo sólo 10 cigarrros

$$S = 2 + \left(\frac{2 \times \frac{60}{50}}{4} \right) = 2 + \frac{0'4}{4} = 2'10$$

A este mismo grupo pertenece la tarifa logaritmica neperiana, en que la prima abonada es el logaritmo de la relación entre la producción total y la base, según la fórmula

$$S = S_0 + S_0 \log \frac{P}{P_0} \quad (1)$$

(1) «Este sistema tiene una justificación que le convierte, quizás, en el más racional. Cuando la producción del obrero es menor

4 B) *Sistemas de primas limitadas (tarifas Rowan, y F. T.: tarifas de beneficios proporcionales)*—
 Otro sistema consiste en hacer la tarifa proporcional, no a la superproducción, sino a la economía del tiempo. A un obrero, por ejemplo, se le dá, como producción base, 10 tornillos en una jornada de 8 horas. Si hace 20 tornillos, ha economizado la mitad del tiempo: se le aumentará por tanto la mitad del jornal base. Para facilitar el cálculo, se averigua el salario horario y la producción horaria. Suponiendo que se conceda a un obrero un tiempo t_0 para hacer una obra determinada, y que la termine en un tiempo t , el tiempo total economizado será $t_0 - t$, y por hora de jornada $\frac{t_0 - t}{t_0}$. Llamando S'_0 y S' los salarios horarios base y total.

$$S' = S'_0 + S'_0 \left(\frac{t_0 - t}{t_0} \right)$$

Como el máximo tiempo que el obrero puede economizar no alcanza a todo el concedido (1) el límite

que la normal, puede considerarse que, por cada unidad de obra se le abona una cantidad igual al salario base dividido por dicha producción. Ampliando este concepto, cuando la obra pasa a ser $p_0 + dp$, debe abonársele por cada unidad $\frac{S_0}{p_0 + dp}$, y por consiguiente por cada elemento diferencial de producción se le abonará un elemento diferencial de salario, $ds = \frac{P_0 + dp}{S_0} dp$, e integrando entre los límites S_0 y S , P_0 y P , se obtendrá la prima que será

$$\int_{S_0}^S ds = S_0 \int_{p_0}^P \frac{dp}{p}$$

o bien $S - S_0 = S_0 \log \frac{P}{P_0}$ y el salario total $S = S_0 \left(1 + \log \frac{P}{P_0} \right)$.

(LADREDA, ob. cit. pag. 18-19).

(1) Si la producción-base es hacer 10 tornillos en 8 horas, y el obrero hace 20, ha economizado la mitad del tiempo: si hace 30, habrá economizado dos tercios: pero aunque llegara a fabricar un mi-

de lo que el obrero puede cobrar en la jornada no puede llegar a dos salarios: el sistema es, pues, de prima limitada.

También pertenece a este tipo de primas la *tarifa de beneficios proporcionales*, en que los beneficios respectivos que alcanzan el obrero y el patrono para producciones mayores que la base, guardan una relación constante.

Llamando ∞ a la relación entre ambos beneficios, que se elige arbitrariamente (por ejemplo, $\infty = 2$), la forma será

$$S = \frac{S_0 P (1 + \infty)}{p + \infty p_0}$$

Por último, hay otras tarifas discontinuas, también de primas limitadas, en las cuales se divide la tarea en zonas, pagando al obrero, por los trabajos hechos en cada una de ellas, cantidades proporcionales a la obra hecha sobre el límite mínimo de la misma. En la Fábrica de Trubia, se ha implantado, con éxito, la tarifa F. T., ideada por el distinguido ingeniero D. Fernando F. Ladreda.

Sea, por ejemplo, un obrero en quien la producción base es 10 tornillos y el jornal base 5 pesetas. Cada tornillo, pues, viene a salir a 50 céntimos. $\left(\frac{5}{10} = \frac{P_0}{S_0}\right)$.

Por el tornillo número 11, le pagaríamos $\frac{5}{11} = 0'45$: por el doce $\frac{1}{12} S_0 = \frac{5}{12}$: por el 13, $\frac{1}{13}$ del jornal base, o sea $\frac{5}{13}$: y por el tornillo n $\frac{1}{n} S_0$: formándose tablas

llón de tornillos, nunca economiza las 8 horas: pues siempre necesitará algún tiempo, por pequeño que sea, para fabricar los 10 tornillos de la producción base.

que, con arreglo al salario base, dan en todo momento la prima a percibir.

Por estos procedimientos, y otros análogos, se consigue aumentar el estímulo de los obreros, con la consiguiente mejora de los rendimientos. La última tarifa explicada, se implantó en la fábrica de Trubia para obreros dedicados al torneado en conclusión de proyectiles para el cañón de 75 mm. Por el sistema de jornal, los obreros torneaban, como máximo, 12 granadas en ocho horas de trabajo. Al cabo de seis meses de aplicar la tarifa F. T. se llegó a una producción de 26 proyectiles por obrero, y algunos tornearon 30 y hasta 34. La prima alcanzada por los obreros era de unas 3'50 pesetas diarias, y la fábrica logró notable beneficio en la mano de obra con el aumento de producción (1).

5. *La relación jurídica obrero patronal.*—Pero hay otra cuestión, que está por encima de la eficiencia estimuladora del salario y es la cuestión de la justicia de éste. El tema del *justo salario* es uno de los más discutidos por los economistas de todas las épocas.

Mas dicha cuestión no puede ser tratada, sin ocuparse antes de otra preliminar. ¿Qué relación jurídica media entre un patrono y sus obreros? ¿Cual es, dicho en otros términos, el contrato que los une?

6. *Teorías de la venta, del arrendamiento y de la sociedad.*—El hecho que dá origen a la relación obrero-patronal es fácil de comprender. Un empresario quiere establecer una industria, su trabajo personal es insuficiente, y apela al concurso de obreros salariales. ¿Qué contrato es éste?

Para Cauwés (2) es un *cambio* de un número de

(1) LADREDA, ob. cit. pag. 60.

(2) CAUWÉS, «Cours d' econ. pol.» 3.^a edic. pag. 40.

horas de trabajo, o de una obra determinada, por un salario que le es equivalente: para otros (1) es una *venta*: el obrero vende al patrono una mercancía: esa mercancía que Marx denomina la *fuerza de trabajo*. Pero, en realidad, la cesión de esa fuerza de trabajo se hace sólo con carácter temporal: mas que una venta, pues, se asemeja a un *arrendamiento*. Este es, en efecto, el punto de vista en que suelen colocarse los juriconsultos. El Código Civil español dedica el capítulo 3.º, título VI del libro IV al «arrendamiento de obras y servicios», consagrando la sección 1.ª, (artículos 1583 a 1588) a tratar «del servicio de criados y trabajadores asalariados» (2). Mezcla, pues, en un mismo concepto legal, el régimen de los sirvientes domésticos y el de los obreros industriales, sin duda por la poca importancia que a éstos se atribuía en la época en que fueron redactados los Códigos (3).

Otros han visto en esa relación entre obrero y patrono una especie de contrato de sociedad. ¿Qué capital aporta a ésta el obrero, puesto que es menester ello en toda sociedad? Chatelain contesta que «su parte sobre el producto futuro del trabajo» (4).

(1) GIDE, «Principes d' econ. pol.» 12 edic. pag. 549.

(2) La sección 2.ª del mismo capítulo, habla «de las obras por ajuste, o precio alzado». Aquí no se refiere ya, pues, al trabajo exclusivo del obrero, sino a la labor propia del empresario (*contratista*).

(3) «La industria era, en la época del Código Civil, (se refiere al francés de 1804), pobre, débil, casi ignorada. El comercio marítimo estaba casi aniquilado: el crédito era cosa desconocida... y la ciencia de la economía política no existía sino para un muy reducido número de ingenios. Entonces apareció el Código Civil. Pero semejante estado de cosas no tardó en modificarse profundamente». (ROSSI «*Mélanges d' économie, d' histoire et de philosophie*» t. 2.º, pag. 10).

(4) CHATELAIN «*De la nature du contrat entre ouvriers et entrepreneurs*».

7. *Diversas doctrinas que de ellas se desprenden.*—De cada una de estas doctrinas, dimanar conclusiones diferentes para determinar la ley del salario. Si, como quiere Cauwes, el salario representa un cambio, el contrato de trabajo es una cooperación que se manifiesta en el sentido de la equivalencia: el elemento personal del trabajo (los trabajadores) debe recibir una remuneración equivalente a lo que el trabajo significa en el orden de la producción. Si el hombre entrega toda su personalidad, también debe obtener, en cambio, cuanto es indispensable para satisfacer sus necesidades, no sólo como trabajador, sino, sencillamente, como hombre» (1). Que es, aproximadamente la clásica teoría del justo salario, tal como la expresaba León XIII en su encíclica *De rerum novarum*: «Es ley de justicia natural que el salario no ha de ser insuficiente para hacer subsistir al obrero sobrio y honrado».

Si se acepta la teoría según la cual el obrero *vende* o *alquila* su fuerza de trabajo, se llega fatalmente a la conclusión de que el salario es un precio (el precio de una venta o el de un arrendamiento) y se debe por tanto regir por las leyes generales ya estudiadas para los precios (2). Sabemos que, según unos, el precio se determina por la relación de la demanda y de la oferta; y según otros, tiende siempre a equipararse al costo de producción. La primera opinión, aplicada a los sa-

(1) BUYLLA «*El contrato de trabajo*» Madrid 1909.

(2) Igualmente, se puede decir que el interés y la renta son *precios* por el uso del capital o del suelo. Por ello, BUYLLA, en su *Economía*, pag. 45, estudia al hablar del precio toda la teoría de la distribución de la riqueza: lo que ya tenía sus precedentes en AZCÁRATE «*Estudios económicos y sociales*», pag. 50 y sig. y PIERNAS HURTADO «*Principios elementales de la ciencia económica*» pag. 365 y siguientes.

larios, motiva la llamada *teoría del fondo de los salarios*: la segunda, engendra la denominada *teoría de la ley de bronce*.

8. *Teoría del fondo de los salarios*.—Esta teoría, del *wage-fund*, como la llaman los ingleses, no es más, según queda dicho, que la ley tradicional de la demanda y de la oferta. La oferta—dicen—son los trabajadores, los proletarios que ofrecen sus brazos para ganarse la vida. La demanda son los capitales que buscan colocación (no los fijos, sino los circulantes). Dividiendo, pues, el capital circulante de un pueblo por el número que expresa la población trabajadora, el cociente será la expresión del salario anual medio.

Sí el capital es 20.000 millones, y la población obrera, 10 millones, el salario medio será 2.000 pesetas. Tal es la doctrina del fondo de los salarios, generalmente atribuída a Stuart Mill (1). Según ella, el salario medio sólo puede aumentar cuando aumente la riqueza general,—esto es, la masa de los capitales circulantes—o disminuya la población obrera. Así, el fondo de los salarios enlaza directamente con la doctrina malthusiana. Es conveniente que la población disminuya. Y por el contrario, es un mal que aumente, puesto que esto conduce a una disminución de los salarios.

Pero contra esta teoría suele argüirse: 1.º Que el cociente resulta indeterminado, puesto que el dividendo y el divisor también lo son: (el dividendo es el capital que *quiere* colocarse, y el divisor, las personas que *desean* ocupación: factores los dos enteramente voluntarios). 2.º Que el fondo de los salarios no es sino el *producto del trabajo*, que vuelve a él en forma de jornales. «El *wage-fund*—como dice Clark—es un reci-

(1) STUART MILL *Principles*, lib. II. cap. XI. también Garnier, Fa-wcet, Mac Culloch, y, en cierto modo, Smith y Malthus.

piente que una bomba va llenando a medida que se vacía, y esa bomba es el trabajo». 3.º Que la teoría no explica por qué son desiguales los salarios de los diferentes oficios. Para suplir esta deficiencia, establecía Adam Smith cinco causas explicativas de esas desigualdades, que eran: 1.º lo agradable o desagradable del oficio. 2.º, la mayor o menor dificultad del aprendizaje y los gastos de éste. 3.º, la continuidad o intermitencias que tenga la labor. 4.º, el grado de confianza que hay que poner en el obrero. 5.º, la probabilidad de éxito en el ejercicio de la tarea de éste.

9. *Teoría de la ley de bronce.*—Inspirada en las doctrinas de Sismondi, Turgot y Ricardo, Lasalle proponía la *ley de bronce* como determinante de la cuantía de los salarios. Hemos visto antes que todo precio parece determinado por el costo de producción. Es lo que los economistas denominan el *precio natural*. Puesto que el obrero vende su fuerza de trabajo, el salario ha de equipararse al costo de producción de la fuerza de trabajo. El costo de producción de una máquina, está determinado por el valor de la hulla que consume, y por la prima anual destinada para amortización, es decir, para sustituirla por otra cuando ya está inservible. Igualmente, el *costo de producción* de un obrero estará determinado: 1.º, por el valor de las subsistencias que ha de consumir para mantenerse en estado de producir. 2.º, por la prima de amortización para sustituirlo cuando quede inútil: es decir, para criar a un hijo hasta la edad adulta. Según esto, pues, el salario tiende a reducirse hasta el mínimum estrictamente indispensable para permitirle a un trabajador vivir él y su familia, o lo que es lo mismo, *para permitirle a la población obrera que se sostenga y se perpetúe* (1).

(1) «La ley de bronce se formula así: el salario medio no excede

Pero la teoría, así definida, deja múltiples temas por explicar. ¿Por qué un grabador gana más que un mozo de cuerda? ¿Acaso porque necesite más alimento? ¿Por qué un norteamericano gana más que un español? ¿Tal vez porque tenga mayor apetito? ¿Por qué un obrero actual gana más que uno del siglo pasado? ¿Hay alguna razón fisiológica para que necesite ser mejor nutrido?

En fin, todos conocemos obreros que, bajo el *sweating system* (1) no ganan el salario necesario a su vida: y a otros que, felizmente, llegan con sus ahorros a convertirse en pequeños rentistas. ¿Cómo explicar todos estos casos?

Es—han sostenido algunos—que no hay que entender sólo las necesidades de la vida puramente animal, sino que el salario tiende a satisfacer las necesidades propias del *medio social* en que el obrero vive: cada

de jamás de lo que es indispensable, conforme a las costumbres nacionales, para procurar la existencia de los obreros y criar a sus hijos: alrededor de este punto oscila el salario, sin que sea posible que sea superior ni inferior a él durante mucho tiempo: No puede superarle, porque la prole sería mayor, aumentarían los matrimonios, crecería la oferta de trabajo y con ello el salario disminuiría hasta recobrar su antiguo nivel. Tampoco el salario puede estacionarse por bajo del punto señalado, porque en ese caso los obreros emigrarían o se abstendrían de casarse y de tener hijos. Bajo la influencia de la miseria morirían muchos, disminuiría la oferta de brazos y el nivel del salario se restablecería. He aquí la ley cruel de bronce que regula hoy los salarios » LASALLE «*Offines Antwort schreiben en des Central Comité.*» 1863.

(1) Entendemos por *sweating system*, como hace la Comisión Real del Trabajo de Londres «el trabajo durante muchas horas por un salario ínfimo y en locales insalubres». Otros autores, como Barnes, creen que es un trabajo por cuenta de un subcontratista, (*marshandage*). «Es muy difícil—dice Dalla Volta—dar una idea del *sweating system*». COTELLO «*La explotación de los trabajadores*» página 22.

profesión tiene un *tenor de vida*, *standard of life*, que dicen los ingleses, que varía según el oficio, el pueblo o la época.

Por eso, lo que el obrero percibe es lo estrictamente necesario para vivir conforme a su *tenor de vida*... Muy bien: pero entonces, si ese límite es distinto en cada caso, en lugar de la ley de bronce ¿no sería mejor llamarla la *ley de elástico*?

10. *Teoría de la productividad del trabajo*.— Los que consideran que entre patrono y obrero media un contrato de sociedad, sostienen otra doctrina, que se llama *de la productividad del trabajo*.— Según los autores que la defienden, el salario debe variar según la situación de los negocios. En el año 1882, se reunieron en el castillo de Haid, en Baviera, sociólogos católicos de diferentes nacionalidades, bajo la presidencia del príncipe Leowonstein, y redactaron un programa conocido con el nombre de «tesis de Haid». Según ésta, el contrato de salario debe ser sustituido por uno de sociedad (1).

No sólo debe bastar para cubrir las necesidades del obrero y su familia, sino que debe permitirle hacer algunas economías. Pero el salario dependerá, en todo caso de la situación más o menos próspera de la industria, participando de las vicisitudes de ésta— como socio que es de la empresa—. Se trata, pues, de sustituir el salario fijo—que deja al obrero al margen del desarrollo del negocio— por otro variable, dependiente de la productividad del esfuerzo, según la marcha de la industria. Para conseguir esto, se han ideado varios procedimientos.

Uno de ellos, es el llamado la *escala móvil* de los

(1) V. VOGELSANG «Oesterreichische Monatsschrift», 1883, entregas 7 y 8.

salarios. En esta combinación se adapta como *salario-base* el que corresponde a un *precio-base* de venta del producto: y después, se establecen diversos grados de variaciones de los precios, y se determina para cada uno de estos grados la proporción en que el salario debe bajar o subir (1).

Otro, es el procedimiento *de las alianzas*. En ciertas industrias de Birmingham, patronos y obreros establecieron desde 1890 una serie de acuerdos que tienden a regular los salarios por los precios de venta.

Un comité mixto de industriales y obreros, es el encargado de fijar los precios de venta en los momentos más oportunos (2).

11. *Consideración especial de la participación en los beneficios*—(3). Pero la consecuencia más lógica que se deduce de la consideración del salariado como un *contrato de sociedad*, es la participación del obrero en los beneficios de la empresa. Puesto que patronos y obreros están asociados—se dice—es lo lógico que al obrero retire, en forma de salario diario, lo estrictamente necesario para sostenimiento y amortización de su capital—esto es, de su fuerza de trabajo—(alimentación suya y de su familia). El patrono debe retirar también un interés por amortización y entretenimiento de su capital. *El resto debe ser repartible entre ambos*. El obrero, pues, debe participar en los beneficios de la empresa.

(1) HUNRO «*Sliding scale in the coal industry*».

(2) BUYLLA «*Economía*» pag. 52. VAYVEILER «*Revue d' ec. pol.*» marzo 1892.

(3) BUREAU «*La participación en los beneficios*» (tr. esp. de C. Reyna). GIBON «*La participation*»... BOEHMERT, *Idem* (tr. fr. de Trombert). BRELAY «*La participation et le malentendu social*». TROMBERT «*Guide pratique pour l' application de la participation*». A. TROMBERT «*La participation aux benefices*». FOLIN «*Le contrat de travail et la participation*».

Esta combinación fué, por primera vez, practicada por Edme Jean Leclaire, hijo de un pobre zapatero del Yonne que había llegado a ser director de una gran empresa de pintura. Su proyecto fué mal acogido por la autoridad, que le impidió reunir a sus obreros para explicarle su plan (1), y aun por los mismos obreros que sospechaban que Leclaire trataba «de obtener de ellos seis de trabajo, pagándoles sólo cuatro de jornal». Pero Leclaire, comprendiendo que no hay pruebas más convincentes que los hechos, reunió el 13 de febrero de 1843 a los 40 obreros que formaron más adelante «el núcleo», y volcó en una mesa, ante sus atónitos ojos, 12.100 francos en escudos de oro. Desde ese día, la participación en los beneficios quedó implantada sin obstáculos (2).

El sistema fué imitado muy pronto. En 1843, Laroche Joubert lo implantó en Angulema: en 1844, la Compañía ferroviaria de París a Orleans: en 1847, Steinhil; en 1848, Dehong; en 1850, la Compañía de seguros generales; en 1859, Gadin en su *Falansterio* de Guisa. En las exposiciones de economía social se le dedicó una atención preferente.

En 1848, Chevallier estudió la institución, mostran-

(1) «Creemos—decía el informe oficial—que la intención del Sr. Leclaire no es otra sino la de enganchar a los obreros para asegurar la extensión de su trabajo, dándole posibilidades de participación en los beneficios. Esta es una cuestión de salario obrero que no nos parece deba ser estimulada y que hasta está prohibida por la ley. El obrero debe permanecer enteramente libre de fijar su salario, y no debe hacer pactos con el amo, como procura el Sr. Leclaire».

(2) El propósito de Leclaire, como observa Bureau, no era enteramente altruista: no concedió participación a todos los obreros, sino sólo a algunos, los jefes o capataces de grupo, para que vigilaran bien la labor de éstos, estimulados por la posible ganancia: además, la popularidad alcanzada por el sistema, actuó como un reclamo formidable para la casa, (ob. cit. pág. 144).

do sus simpatías por ella (1) y en 1867, el Doctor Engel, consejero de Prusia, exclamaba, refiriéndose a la participación en los beneficios: «la cuestión social no es ya una cuestión, su solución ha sido encontrada». (2) En 1879 se constituyó en Francia una sociedad para el estudio y propagación del sistema, y en Norte América otra igual, que publicó en Boston una revista trimestral (3). En 1889 se celebró en París un Congreso especial dedicando al estudio del tema: la campaña de propagación ha sido, como se ve, muy intensa.

Pero no todos son igualmente partidarios del sistema de participación en los beneficios (4). Se ha dicho contra ella que es demasiado gravosa para el patrono porque, para ser eficaz, exigiría que dejara controlar sus libros y fiscalizar su administración por los obreros: además, coloca a las dos partes en muy desigual situación: pues mientras el obrero toma su parte en las ganancias, no participa de las pérdidas (5). Y, por otra parte, el beneficio que obtiene el obrero con este sistema, es relativamente pequeño. Las estadísticas

(1) MIGUEL CHEVALLIER «*Question des travailleurs*», 1848.

(2). V. *Arbeiterfreund* de 1867, pág. 129-154.—BRY, ob. cit. pág. 201.

(3) «*Employer and employed*», Genger Ellis.

(4) Ernesto Brelay, en un artículo publicado en «*La reforme sociale*», distingue los *participólogos*—entre los que desea contarse: los *participófilos* con los que deplora no poder ponerse de acuerdo: los *participómanos* y los *participólatras*, casta de gente verdaderamente molesta, y que justifica hasta cierto punto la *participofobia* y la *participofagia*.

(5) Algunos han querido retener parte de los beneficios obreros para deducir de ellos las posibles pérdidas; pero eso desnaturaliza la institución.

Al mismo resultado perseguido conduce la verdadera asociación del obrero con el patrono, por el sistema del accionarismo obrero, el que hablaremos enseguida,

parecen demostrar que, por ese medio, rara vez tienen los obreros un aumento efectivo del 10 por 100 sobre los salarios, y en la mayoría de los casos queda muy por bajo de esa cifra. «Mas que una participación—dice Gide—(1) eso resulta una propina». «La participación en los beneficios, añade Leroy Beaulieu (2) viene a ser, con relación al salario, lo que un condimento tal como la pimienta, es en relación al alimento. Este condimento puede ser bien venido y servir de estimulante en ciertos casos. Pero no suple al alimento verdadero y sustancial, que es el salario».

No obstante, es evidente que el sistema, en ciertos casos, puede ser utilizado con éxito (3). Unas veces, el beneficio obtenido se reparte directamente a los obreros, para su disfrute inmediato: otras, se retiene para constituir, a favor de aquéllos, un capital o una renta de que disfrutar en la vejez o en los tiempos de crisis: otras, parte se entrega al obrero, y parte se capitaliza, con fines de previsión. Un sistema moderno es el del *accionarismo obrero*, por el cual la parte que en los beneficios corresponde a los obreros, no se entrega a éstos, sino que se invierte en acciones de la sociedad, que pertenecen a los trabajadores. Así, estos participan de la empresa: llegan a ser accionistas, y con el

(1) GIDE «*Les institutions de progrès social*» pág. 142.

(2) LEROY BEAULIEU «*Essai sur la repartition des richesse*», páginas 70-74.

(3) «Nuestros empleados—decía el Director de la Compañía de Suez, que tiene implantado el sistema,—forman una familia. Diariamente, el telégrafo anuncia el ingreso de la víspera: Y todo el mundo aplaude cuando el ingreso aumenta». «Para nuestros obreros—afirmaba la casa Delhaire, de Bruselas,—la lucha de clases se ha convertido en una palabra desprovista de significación». «En 60 años—dice Laroche Joubert—no ha germinado en mis obreros la idea de una huelga».

tiempo concluyen por ser dueños únicos del negocio, como sucedió en la casa Leclair y en las demás que imitaron el sistema: a esta asociación del obrero a la empresa llaman los ingleses «*copartnership*» (1).

12. *La fórmula de Thunen.*—Thunen, en su libro «El salario natural», queriendo también hacer el salario proporcional a la productividad del trabajo, halla una fórmula de salario justo, que demuestra por prolijos razonamientos matemáticos: llamando A al equivalente de las necesidades primordiales del obrero, evaluadas en trigo o en moneda, y P al producto de su trabajo representado en la misma unidad de medida y S al *salario natural*.

$$S = \sqrt{AP}.$$

o lo que es lo mismo

$$A : \sqrt{AP} :: \sqrt{AP} : P$$

o sea que el salario natural es el término medio proporcional entre las necesidades del obrero y el producto de su trabajo.

Esta teoría, como se ve, se funda en la afirmación de que el capital y el trabajo tienen derecho en justicia al beneficio neto de la empresa. Pero como dice Gide «en este salario natural no pensó jamás la naturaleza: y la fórmula propuesta no es más ni menos justa que lo sería otra cualquiera, por ejemplo $S = \frac{A + P}{2}$ ».

13. *La tesis de Walker y Jevons.*—Sin necesidad de acudir a determinar la proporción en que el capital y el trabajo participan de las ganancias de la empresa, Walker sostiene una tesis optimista. Según ella, así

(1) GIDE «*L' actionariat ouvrier*», Rev. d' ec. pol. 1910. GRANIER «*Les actions de travail*», BROUILHET «*Opinions sur l' actionariat ouvrier*». En España, un trabajo de S. AZNAR sobre el mismo tema.

como la renta de la tierra se calcula sobre su productividad, así el salario depende de la productividad del obrero. Como dice Jevons «el salario del trabajador acaba siempre por coincidir con el producto de su trabajo, después de deducir la renta, los impuestos y el interés». Todo lo que aumente su productividad—instrucción, técnica, maquinaria—concluye por aumentar su salario.

Antes hemos visto como el beneficio del empresario tiene tendencia a disminuir, a medida que el riesgo en acometer un negocio va siendo menor cada día, hasta el punto de que, cada vez más, se va igualando al interés normal del dinero. Un nuevo invento técnico no aumenta la ganancia del empresario, ni de los capitalistas, porque sabemos que ambos elementos tienden a un tipo uniforme. Sin necesidad de pactar, pues, participación en los beneficios, el obrero concluye por hacer suyos éstos, sin respetar al patrón más que el interés normal de su capital.

Al empresario no le queda, a lo sumo, más que un *premio al riesgo*. Si es verdad que éste tiende a disminuir, el día que cesara, ese beneficio también desaparecería. En las empresas—como las ferroviarias estratégicas—que tienen garantizado por el Estado un interés, deducido éste, en los obreros queda todo el beneficio. Los *trusts* y las coaligaciones industriales, propenden cada vez más a equiparar sus dividendos con el interés normal del dinero. En un régimen socialista, en los obreros quedaría todo el beneficio. En uno cooperativista sucede igual, aunque tengan que respetar el interés de los capitalistas que proporcionan fondos.

En una palabra, cada vez es mayor la tendencia a un régimen en que el beneficio del empresario se reduzca al interés normal de su dinero, y el salario sea

variable, acumulando al mínimo necesario para su vida, el beneficio aleatorio dimanante de la productividad de su trabajo y del curso de la empresa. Es lo que sucedería en un régimen de cooperativas de producción, y quizás también a lo que se tiende en un régimen de empresa libre.

14. *La doctrina de la sustantividad del contrato de trabajo.*—En resumen, esta teoría del contrato de sociedad entre el patrono y el obrero, como casi todas las posiciones intermedias, no convence a ninguna de las partes interesadas. Al patrono le parece demasiado, y a los obreros—al menos a los socialistas—les parece muy poco, pues ellos no quieren participar de la ganancia patronal, sino que aspiran a abolirla. Pero si esta tesis puede ser debatida, la de que al salario entraña una compra de la fuerza de trabajo del obrero, no puede ya ser sostenida por nadie. «El vicio de la antigua esclavitud, era considerar al hombre como una cosa. El error de la economía clásica, era equiparar al trabajo con una mercancía» (1). Entonces, entre el obrero y su patrono, ¿qué contrato media?

Los modernos juristas contestan que es un contrato sui géneris, con obligaciones peculiares y contenido especial, que se llama *contrato de trabajo* (aunque quizás, como quiere Gide (2), estaría mejor denominarle *contrato de salariado*), que hoy está reglamentado en las legislaciones de muchos países (3), y que puede de-

(1) ROYO VILLANOVA, ob. cit. t. 2.º, pág. 145, edic. 1909.

(2) GIDE, Curso, pág. 669. V. también la crítica que de ese nombre hace PLANIOL, «*Traité élémentaire de droit civile*», t. 2. n.º 566.

(3) Código del trabajo francés, 28-XII-1910: ley belga 10-III-1900: holandesa 13-VII-1907. Código civil alemán. § 611 a 630. Código suizo de las obligaciones, 1911. En España ha habido algunos proyectos legislativos.

Bibliografía: RICHARD «*Le contrat de travail en droit suisse*».

finirse una convención previa, por la cual el empresario promete al obrero una suma fija y pagadera en épocas determinadas, a cambio de la cesión que el obrero hace de los productos de su trabajo (1).

Ultimamente, a partir del tratado de Versalles (28 junio 1919) se ha dado un gran avance en favor de la reglamentación internacional del trabajo, proclamando que éste «no debe ser considerado como una mercancía» y encargando a la Sociedad de las naciones el estudio de un régimen que asegurase (2) «el libre derecho de asociación para obreros y empleados, el pago de un salario que satisfaga un nivel de vida conveniente, la jornada de ocho horas y el descanso semanal, la supresión del trabajo de los niños y la limitación del de los jóvenes y las mujeres, el principio de salario igual, sin distinción de sexo, para un trabajo de valor igual, el trato de igualdad a los obreros extranjeros, y la organización de un servicio de inspección, para el cumplimiento de las leyes sociales (3). La

BLONDEL «*Le code civil allemand et les ouvriers*». Bull. Soc. Leg. comp. 1906, pág. 86. BROCARD «*Rapport sur le contrat de travail*». Idem 1906. HAUSSENS «*Theorie du contrat de travail*». Quest. prat. 1902. HUBERT VALLEROUX «*Contrat de travail*». BUREAU «*Le contrat de travail et le salariat*». MARTINI «*La notion du contrat de travail*».

(1) BRY, ob. cit. pág. 61.

(2) Art. 427 del Tratado.

(3) Es interesante el preámbulo de la sección 1.^a, parte XIII del tratado:

«Considerando que la Sociedad de Naciones tiene por objeto establecer la paz universal y que esa paz no puede ser fundada más que sobre la base de la justicia social; considerando que existen ciertas condiciones de trabajo que implican para muchas personas, la injusticia, las privaciones y la miseria, lo que engendra un descontento que pone en peligro la paz y la armonía universal, siendo urgente, pues, mejorar esas condiciones, considerando que la no adopción por una nación cualquiera de un régimen de trabajo realmente humano sería un obstáculo a los esfuerzos de las otras naciones deseosas de mejorar la suerte de los trabajadores de su país...

Conferencia de Washington cuyas primeras sesiones se celebraron en los meses de septiembre a noviembre de 1919, acogió muchas de estas proposiciones, que van formando los cimientos de un derecho obrero internacional (1).

15. *Principales preceptos de la moderna legislación del trabajo.* — Veamos ahora cuales son los efectos jurídicos que dimanán del contrato de trabajo.

Durante mucho tiempo, el régimen del trabajo se determinaba exclusivamente según el convenio individual que cada patrono celebraba con cada obrero, ofreciendo este dejar todo el resultado útil de su trabajo en beneficio del patrono, a cambio de un salario que se determinaba obedeciendo principalmente a la ley de la demanda y de la oferta. «Yo abandono a mis obreros a la acción de las leyes naturales» decía un patrono inglés del siglo XVIII.

Pero pronto se reaccionó contra esta doctrina. Medio siglo después, podía ya decir Engel Dollfus, patrono de Mulhouse: «el fabricante debe a sus obreros algo más que el salario» (2). Así surgió la tesis del *paternalismo*, defendida y practicada por Mr. León Harmel en su fábrica de Val-des Bois (3), que pretende equiparar la familia obrera con la familia natural, estableciendo para el patrono la obligación de responder «de todo el bien que puede y debe realizar, así como de todo el mal que puede y debe impedir», facilitando al obrero anciano o lesionado un trabajo compatible con

(1) V. en la obra citada de BRY, pág. 36, los acuerdos sancionados por dicha conferencia. A ella han seguido la de Génova en 1920 y las de 1921, 22 y 23 en Ginebra.

(2) V. GIDE «*Les institutions de progrès social*», pág. 54.

(3) V. DEHON «*Manuel social chretien*». París 1895 y HARMEL «*Catecismo del patrono y del jefe de taller*». (Hay una trad. esp. Valladolid 1891).

su estado, y sirviéndoseles por una caja a cargo del patrono una pensión vitalicia en caso de incapacidad absoluta.

Pero éste y otros ejemplos análogos, sólo constituyen casos aislados y voluntarios de altruismo. La mayoría de los beneficios alcanzados los obtuvieron los obreros, merced a la fuerza que les daba la asociación. Desde que esta fué declarada lícita y ya no se prohibió a los obreros asociarse para sus «pretendidos intereses comunes», la clase trabajadora aprendió rápidamente que «la unión constituye la fuerza» e hizo de la huelga su arma predilecta de combate (que los legisladores concluyeron por considerar lícita (1)). Pero el

(1) En España, la ley de 27-IV-1909 reconoce la licitud de las huelgas, rectificando la legislación prohibitiva anterior: imponiendo la obligación de avisar con cinco días de anticipación en unos casos y con ocho en otros, a la autoridad gubernativa. La doctrina es unánime en todos los países, discutiéndose hoy sólo la licitud de las huelgas de funcionarios públicos.

Las huelgas se dividen en *defensivas* u *ofensivas*, según pretendan mantener las condiciones de trabajo o hacer nuevas conquistas. Hay también huelgas llamadas de *dignidad*, por solidaridad u otro motivo análogo, pero sin peticiones de orden económico. Unas tienen por objeto mejorar el salario, otras reducir la jornada y otras modificar el reglamento de trabajo o las condiciones de la labor. La estadística según BRY, (ob. cit. pág. 534) acusa un 30 a 40 por 100 de huelgas fracasadas, un 20 a 25 totalmente ganadas y un 35 a 50 transigidas. La duración media de una huelga resulta ser de 15 días, compensado las que tiene una duración muy larga, con la generalidad de ellas, en que el paro no excede de una semana.

Del tecnicismo de las huelgas, forman parte algunas palabras especiales: tales los términos *sabotage*, *esquiroles*, *obreros amarillos*, *lock-out*, etc.

Sabotage (de *sabot*=freno) es trabajar despacio y mal: provocar la inseguridad de la industria: destruir los medios de producción. Es táctica de muchos sindicatos revolucionarios y, naturalmente, puede originar actos delictivos. Modalidades de *sabotage*, son la *huelga de brazos caídos* y la *huelga de brazos lentos*.

derecho tuvo que intervenir, para evitar estos conflictos constantes, imponiendo obligatoriamente a los patronos al cumplimiento de los deberes morales que antes sólo tenían carácter voluntario.

He aquí, pues, las principales conquistas jurídicas logradas por los obreros:

En primer término, el contrato individual obligaba a los obreros a buscar, perdiendo mucho tiempo, un patrono que quisiera alquilar su fuerza de trabajo. Hoy existen, en los principales países, *Bolsas del trabajo*, donde se reciben demandas de patronos y ofertas de obreros, facilitando así el poner a ambos en relación directa (1).

En segundo lugar, los obreros rehusaban someterse a condiciones de trabajo que variaban para cada uno. Muchas legislaciones (2) obligan hoy a los patronos

La palabra *esquiroles* es catalana. Designa a los *rompe-huelgas* (*Black-legs* en Inglaterra, *scabs* en Norte América; *Streickbrecher* en Alemania), obreros que no apoyan a los huelguistas y sigue acudiendo al trabajo. El origen de la palabra está en unos obreros de una aldea de Cataluña (*esquirols*) que actuaron en cierta ocasión de rompe-huelgas.

Los obreros *amarillos* son los que están fuera de la asociación revolucionaria y tienen un programa basado en el ahorro y la propiedad del trabajo manual. Tienen una federación que edita en Francia la revista *Jaune*, desde 1904. Aunque muchos creen que con el término *amarillos*, los obreros contrarios quieren expresar que los tales están vendidos *al oro patronal*, el origen de la palabra está, simplemente en una huelga en Monteceau-les-Mines, durante la cual fué apedreado el edificio de los rompe-huelgas, y éstos sustituyeron los cristales rotos por papel amarillo.

Por último, el *lock-out* (literalmente, cerrar por fuera, *cerrojazo*), es una especie de huelga patronal: consiste en cerrar las fábricas, dejando fuera a los obreros.

(1) VARLEZ «*Les bureaux de placement officiels*» Musée sociale, 1906, pág. 26.

(2) Alemania, Austria, Hungría, Suiza, Rusia, Noruega y Bélgica,

que tienen un número determinado de obreros (1) a establecer *reglamentos de taller*, fijados en sitios visibles y sometidos a aprobación de la autoridad administrativa o los inspectores del trabajo. Con lo cual, el trabajo de todos los obreros se hace en condiciones de generalidad (2).

A la misma finalidad, y a la de evitar abusos en casos particulares, propende la práctica de los *contratos colectivos* de trabajo celebrados, no entre un obrero y un patrono sino entre una asociación patronal y un gremio obrero. De esta manera parece que debe lograrse la anhelada igualdad entre las partes contratantes, porque si *un* obrero aislado es más débil que *un* patrono, todos los obreros unidos son igualmente fuertes que todos los patronos asociados. Muchas legislaciones acogen estas convenciones colectivas, muy frecuentes actualmente (3).

La convención entre patronos y obreros, por otra parte, tampoco puede ser libre. El obrero trasmite su fuerza de trabajo, pero con ciertas limitaciones:

(1) 20 en Alemania y Austria, 10 en Bélgica, etc.

(2) IMBERT «*Des rapports entre patrons et ouvriers dans la grande industrie*». DESROYS SU ROURE «*Le reglement d'atelier et le contrat de travail*». GAZIN «*La nature juridique des reglements d'atelier*».

(3) V. su estudio legislativo en BRY, pág. 338 y sig. Una dificultad tiene en la práctica el contrato colectivo: y es que el gremio suele carecer de solvencia que garantice el cumplimiento del contrato. El régimen de contrato colectivo, como dice GIDE (pág. 677) es un paso para el establecimiento del sindicato obligatorio.

Este último, sin embargo, no ha dejado de encontrar resistencias patronales: «el obrero, decía el patrono Bucck en 1873, es un hombre inculto, poco razonable y no puede ser otra cosa. Nosotros queremos ser en nuestra casa dueños y señores absolutos». Y Stumm sostenía en 1872 que «había que ahogar en germen toda agitación de los obreros, y combatir con fuerza todas sus organizaciones. (V. HERKNER «*La cuestión obrera*» (tr. esp. pág. 139).

En primer lugar, se prohíbe el trabajo a los menores de cierta edad (1), se reglamenta en beneficio de ellos, el contrato de aprendizaje (2); y se limita el trabajo de las mujeres (3). Después, se reduce a cierta duración la jornada de las industrias (4) y se impone el descanso semanal (5). Y actualmente, está internacionalmente lograda la jornada de ocho horas, que era antigua aspiración de los obreros, según expresaba la conocida canción inglesa:

«*Eight hours to work, eight hours to play
Eight hours to sleep, eigh shilling a day*»

«Ocho horas de trabajo, ocho de recreo, ocho de descanso, y ocho chelines de jornal».

Además, la minería y otras industrias peligrosas, son objeto de reglamentación especial.

(1) En España, la ley de 13-III-1900 prohíbe todo trabajo a los menores de 10 años: el trabajo nocturno a los menores de 14. La Conferencia de Wasinghton preconizó la prohibición absoluta de trabajo nocturno para los menores de 18 años: y todo trabajo, a los menores de 12.

(2) V. HAYEM y PERIN «*Traiti du contrat d' apprentissage*». CONSTANT «*Code manuel de l' apprentissage*». LUCET «*De l' apprentissage dans l' industrie*». DUVAL-ARNOULD «*Apprentis et jeunes ouvriers*». FOUQUÉ «*La crise de l' apprentissage*».

(3) Casi todos los países limitan su jornada: España (ley citada) prohíbe el trabajo nocturno a las menores de 23, y a todas los trabajos que puedan perjudicar su moralidad. Se prohíbe, además, el trabajo de la mujer durante cierto tiempo inmediato al parto (seis semanas antes y seis después, según la Conferencia de Wasinghton).

(4) El R. D. 3-IV-1919 implantó, en España la jornada legal de ocho horas en la industria, a la que la Conferencia de Wasinghton dió carácter internacional. La ley de 4-VII-1918 estableció la jornada mercantil.

(5) En España, ley de 3-III-1904. Se exceptúan de este descanso determinadas industrias: pero se prohíbe siempre a las mujeres y a los menores de 18 años.

En cuanto al patrono, tampoco es libre de ofrecer el jornal que quiera. Mientras que, en otro tiempo, era frecuente establecer un salario máximo, en beneficio, según se decía, del consumidor, hoy se va generalizando la imposición de un salario mínimo, (en Australia, por ejemplo, existe el salario mínimo de ocho chelines) (1). Además, se prohíbe imponer el pago en especie (*truck-system*) e imponer a los obreros la adquisición en los economatos (2). Otras leyes regulan el lugar del pago (prohibiendo hacerlo en las tabernas) y la época del pago (imponiéndolo semanalmente), prohibiendo además hacer retenciones de salarios, y dictando reglas para que no pueda ser embargado judicialmente.

Pero la obligación del patrono no termina con pagar el salario. Se le obliga también a indemnizar los accidentes sufridos por sus obreros. Porque es lógico que a necesidades nuevas, leyes nuevas; a un nuevo estado social, otra organización legislativa. Y al surgir como una consecuencia de la moderna renovación industrial, el aumento del riesgo profesional «en tales proporciones que la pérdida de la vida o el percance de una lesión, es para el operario un simple accidente de su habitual faena» (3) el derecho tuvo que reaccionar,

(1) En 17 de septiembre de 1790, ya se presentó a la asamblea nacional de Francia la petición de una tarifa mínima de salarios.— Los empleados del Estado tienen siempre, en general, su salario mínimo determinado.

(2) El *truck-system* (pago en especies) o la imposición de comprar en economatos, se prestan a abusos en cantidad o calidad por parte de los patronos. V. VERMALE «*Truck-system et amendes*» (Quest. prat. de leg. ouvr. 1901. pag. 97: LEGUAY «*La Legislation contre le Truck-system en Belgique*».

(3) «*Accidentes del trabajo*» Bibl. «Las leyes». A. OSSORIO GALLARDO. Introducción. Pag. 4, Madrid 1902.

y modificarse para buscar una solución a este problema.

Las leyes tradicionales, hijas de los principios individualistas, sostenían que sólo tiene la obligación de indemnizar «el que por acción o por omisión, causa daño a otro, interviniendo culpa o negligencia» (1). Si un obrero, pues, se lesionaba en el trabajo, sólo tenía derecho a una indemnización en el caso de que demostrara que por parte del patrono había existido negligencia o culpa (2). La prueba de esto, naturalmente, correspondía al obrero; y como resultaba casi siempre imposible, los inválidos del trabajo eran brutalmente arrojados a nutrir las filas de la indigencia (3). Con propósito de favorecerles, se ideó el principio de la *inversión de la prueba*, por el cual la causa originaria del accidente se reputa ser la culpa del patrono, en tanto éste no pruebe lo contrario (4). Pero esta solución no llenaba las aspiraciones de los obreros. Surgió después la doctrina de la *culpa contractual* (5) que sostuvo que el patrono, puesto que, *arrienda* los

(1) Art. 1902 del Código civil español.

(2) «El daño que home recibe por su culpa a sí mismo debe culpar por ello» (ley 22, tit. 34. Past. VII), «*dannum quod quis sine culpa sentit, sibi et non altere debet imputari*» —decía ya el derecho romano.

(3) Los Códigos Civiles trataban de suplir esto por la institución de *alimentos* (art. 142 y sig. del español), que tienen el deber de prestar los parientes del indigente: pero como según el art. 146, ese deber es proporcional al caudal del obligado a cumplirlo, en la práctica, los obreros no tienen de quien solicitarlo.

(4) En este sentido, defendido por SAUSET y SAINTELETTE, se inspiró la ley suiza del 77 y la germana del 71: V. contra, LÓPEZ PUIGSERVER, discurso en la Academia de Jurisprudencia, 1891.

(5) La defendieron SALEILLES, VASSEUR, VISARI y otros y la reconocieron algunas sentencias de los Tribunales belgas y luxemburgueses.

servicios del obrero, como todo arrendador, debe devolver la cosa arrendada, o sea la salud y la *fuerza de trabajo* del obrero, en el mismo estado en que la recibió, indemnizando en otro caso.

Pero la doctrina que definitivamente se ha abierto camino en todos los países, es la llamada del *riesgo profesional*, en virtud de la cual, el obrero reclama, no sólo el salario necesario para su subsistencia, sino la garantía de su derecho a subsistir el día en que un accidente suprima o disminuya su capacidad de trabajo. Según esta doctrina «es equitativo y conforme con la equidad natural que los patronos que se aprovechen de las ventajas de la industria, remedien los males que ella ocasiona». «El propietario de una fábrica es responsable de todos los daños causados a un tercero por su industria. Con más motivo debe serlo de los causados a un obrero, puesto que en realidad el accidente no es más que un daño causado al obrero por la industria a que presta su concurso» (1). Los accidentes, pues, se consideran riesgos inherentes a la industria: deben ser, por tanto, de cuenta de ésta (2).

(1) GARRIGUET «*El Trabajo*» tr. esp. de GARCIA BOTE, t. 2, página 19.

(2) En cierto modo, el patrono que utiliza, por ejemplo, un caballo en su industria, no sólo tiene que alimentarlo, sino también pechar con el gasto que produzcan sus enfermedades, y de su «jubilación» cuando la vejez lo haga inútil. ¿Por qué no hacer lo mismo con el obrero?

En fin, cualquier concepto que se tenga, hay que reconocer que, como dice el socialista Gómez Latorre «esa legislación de accidentes... el proletariado la ha hecho suya y por nada ni por nadie se la dejaría arrebatar».

En España, la ley de 30 de enero de 1900, introdujo el concepto de accidentes del trabajo según la teoría del riesgo profesional. La ley vigente es de 10 de enero de 1922.

En ella puede encontrarse el concepto de accidente, de obrero y

Ya se ve, pues, la gran importancia que hoy tiene el derecho obrero y la diferencia que media entre la situación actual y la simple renta de la mercancía trabajo, conforme a la ley de la oferta y de la demanda. Todos los países modernos tienen órganos especiales para preparar esta legislación del trabajo (1) un régimen especial de inspección para velar por su cumplimiento (2) y organizaciones peculiares para resolver los conflictos obreros, sin acudir a la jurisdicción civil ordinaria (3).

La situación de las clases obreras, ha mejorado, pues, considerablemente. Sabemos, sin embargo, que no se conforman con esto. Quieren suprimir la empresa privada y recabar para sí todos los beneficios que hoy retienen los patronos. Nos remitimos, sobre este particular, a lo ya expuesto sobre la posibilidad de la supresión del régimen de empresa (Esp. II).

de patrono, a los efectos legales, y la cuantía de la indemnización, según la índole de la incapacidad que sobrevenga.

(1) En España, el Instituto de Reformas Sociales, creado en 28-IV-1903; y posteriormente, el Ministerio del Trabajo.

(2) Misión de las Juntas provinciales y locales de Reformas Sociales (ley 13-III-1900; R. O. 9-XI-1910); y de los Inspectores del Trabajo (Regl. 1-III-1906).

(3) Ley de conciliación y arbitraje 19-V-1908.



Retribución del Estado

(TEORIA DEL IMPUESTO)

1. *Razón de plan.*—A más de los ya examinados, otro elemento queda todavía que reclama un lugar preeminente en la teoría del reparto. Ese elemento es el Estado. Los economistas, sin embargo, prescinden por lo general de ocuparse de este factor, sin duda porque su estudio constituye el capítulo central de otra nueva ciencia, desglosada de la Economía, y que se conoce con el nombre de *Hacienda Pública*. Nosotros tampoco vamos a desarrollar aquí la teoría del impuesto, por esa misma consideración, y porque la materia es harto extensa para ser desarrollada en un espacio reducido. Pero sí queremos hacer mención del Estado, como un elemento esencial de la distribución de la riqueza, que se apropia en forma de impuestos de una parte importante de la renta, de un país, parte que es, en casi todos los pueblos modernos, de un 15 o un 20 por 100 de la renta global (1).

(1) BERNIS presenta el siguiente cuadro: (*La Hacienda española*) pág. 112):

2. *Concepto del impuesto.*—Se entiende por impuesto la exacción de riqueza que el Estado hace a los particulares para el sostén de las cargas públicas, o la participación económica que toma la sociedad en los fines del Estado.

El Estado, en efecto, tiene fines que cumplir. Para ello necesita medios. Y como la sociedad, voluntariamente, no se los dá, él los toma, forzosamente, en forma de impuestos (1).

3. *Diversas clases.*—Algunos tratadistas, como Henri George, según sabemos, pretenden establecer un impuesto único. Pero, las enormes cifras a que ascienden los presupuestos modernos, obligan en todos los países a establecer multitud de tributos. Estos pueden ser personales o reales, según consistan en la prestación de un servicio personal (militar, por ejemplo) o en la entrega de una suma de dinero. Esta, unas veces, buscando que cada uno tribute según sus fuerzas, se hace proporcional al capital (contribución territorial) otras a la renta (utilidades) otras a los gastos (consumos). Aunque se discute cual es más acertada base de

	Renta por cabeza.	Impuesto por cabeza.	El impuesto es de la renta %
España.....	300	44'50	14'83
Inglaterra.....	1.170	84'89	7'26
Francia.....	577	84'61	14'66
Alemania.....	638	49'50	7'75

Pero los datos se refieren a la preguerra; y sabido es que al término de ésta, los impuestos en todos los países, han tenido un formidable aumento.

(1) *Impuesto* expresa el carácter de *imposición*, y no de *voluntariedad*, que tienen tales gravámenes: *contribución* indica la participación con que la sociedad ayuda o *contribuye* a las cargas de Estado: *tributo* es palabra histórica, que viene de los tiempos feudales.

imposición, en la práctica las tres coexisten. También se dividen los impuestos en directos o indirectos: los primeros gravan las fuentes de la riqueza (la propiedad o la industria) y los segundos, su circulación (aduanas, consumos, etc).

Los tratadistas hablan también de impuesto *fijo*, *proporcional* o *progresivo*, según sea la cuota en relación con la base de imposición: impuestos *por cuota* o *por repartimiento*, etc.

4. *Difusión del impuesto.* No entramos en más detalles sobre el impuesto, porque, como hemos dicho, su estudio corresponde a la Hacienda, mejor que a la economía, y aquí sólo damos una sucinta indicación, por razones didácticas. Pero si tenemos que referirnos a un fenómeno, dimanante del impuesto, que tiene gran influencia en toda la vida económica, y es el de su *difusión*.

Esta palabra, aplicada al impuesto por Thiers, está tomada de la física, según la cual llámase difusión de la luz a las reflexiones por las cuales la luz, una vez que ha penetrado en un recinto oscuro por la más pequeña abertura, se esparce por todas partes, e inunda y baña los objetos, haciéndolos visibles. La difusión, pues, es la extensión del impuesto a todos los que mantienen relaciones económicas con el primero que las pagó. Hecho que ya Martínez de la Mata observaba en 1556.

Así, pues, uno es el que *anticipa* el impuesto, y otro el que le *paga*. La contribución territorial la carga el dueño sobre sus inquilinos: la industrial, la esparce el vendedor entre su clientela. El impuesto, en definitiva, recae sobre la masa social y se reparte con la riqueza.

Y no nos es posible extendernos en más detalles, por no invadir el campo de otras disciplinas que tienen sustantividad propia.

LA POLÍTICA SOCIAL

1. *Su concepto.*—Los economistas clásicos (1), al estudiar el régimen de distribución de las riquezas, suelen llegar a una conclusión optimista: cada uno percibe una retribución proporcional a su servicio, y merced a este régimen, la división en clases sociales, la distinción entre *ricos* y *pobres* tiende a disminuir cada día, para llegarse, por la simple acción de las leyes naturales a una sociedad más igual, «en que los ricos sean menos ricos, y en que los pobres sean menos pobres».

En tanto esto no se realizase, la escuela individualista confiaba, para suavizar las diferencias de clases, en la caridad de los ricos para con los pobres (2). Pero

(1) Por ejemplo LEROY BEAULIEU «*Essai sur la repartition des richesses*», cap. XX, pag. 544-552.

(2) En junio de 1889, publicó CARNEGIE en «*Nort American Review*» su artículo «La riqueza». GLANDSTONE en noviembre de 1890, publicó en *Nineteenth Century* «El Evangelio de la riqueza de Mr. Carnegie»; y en el número siguiente se insertaron las opiniones del Cardenal Manning, el rabino Adler y el pastor protestante Hig-Price-Hughes. En abril de 1891, publicó GIBBONS «*La riqueza y sus obligaciones*». Todas estas teorías las ha extractado AZCÁRATE en su libro «*Los deberes sociales de la riqueza*».

Según CARNEGIE hay tres medios de emplear la riqueza: dejarla en herencia: dejarla después de muerte para fines sociales o hacer esto en vida.

este deber social de la caridad, era frecuentemente incumplido. Se proclamó después el deber de la asistencia social en favor de los enfermos o de los indigentes, y algunas legislaciones declararon esa asistencia de cuenta del Estado (1). Pero esa solución, sobre ser siempre incompleta, resulta enormemente cara (2). Y

El, practicamente, dió ejemplo de esta última corriente. GLADSTONE dice que si los ricos invirtieran el 10 por 100 de su fortuna en favor de los pobres, se tendrían al año 3.250 millones de pesetas. MANNING dice que eso es sólo la doctrina del socialismo cristiano. ADLER recuerda el diezmo y el año sabático de los judíos, y dice que eso representaba no una décima como quiere Gladstone, sino la quinta parte de la riqueza: HUGHES, admira a CARNEGIE como hombre: pero contemplándole como representante de una clase especial de millonario, cree que su fortuna representa «un fenómeno anticristiano, una monstruosidad social y un peligro político». «En un país verdaderamente cristiano, los millonarios serían una imposibilidad económica. Son productos artificiales de una organización artificial. Con la creación de las sociedades anónimas y la creciente actividad del Estado, ni hacen falta ni tiene razón de ser. Dejar herencia a los hijos es una carga y un perjuicio. El problema no es distribuir mejor las fortunas, sino impedir que estas se formen».

(1) Dinamarca en 1891: Nueva Zelanda en 1891. Australia en 1908. Parcialmente, Francia en ley 14-VI-905: Inglaterra 1-VIII-908. Unos países comprenden sólo a los ancianos impedidos: otros a los inválidos: la pensión suele variar de 180 a 450 francos.

(2) Según cálculos de BONA (D. Félix) en su obra «*El seguro de vida obrero*», para dar, en España una *peseta diaria* a los ancianos de 60 a 65 años, harían falta 547 millones. «Y si con los 82 millones que cuestan las clases pasivas está reventando el presupuesto nacional, ¿cómo ha de poder con un aumento de más de 500 millones?» (VIGIL MONTOTO «*Los retiros obreros de España y en otros países*» pág. 53). V. también LÓPEZ VALENCIA «*La acción patronal en el problema de los retiros obreros*».

«La asistencia por el Estado—dice LÓPEZ NUÑEZ, es una bella utopía que vendría a convertir el mundo en un inmenso asilo, donde media humanidad, en forma de empleados, cuidaría de la otra media, en forma de acogidos» (*La libertad subsidiada*, pág. 9).

poco a poco, se ha ido formando una *política social* en la cual los necesitados van reclamando *en justicia* lo que antes se les otorgaba *por caridad*, y según la frase de León XIII «los deberes morales se van haciendo jurídicamente exigibles» (1). El progreso jurídico consiste en una ampliación del concepto de tutela por parte del Estado, al cual llega a concebir Ward (2) como un organismo esencialmente ético, sostenedor del equilibrio social. Así ha surgido la política social, encaminada a mantener ese equilibrio mediante la armonía de las clases sociales, o, como dice Hertling (3) «la dirección, fomento y armonía de las aspiraciones de las diversas colectividades del país, por el Estado, guardian de los intereses generales» y en un sentido más estricto, «la obligación que el Estado tiene de proteger los derechos del débil económicamente contra la explotación del más fuerte» (4). Así, el progreso de la política social, consiste en ensanchar la protección a los débiles». «La solicitud creciente en favor de sufrimiento y de la miseria, es uno de los caracteres de las costumbres y del estado social actual» (5). La ley social se orienta cada día más en el sentido de la protección del Estado a los débiles. Es una política de compensación por medio de la cual el Estado como tutor eminente de todos los ciudadanos, apoya a los que con sus propias fuerzas no podrían llegar a adquirir aquél *minimum de bienestar*, que a nadie puede ser negado por ser necesario para la vida, como ha escrito el Sr. López Núñez. Empezó esta

(1) *De rerum novarum*.

(2) WARD «*Pura Sociology*», 3.^a edic. 1903.

(3) HERTLING «*Política social*» trad. esp. de Luis Heinz, pág. 13.

(4) Idem, pág. 16.

(5) LEVASSEUR «*Questions ouvrières et industrielles*», Paris, 1907.

protección por la mujer y el niño: siguió con los obre-
ros: continuó con los anormales fisiológicos y llegó
por fin hasta los delincuentes.

2. *La protección a los consumidores y la protec-
ción a los productores.* — En otro tiempo, la protección
a los débiles se ejercía por medio de una rigurosa po-
lítica del consumo, cuyos principios característicos
hemos estudiado en otro lugar (t. 1, pag. 152 y sig).
Actualmente, como también sabemos, la protección
social se ejerce principalmente en favor de las clases
productoras. Antes, se tendía a fijar un jornal máximo,
para evitar la elevación de los precios: hoy se tiende a
implantar jornales mínimos, para que los obreros pue-
dan vivir de ellos. «Uno de los problemas—ha dicho
D' Avenal— de que nuestra época más se precia de bus-
car solución, es el de saber por qué medios puede me-
jorarse la suerte de la gran mayoría trabajadora, que
no posee herencia que legar ni que recoger, y que no
tiene ninguna, o tiene muy poca participación en la po-
sesión del capital»

En los comienzos de la Economía Política, esta
ciencia había tenido una loca pretensión: «La Econo-
mía se propone—escribe Adam Smith, según ya sabe-
mos (t. 1, pag. 17)—dar al pueblo una buena renta, una
subsistencia abundante, o ponerle en condiciones de
proporcionársela a sí mismo». La moderna política
social no tiene un fin más modesto, pero menos utópi-
co: asegurar a cada hombre ese mínimun de ingresos,
ese mínimun de bienestar, a que, como dijimos, todo
hombre tiene derecho, por ser necesario para la vida. Y
ese mínimun de bienestar, ha encontrado también una
fórmula: «el hombre puede adaptarse a todos los me-
dios de vida—ha dicho Varlez—(1) con tal de que los

(1) VARLEZ «*El seguro contra el paro*». Anales del Inst. Nac. de
Previsión, año 2, n.º 4.

ingresos sean fijos. Los ingresos mayores pueden proporcionar mayores comodidades: pero éstas no existirán como los ingresos no sean regulares».

Lo que importa es, pues, asegurar al hombre un sueldo regular, un ingreso constante que asegure su subsistencia: En el hombre trabajador, el salario natural bastará normalmente para satisfacer las necesidades del obrero y de su familia. Ya hemos visto los esfuerzos del derecho obrero para lograr un justo salario, y para mejorar las condiciones en que se realiza el trabajo.

Con esto y con lo hecho por la política del consumo para facilitar la habitación y el alojamiento, la situación del obrero es generalmente soportable mientras trabaja. Pero el problema más pavoroso que se puede presentar—como ha dicho Carnegie—es el del obrero que, queriendo trabajar, no puede.

3. *El problema social de las clases ociosas.*—Así, pues, la política social se esfuerza en mejorar todo lo posible la condición de los trabajadores. Pero queda el problema de las clases ociosas. Los que no trabajan pueden ser incluidos en uno de estos tres grupos: o no trabajan porque no quieren (problema de la vagancia profesional: o porque no pueden (enfermos o inválidos del trabajo), o porque no encuentran donde (problema del paro forzoso). Del primero de estos grupos no tenemos para qué ocuparnos: Las Casas de refugio y las de mendicidad: centros de trabajos forzados para los incorregibles y de trabajo libre para los cesantes voluntarios, pueden dar la solución al problema (1).

(1) Hoy se estima por todos que la *limosna individual*, aislada, puede contribuir a fomentar la vagancia: de ahí la creación de Asociaciones de Caridad, a fin de que los socorros vayan sólo a los verdaderamente necesitados.

Pero los que no trabajan por incapacidad o por paro, merecen otro trato, y el derecho individualista no se los daba. Por toda solución, la beneficencia pública y la privada se encargaban de atender, caritativamente, a la subsistencia de los pobres. Una copla popular sintetiza gráficamente la solución individualista del problema de la miseria:

*«Me despreciaste por pobre
Y cuatro palacios tengo:
El asilo, el hospital,
la cárcel y el cementerio».*

Y es que, realmente, dentro de esta escuela era preciso que el hombre delinquiera para concederle derecho a un pedazo de pan: era preciso que muriera, para que pudiese disfrutar de un pedazo de tierra: era preciso que su miseria constituyera un peligro social, para que se le asilara, recluyéndolo en una casa de beneficencia...

4. *La solución individualista: el ahorro y el seguro.*—Para evitar estos males, es verdad que los individualistas preconizaban un remedio: el ahorro: gran virtud, por cierto, que aconseja dejar un remanente en los buenos tiempos para resguardo de los días malos, de enfermedades o de paro. Verdad que el ahorro es, en cierto modo, educable, y de ahí la importancia de fomentar, sobre todo, el ahorro escolar, para que, desde la infancia, los hombres se acostumbren a esta virtud. En ese sentido, las mutualidades escolares pueden ser de gran eficacia (1), como todo lo que tienda a pro-

(1) En España, la política de previsión está encomendada al Instituto Nacional de Previsión, fundado por ley de 27-II-1908: el cual ha realizado una eficaz labor en pro del fomento de las mutualidades escolares, las pensiones de retiro y la previsión popular en general.

También la creación de Cajas de Ahorros Postales, facilita mucho el ejercicio de esa virtud.

pagar y a desenvolver el ahorro. Pero nunca será una solución definitiva ni completa, puesto que siempre habrá quien no adquiera hábitos de ahorros, y quien, aun queriendo hacerlo, no pueda.

Hay otra forma de previsión, que es una modalidad del ahorro, que reviste actualmente una importancia especialísima: el *seguro*. Es éste, fundamentalmente, una forma de cooperación, con vistas a la previsión. Nuestra vida está pendiente siempre de lo imprevisto — la muerte, las enfermedades, los incendios — cuyos efectos no pueden ser evitados, pero sí aminorados por un procedimiento muy sencillo: repartir entre muchos el daño que sería fatal recayendo sobre uno solo.

Por ejemplo: supongamos que en un pueblo se asocian los propietarios de fincas urbanas, y convienen en que, si se incendian algunas durante el año, entre todos se repartirán la pérdida, indemnizando al perjudicado.

Admitamos que son 500 los asociados, y que los daños ocurridos al año importan 2.000 duros. Entonces cada asociado pagará 20 pesetas (aunque será más lógico que paguen en proporción al valor de las fincas de cada uno) y así, lo que para uno sería muy grave, repartido entre muchos es insignificante. Esta combinación que acabamos de explicar, se llama de *seguros mútuos*. Pero el seguro se convierte en un negocio de empresa, cuando es *a prima fija*. Supongamos, por ejemplo, que, basado en una experiencia de muchos años, el cálculo de probabilidades permite deducir que

La primera Caja de Ahorros de que se tiene noticia cierta, fué fundada por una dama inglesa, Priscila Wakefield, en 1778. Desde 1810 empezaron a multiplicarse en Inglaterra. En España, la primera Caja de ahorros, unida al Monte de Piedad de Madrid, se fundó en 25-X-1838. Los Estatutos generales de las Cajas de Ahorros son de 13-VII-1880.

el promedio de incendios anuales de un pueblo, no llega al 1 por 1.000 del valor de las propiedades. Entonces, si un empresario consigue que todos los propietarios le paguen anualmente el 1 por 1.000 del valor de sus fincas—una peseta por cada mil del valor—tendrá normalmente bastante para pagar los incendios que ocurran, y aun obtendrá alguna ganancia.

Esto que acabamos de aplicar al incendio, y que es igualmente aplicable a todo daño de las cosas (naufragios, robos, etc.), es adaptable también a los accidentes de la vida del hombre (enfermedades, paro forzoso, etc.) El cálculo de probabilidades permite siempre hallar el promedio, entre mil hombres de días perdidos de trabajo por dichas causas. Y hasta el cálculo de probabilidad de vida media, permite constituir *seguros de vida*, para dejar, mediante una prima convenida, una renta que, a la muerte del asegurado, han de recibir sus herederos (1).

5. *Diversas modalidades de los seguros sociales.*

—Pero aquí vamos a referirnos especialmente a los seguros sociales. Hemos visto que el obrero que quiere trabajar, tiene dos contingencias que preveer: la incapacidad y el paro forzoso. La primera puede obedecer a cuatro causas: accidentes profesionales, enfermedad, invalidez o vejez

La ley de accidentes del trabajo, como sabemos, pone al obrero a salvo del primer riesgo, declarándolo de cuenta del patrono. Verdad que la indemnización es limitada y no resuelve totalmente el problema: pero al menos el obrero ya no muere de hambre.

(1) DELAS Y BENITEZ DE LUGO «*Estudio técnico y jurídico de los seguros*». GOBRÍ «*L' assisurazione in generale*» y otras muchas obras. En la revista «*El Financiero*» publica semanalmente una sección de seguros cuya compilación forma un completo estudio, el distinguido catedrático de la Escuela de Comercio de Málaga, D. Manuel MALLEN.

Contra el riesgo de enfermedad cabe entre los obreros el seguro mútuo, que resulta bastante económico. Contra la vejez, están las combinaciones de la renta vitalicia: una prima moderada, permite a un hombre asegurarse, al llegar a una edad avanzada, una renta diaria, que percibirá ya hasta su muerte (1). La invalidez, propiamente no es un riesgo nuevo: o proviene de vejez, o de accidente, o de una enfermedad crónica. Sólo que en el seguro de enfermedades no suele incluirse la invalidez permanente: y más fácil será, aumentando la prima, que el asegurador acepta este riesgo conjuntamente con el de la vejez.

6. *El seguro voluntario y el seguro obligatorio.* — Ahora bien; lo característico del derecho nuevo, es el establecer todos estos seguros *con carácter obligatorio* para el obrero.

La idea del seguro obligatorio nació en Alemania (ley de 22 junio 1889, modificada en 13 julio 1899). Después ha hecho prosélitos en todos los países. Porque fuerza es rendirse a la evidencia, y el fracaso de los sistemas de seguro voluntario para resolver problemas colectivos, está plenamente comprobado por la experiencia. «Soy un convertido—decía el ilustre Luzzati en el VIII Congreso internacional de seguros sociales de Roma (2). He pasado parte de mi vida defendiendo el seguro voluntario contra el obligatorio, hemos hecho todo lo posible por reunir afiliados, hemos predicado, rogado, esperado... hemos suplicado a los pa-

(1) Un tipo especial de estas instituciones lo constituyen las llamadas *tontinas* en que todos aquellos que se retiran o fallecen antes de la fecha en que deben comenzar a recibir la renta, pierden todo derecho sobre las primas entregadas, que quedan a beneficio de los asociados sobrevivientes.

(2) «Actes du VIII Congrès Int. des assur, soc», tomo 3.º, página 614.

tronos que aseguren a sus obreros, El trabajo ha sido vano. Y he tenido que decir a patronos y obreros: la libertad es una cosa grande y hermosa, pero si no os aseguráis voluntariamente, nos veremos obligados a aseguraros; es horrible la obligación, pero es necesaria, puesto que el número de voluntarios ha sido ínfimo» (1). Por otra parte, el seguro obligatorio no excluye la libertad. Como decía el mismo Luzzati, sólo procura el mínimo necesario para la vida, y llegar desde ahí hasta el máximo, es misión del seguro voluntario.

A este sistema se van incorporando sucesivamente todos los países, y España ha implantado el retiro obligatorio de vejez, por decreto de 23 de enero de 1921 (2).

Ahora bien ¿quién pagará la prima de tantos segu-

(1) «La libertad —decía SIEGFRIED (Cong. Dip. 21-XI-905) no ha dado resultado satisfactorio. Como la mayoría de vosotros, prefiero el seguro libre: pero creo que habrá que llegar a la obligación».

«El seguro, no ya el voluntario o espontáneo, sino el seguro obligatorio jurídicamente impuesto, amplio y comprensivamente organizado, es el régimen que establecido de presente en algunos Estados, adquirirá carta de naturaleza en todos en fecha no muy remota. Nuestros estudios nos inducen a preconizar el seguro obligatorio, y nuestras previsiones de gobernante nos aconsejan ir preparando su implantación en España» (CANALEJAS, disc. cit. pág. 52).

(2) La ley española asegura una pensión de una peseta diaria al obrero mayor de 65 años. Sin duda, la cantidad es poca y la edad exigida es mucha: pero se está en el período de iniciación, en el cual no puede pecarse por exceso.

Nota característica de la ley española es que sólo contribuyen a la cuota el patrono y el Estado: el obrero está exento de ella: pero esto es sólo en el período llamado *de iniciación*, con el propósito de hacer entrar fácilmente a la clase trabajadora por esta nueva modalidad de la legislación social.

El Instituto de Previsión: los Sres. MALUQUER, VIGIL MONTOTO y otros especialistas, tienen escritos sobre el particular numerosos folletos de propaganda y vulgarización.

ros? Según el sistema alemán, se distribuye proporcionalmente entre el patrono, el obrero y el Estado, pues to que, recayendo sobre uno sólo, sería demasiado gravosa. Para hacer contribuir al patrono, hay el mismo fundamento que expusimos al hablar de los accidentes del trabajo: para hacer contribuir al obrero, hay que invocar su propio interés: para hacer contribuir al Estado, hay la justificación que ya daba don Eduardo Dato: «Al Estado se le presenta el dilema de gastar en previsión popular (ahorros, seguros) o en asistencia pública (asilos, hospitales). La suma total es siempre la misma. Alemania después de un cuarto de siglo de experiencia, lo empieza a comprobar prácticamente» (1).

7. *El problema del paro forzoso.*—(2) Más difícil de establecer, es el seguro contra el paro forzoso. La dificultad nace, sobre todo, de la imposibilidad de distinguir el paro forzoso del voluntario, y del consiguiente temor de que este seguro fomentase la vagancia. Contra el paro se lucha, preventivamente, por la ordenación del aprendizaje, y por las oficinas de colocación y bolsas del trabajo. Pero, cuando, a pesar de eso el paro se presenta ¿cómo librar al obrero de sus males?

En este punto el seguro obligatorio no ha llegado a tener todavía más que tímidos ensayos (3). El sistema

(1) DAUO «Discurso en la sesión estatutaria del I. N. de Prev.» Barcelona 28 enero 1912.

(2) THURY «*Le chômage moderne*». VIVIER, DENJEAN, SEGUIN, GUENARD, BELLOM «*L'assurance contre le chômage*». VARLEZ *Les formes nouvelles de l'assurance contre le chômage*. LES CASSES «*El paro forzoso*» (trad. esp).

(3) En 1895, en el canton de Saint-Gall (Suiza); en 1907, en el de Basilea (V. GAILLARD «*L'assurance oblig. en Suisse*». Ref. Soc. 1909. pág. 567.

general es que el seguro lo implanten, con carácter voluntario, o bien los municipios pequeños (en que todos los vecinos se conocen, y ello puede evitar los abusos) o bien los sindicatos de oficios, con ayuda del Estado, o del Municipio, y algunas veces de los patronos (1).

(1) Sobre política social, en general, pueden consultarse: HERTLING «*Política social*». HERKNER «*La cuestión obrera*» (ambos traducidos al español). GIDE «*Les institutions de progrès social*». BRY «*Les lois du travail industriel et de la prevoyance sociale*».

VIII

Teoría de las crisis

1. *Concepto y razón de plan.* (1) — Así como el organismo humano sufre trastornos frecuentes en el estado de su salud, así también suele haber en el orden económico desequilibrios más o menos duraderos, que se traducen en graves perjuicios en tanto no se recobra la normalidad perdida; estos trastornos se denominan *crisis* y suele definírseles «desequilibrios existentes entre la producción y el consumo de las riquezas».

Crisis en el vocabulario médico, significa el punto culminante que alcanza la marcha de una enfermedad aguda, en el cual se decide la mejoría o la agravación del paciente. En el tecnicismo económico, la crisis no es una enfermedad que entra de repente, — como dice Schmoller. — sino «la expresión aguda de la rotación de la ola del movimiento económico». La vida económica, en efecto, parece seguir un movimiento ondulante. Hay «como un desplegamiento de fuerzas que se traduce en tres fases de un movimiento: *alza, crisis y baja*». De

(1) SANROMÁ «*Estudio de las crisis industriales*». MAX WIRTH «*Die Geschichte der Handelskrisen*». WOLF «*Die gegenwärtige Wirtschaftskrisis*». TUGAN BARANOWSKY «*Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England*». BERG MANN «*Die Wirtschaftskrisen Geschichte der Nat. Ökon.* JIMÉNEZ RODRÍGUEZ «*Las crisis económicas*».

trecho en trecho, hay en los pueblos una reanimación en el espíritu de empresa, que se extiende como una ondulación por toda la economía nacional: se extienden las actividades comerciales ya creadas, y se fundan otras nuevas: la actividad industrial va absorbiendo trabajo y capitales disponibles: precios, salarios, beneficios, ahorro, exportación, lujo, consumo, natalidad, matrimonios, todo crece. El numerario de los Bancos es absorbido, y la circulación fiduciaria aumenta: los efectos comerciales se suplantán por letras de complacencia. El interés del dinero se eleva, dada la tensión enorme de la especulación y del crédito. Y en tal estado aparece la crisis.

Suele ésta tener un origen financiero. El papel que reemplaza al numerario, inunda las Cajas de los Bancos de acciones, obligaciones, fondos extranjeros: se eleva el tipo del descuento: se inician maniobras artificiales para contener la baja de los precios.

Al cabo, algún Banco, que en un momento dado no puede hacer frente a sus obligaciones, quiebra. Los efectos se difunden con rapidez, y empiezan a producirse quiebras y más quiebras. Las empresas que no quiebran se ven obligadas a restringir su producción, porque la demanda disminuye, respondiendo al licenciamiento de brazos y a la reducción de los consumos.

Bajan los precios y la sociedad va tomando un aspecto de marasmo y estancamiento. Hay aversión a los negocios: precios, salarios, beneficios, natalidad, todo baja. «Un peso de plomo parece caer sobre las almas y sobre las cosas» (1). Contemplando el panorama español de la guerra y de la post-guerra, se pueden encontrar claros ejemplos de eso que queda dicho... Poco a poco el ritmo de la vida económica se va acelerando,

(1) GAY, ob. cit. II, pág. 217.

y arranca un nuevo movimiento de alza para repetirse el cuadro descrito.

En resumen, toda crisis supone un momento de desequilibrio entre la producción y el consumo. Por eso el estudio de las crisis afecta a la vida económica social, como un momento anormal de ella. En tal sentido la dedicamos ahora nosotros el capítulo final de esta parte del libro.

2. *Causas de las crisis.*—¿A qué obedecen las crisis? Realmente, cuando se observa como la oferta y la demanda rigen el equilibrio del mundo económico, se ve que este equilibrio no puede ser perfecto, y lo que asombra es que, con la división y la especialización del trabajo en los tiempos modernos, los trastornos no sean más frecuentes: en realidad son cotidianas las sacudidas que emanan de ese desacuerdo: pero sólo se llaman crisis cuando tales sacudidas son algo recias: y estas crisis, «aunque desagradables, son bienhechoras, puesto que son necesarias para restablecer el equilibrio» (1).

Así, pues, la especialización del trabajo, su subdivisión extremada, los trastornos que acompañan a toda invención técnica, son factores directos de las crisis: Sismondi ha sostenido que las crisis son efecto de la libre concurrencia, de la falta de plan ordenado en la producción, que puede engendrar su inadaptación a la demanda: e insistiendo en estas teorías, los socialistas esperan que las crisis desaparezcan, o por lo menos disminuyan en cifras ostensibles, cuando se suprima el régimen capitalista y sea abolida la competencia de las industrias privadas.

Hay otra doctrina, que ocupa un lugar especial en la historia de las teorías sobre la crisis. Stanley Jevons

(1) GIDE, ob. cit. pág. 161.

ha tratado de demostrar que las crisis se reproducen regularmente por ciclos de unos diez años (1815, 1827, 1836, 1847, 1857, 1866, 1873, 1882). Esta periodicidad decenal iba relacionada con análoga periodicidad de malas cosechas, lo cual a su vez, dependía de una periodicidad decenal en las manchas del sol. De donde la cuestión de la crisis llegaba a resultar una ley astronómica (1).

Pero claro está que esa teoría no tiene otro interés que el de una mera curiosidad histórica. En realidad, como dice Winter «las crisis pueden ser periódicas ó meteóricas. Como los cometas, tienen una órbita conocida o desconocida. El industrial debe pensar que la crisis vendrá un día u otro, que es preciso armarse de paciencia y ahorrar para cuando llegue ese mal paso. Siempre verdadera la leyenda bíblica de las vacas gordas y de las vacas flacas, conviene imitar la previsión de José» (2).

3. *Sus clases.* — Las crisis se clasifican desde puntos de vista muy diversos: por su extensión pueden ser *parciales, locales, regionales, nacionales o universales*; por la índole de las industrias afectadas, *mineras,*

(1) Stanley Jevons (hijo) ha adaptado esas teorías a las modernas observaciones astronómicas en un artículo de la *Contemporary Review* (agosto de 1909). Años de crisis han sido últimamente 1890, 1900, 1907 y 1920.

(2) WINTER BLANCO «Elogio de la inquietud» pág. 169.

En realidad, las crisis pueden obedecer a causas muy diversas: el haber pasado de moda los tulipanes, originó en Holanda la crisis de 1637; las especulaciones de Law, motivaron en Francia la de 1720; las guerras napoleónicas, la de 1815; los desórdenes políticos derivados de la última guerra, motivaron las crisis de Rusia y Alemania; la depreciación de la moneda y la elevación del precio de la mano de obra, han motivado las crisis actual en muchas naciones. Cada invento lleva aparejado una crisis, aunque sea parcial (la imprenta motivó una crisis para los copistas, la locomotora para los arrieros, etc.)

agrícolas, fabriles o manufactureras, de transportes y comerciales.

En realidad, todas las crisis se pueden incluir en uno de estos dos grupos: o son *crisis de superproducción*, ocasionadas por falta de demanda, de salida de los productos, o *crisis de déficit*, de falta de uno o varios productos, como ocurre en los años de hambre, y en las épocas de malas cosechas.

4. *Sus remedios.*— Los tratadistas de política económica han discurrido mucho sobre los posibles remedios a las crisis (1). Los *cartells* y los *trusts*, regulando el mercado, tienden a evitarlas: el aumento de la cultura comercial, la ordenación de los transportes, el saneamiento de la moneda y la prudente circulación fiduciaria, pueden también contenerlas. Pero, en resumen, como queda indicado, el remedio de las crisis está en la previsión, que deriva de la prudencia. Con las crisis hay que contar siempre, haciendo en los años prósperos alguna reserva para cuando hayan de venir. Juglar ha estudiado un síntoma precursor de las crisis, que la experiencia posterior parece haber confirmado: es la comparación de la recaudación de los Bancos y de su cartera. «Cuando la primera, después de rápido ascenso, comienza a bajar, y la segunda después de haber bajado comienza a subir de nuevo, la crisis estalla». Esto se repite con cierta periodicidad, y por eso es preciso que el industrial esté siempre alerta.

(1) SAY sostenía que el exceso de producción no motiva nunca una crisis, siempre que se reparta por igual entre las distintas industrias, lo que motivaba la llamada ley de las *salidas*: «los cambios que hacen los productores de sus propios productos por los ajenos, les ofrecen lo que se llama *salida*» (ob. cit. pág. 219, t. 1).

CONCLUSION

Ha terminado nuestro estudio.

En el transcurso de él, nos hemos puesto en contacto con todos los problemas capitales de la vida material de los hombres. Se ha pretendido exaltar ésta, y aún se ha dicho por alguien que la Economía viene a constituir como un nuevo Evangelio: «Si San Pablo volviera al mundo—ha escrito un pensador francés—hablaría antes que a nadie a los obreros: Santo Tomás de Aquino enseñaría economía política, y San Francisco de Sales fundaría Sindicatos» (1). En Oriente, sin embargo, parece surgir ahora un nuevo sentido de espiritualismo de la vida, que predica el desprecio a los bienes materiales, y explica que la felicidad está en los placeres del alma, en el cultivo constante e intensivo de nuestro propio «yo» espiritual.

Lo cierto es que la vida atraviesa actualmente por lo que Comte llamaba su «estado positivo», y que las preocupaciones económicas han sido, en estos momentos, traídas a primer plano. «Hay que ganar la vida» es el ansia febril que se escucha, como un ideal por todas partes.

Y hay, en efecto, que aprender a ganar la vida: pero también es preciso aprender a gastarla. Nuestra cultura, hecha de progresos materiales, acelerando el ritmo

(1) A. BECHAUT, en «Le Correspondant», 10 enero 1910.

de la existencia, nos obliga a renunciar a la vida sentimental, a la vida interna, a la vida de meditación y recogimiento. *Lo humano* ha sido preterido ante lo *profesional*. «¡Desventurados los que vivieron las horas cronométricas, sin sentir que una vida se resume en una hora!»

Un pensador español del siglo XVIII, Zabaleta (1), comparaba la vida humana a una vela, y decía que es inútil guardarla en un armario.

Huyamos de la vida quieta, y ante la preocupación de lo material no olvidemos de inflamar, de vez en cuando, nuestro espíritu:

MÁS VIVE QUIEN MÁS ARDE.

FIN

(1) Lo dió a conocer AZORIN. Lo recuerda también WINTER en su obra tantas veces citada: «*Elogio de la inquietud*» pág. 35.

APÉNDICE

LA VIDA ECONOMICA DEL ESTADO

Hemos examinado en este libro el panorama de la vida económica de la sociedad, objeto de esa ciencia que suele denominarse *Economía Política*. Al lado de ella, hay otra ciencia a la que hemos hecho repetidas alusiones, y que se llama *Hacienda Pública*, dedicada especialmente al estudio de la vida económica del Estado.

Toda sociedad que tiene un fin, necesita de medios para cumplirlos. El Estado tiene desde luego, fines que cumplir, aunque los autores no se pongan de acuerdo acerca de la determinación de estos fines. Sobre el particular hay tres teorías esenciales: una, la del *Estado-policía*, que sostiene que tiene por única misión el mantenimiento del orden público, o sea el cumplimiento del fin jurídico (*teoría individualista*). Otra, la del *Estado-Providencia*, como decía Hegel (*teoría socialista*) que quiere como sabemos, poner en sus manos toda la vida económica de los pueblos. Otra en fin, es la teoría del *Estado-tutor*, que cree que al Estado corresponde, en primer término, el mantenimiento del orden público: pero además, debe hacer— en el orden económico, en el científico, en el moral, en el religioso mismo— «todo lo que el hombre no sabe, no puede o no quiere hacer solo», (Reléase la pag. 74 y sig. del t. 1 de este libro).

Según sea una u otra Escuela la que se practique, los fines del Estado serán más o menos extensos: pero siempre tendrá algunos: y para cumplirlos, necesitará *medios*. Esos medios pueden ser personales y reales. El Estado necesita funcionarios, edificios, instrumentos... En síntesis, el Estado necesita *dinero* (con el

cual todos esos medios pueden ser proporcionados). Así surge para el Estado una vida económica, objeto de esa ciencia especial, la Hacienda Pública, que estudia las necesidades del Estado y los medios de satisfacerlas.

¿Qué medios son éstos? Un Estado puede proporcionarse fondos por iguales procedimientos que un particular, a saber:

1.º Siendo *propietario*.—El Estado, en efecto; posee algunos edificios, algunos montes, algunas minas... Pero con esto está muy lejos de cubrir sus gastos.

2.º Siendo *industrial*.—El Estado ejerce algunas industrias: por ejemplo, en muchos países, la de los transportes ferroviarios; en España la de la lotería, la de las cerillas, la del tabaco (aunque sea de una manera indirecta). Como, según sabemos, el Estado es un mal administrador, no se atreve, por lo común, a afrontar la competencia con los particulares: y generalmente, ejerce sus industrias en régimen de monopolio. Pero estos ingresos no le bastan tampoco.

3.º Un particular a quien sus ingresos no bastaran, tendría que acudir al préstamo. Eso hace también el Estado, (con la ventaja, como sabemos, de que generalmente no designa plazo para la amortización, lo cual no preocupa a los tenedores que pueden negociar sus títulos en la Bolsa). Esos préstamos se llaman empréstitos, y constituyen la denominada Deuda Pública. Pero esto, como se comprende, es un remedio anormal o de carácter excepcional, aunque se recurra a él con sensible frecuencia (1).

(1) En diciembre de 1923, la Deuda Pública española ascendía: la consolidada a 12.365.591.463 pesetas; y la del Tesoro a 3.758.075.500.

La Deuda Española ha duplicado en 25 años. Antes de las guerras coloniales era de 6.422 millones, en 1909, antes de iniciar la política africana, de 9.802.

4.º Finalmente, un Estado, como un particular, puede recibir donaciones y herencias. Pero esto tiene carácter excepcional y extraordinario.

Y, puesto que esas formas no bastan para cubrir gastos, el Estado tiene que acudir a dos recursos especiales, que ya no tiene un particular: o se hace retribuir los servicios que presta (enseñanza, justicia, correos. etc.) y que en principio, deberían ser gratuitos para que mejor redundaran en beneficio general: o distribuye lo que le resta para cubrir sus cargas entre todos los ciudadanos, procurando hacerlo en proporción a la potencialidad económica de cada uno. Y surge así la teoría del impuesto, de la que ya en otro lugar hicimos unas indicaciones sumarisimas.

La adaptación de los gastos a los ingresos, se hace en los llamados *Presupuestos del Estado* (y análogamente en los de la Provincia o el Municipio). Los tratadistas discuten si deben ser los gastos los que determinen los ingresos, o si por el contrario deben acomodarse a éstos, como sucede en los presupuestos familiares. Pero en esto, como en todo, hay un problema de ponderación: sin olvidar tampoco que los gastos del Estado, unos son reproductivos, y otros improductivos, aunque resulten necesarios.

En este lugar nos, limitamos a unas indicaciones generales. Para su desarrollo debe ser consultado cualquier buen tratado de Hacienda Pública: en España son los más divulgados los de los profesores PIERNAS, HURTADO PEÑA FERNÁNDEZ, y la traducción de FLORA, y el libro «LA HACIENDA ESPAÑOLA» de BERNIS. Nos abstenemos de recoger la bibliografía extranjera, por su propia extensión y por ser agena a la especialidad de nuestro actual estudio.

ÍNDICE DEL TOMO SEGUNDO

Parte General

LA VIDA ECONÓMICA

(Continuación)

XV

Direcciones del trabajo económico

INDUSTRIA EN GENERAL.- I. ACTOS DE ECONOMÍA DESTRUCTORA

Páginas

1. Ideas generales.—2. Actos de economía destructora: Concepto de las industrias extractivas.—3. La cosecha natural: Especial consideración de la riqueza forestal.—4. La caza.—5. La pesca.—6. La minería.—7. La propiedad de las minas.—8. Sistemas de explotación.—9. Los problemas del carbón.—10. La cuestión del hierro.—11. La lucha por el petróleo.—12. La industria extractiva en España 5

XVI

II.—ACTOS DE ECONOMÍA REPRODUCTORA (INDUSTRIA AGRO-PECUARIA)

1. Concepto general de la industria agro-pecuaria.—2. Leyes económicas fundamentales de las industrias reproductoras.—3. Las condiciones teóricas del trabajo agrícola.—4. Distinta consideración que se ha dispensado a la agricultura.—5. Relaciones entre la agricultura y la ganadería.—6. Política agraria.—7. La riqueza agro-pecuaria española..... 57

XVII

**III.—ACTOS DE ECONOMÍA TRANSFORMATIVA
(INDUSTRIA FABRIL)**

1. Concepto de la industria manufactura y de la fabril.—2. Su evolución.—3. La grande y la pequeña industria.—4. Las leyes del desarrollo industrial.—5. Política industrial..... 103

XVIII

**IV.—ACTOS DE ECONOMÍA CONMUTATIVA (INDUSTRIA
COMERCIAL)**

1. Concepto general del comercio.—2. Concepto del cambio.—3. Origen del cambio.—4. Fases sucesivas del comercio.—Indicaciones históricas.—5. Desarrollo del mercado.—6. Formas del cambio 137

XIX

Elementos auxiliares del comercio

I.—LA MONEDA

1. Razón de ser la moneda.—2. La adopción de metales preciosos.—3. Definición de la moneda y funciones que realiza.—4. Intervención del Estado en la economía monetaria.—5. Teoría cuantitativa de la moneda.—6. La evolución de la política monetaria.—7. Las vicisitudes de la *ratio* y la ley de Gresham.—8. Los sistemas monetarios: I: el bimetalismo.—9. II: El monometalismo.—10. III: el sistema de cambio del oro.—11. Las utopías monetarias.—12. Derivaciones de la guerra en el orden de los sistemas monetarios..... 151

XX

Elementos auxiliares del comercio

(Continuación)

II.—EL CRÉDITO

1. Su concepto.—2. Instrumentos del crédito.—3. Divisiones del crédito.—4. Modalidades especiales.—5. Organos del crédito: Los Bancos: su origen y transformaciones.—6. Operaciones pasivas de la Banca.—7. Principales operaciones activas, con el dinero flotante y con el sobrante.—8. Opera-

ciones propias de Bancos especiales.— 9. Características bancarias de los principales países.—10. Los Bancos de emisión: el billete de Banco.—11. Consideración especial del Banco de España.....	194
---	-----

XXI

Elementos auxiliares del comercio

(Continuación)

III.—EL TRANSPORTE

1. Su concepto y significación económica.—2. Distintas clases de transporte.—3. Origen y desenvolvimiento histórico.—4. Los caminos terrestres: A) las carreteras.—5. B) Los ferrocarriles.—6. La cuestión de las tarifas.—7. El problema ferroviario español.—8. Comunicaciones marítimas.—9. El transporte del pensamiento.—10. Las rutas aéreas.....	234
---	-----

XXII

Elementos auxiliares del comercio

(Conclusión)

IV.—LA PUBLICIDAD

1. Razón de plan.—2. Concepto de la publicidad.—3. Sus clases.—4. Principios psicológicos de la sugestión.—5. Diferentes tipos de anuncios.....	266
---	-----

XXIII

EL MERCADO.—TEORÍA DEL COMERCIO EXTERIOR

(Política comercial)

1. Razón de plan.—2. Instituciones del cambio.—3. Concurrencia y monopolio.—4. Especial consideración de las Bolsas.—5. Teoría del precio: principios fundamentales.—6. La ley de la oferta y la demanda. 7. La clasificación de Neumann.—8. Determinación del precio de concurrencia. 9. El arte de comprar y el arte de vender.—10. Diversas clases de precio. 11. Los index numbers. 12. Misión del Estado.—13. Teorías sobre el comercio internacional: A) Doctrina mercantilista.—14. B) Doctrina de Juan B. Say.—15. C) Teoría de los valores internacionales.—16. Teoría del libre cambio.—17. Doc-	
--	--

trina del proteccionismo.—18. Medios de protección a las industrias nacionales.—19. Especial consideración del régimen arancelario.—20. Estructura del Arancel: el sistema oportunista y los tratados de comercio.—21. El cambio internacional	285
--	-----

Parte especial

LA VIDA ECONOMICO-SOCIAL

I

Las formas del reparto

1. Razón de plan.—2. Formas de justicia distributiva.—3. La teoría del reparto igual.—4. La teoría «a cada uno según sus necesidades».—5. La teoría «a cada uno según su participación en la producción».—6. Elementos que intervienen en la distribución.....	331
--	-----

II

RETRIBUCION DEL EMPRESARIO

(Teoría del beneficio)

1. Concepto del beneficio.—2. Fundamento del beneficio del empresario.—3. La tendencia a la disminución de los beneficios.—4. La teoría contraria al beneficio de empresa: el marxismo.—5. Las teorías sobre la abolición de la empresa privada.....	342
--	-----

III

RETRIBUCION DEL PROPIETARIO DEL SUELO

(Teoría de la renta)

1. Concepto de la renta.—2. Teorías sobre la renta: A) la renta nace sólo de los capitales invertidos en la tierra.—3. B) La renta es consecuencia de la fertilidad natural de la tierra.—4. C): La teoría de Ricardo.—5. La teoría de Henri George.—6. Refutaciones a la teoría de Henri George.....	352
---	-----

IV

RETRIBUCION DEL CAPITALISTA

(Teoría del interés)

1. Concepto del interés.—2. El problema del interés del capital: diversas teorías.—3. Teoría de la productividad.—4. Teoría de la utilización.—5. Teoría de la abstinencia.—6.	
--	--

Teoría del trabajo.—7. Teoría de Bhom Bawerk.—8. Doctrinas que niegan el interés del capital.—9. La supuesta tendencia a la reducción del interés.....	363
--	-----

V

RETRIBUCIÓN DEL OBRERO
(Teoría del salario)

1. Su concepto.—2. Sus clases.—3. Examen especial de los salarios diferenciales: A) sistemas de primas ilimitadas (tarifas Halsey, Willans, York, etc.—4. B) Sistemas de primas limitadas (tarifas Rowan y F. T: tarifas de beneficios proporcionales).—5. La relación jurídica obrero-patronal.—6. Teorías de la venta, del arrendamiento y de la sociedad.—7. Diversas doctrinas que de ellas se desprenden.—8. Teoría del fondo de los salarios.—9. Teoría de la ley de bronce.—10. Teoría de la productividad del trabajo.—11. Consideración especial de la participación en los beneficios.—12. La fórmula de Thunen.—13. La tesis de Walker y Jevons.—14. La doctrina de la sustantividad del contrato de trabajo	373
---	-----

VI

RETRIBUCIÓN DEL ESTADO
(Teoría del impuesto)

1. Razón de plan.—2. Concepto del impuesto —3 Diversas clases.—4. Difusión del impuesto.....	408
--	-----

VII

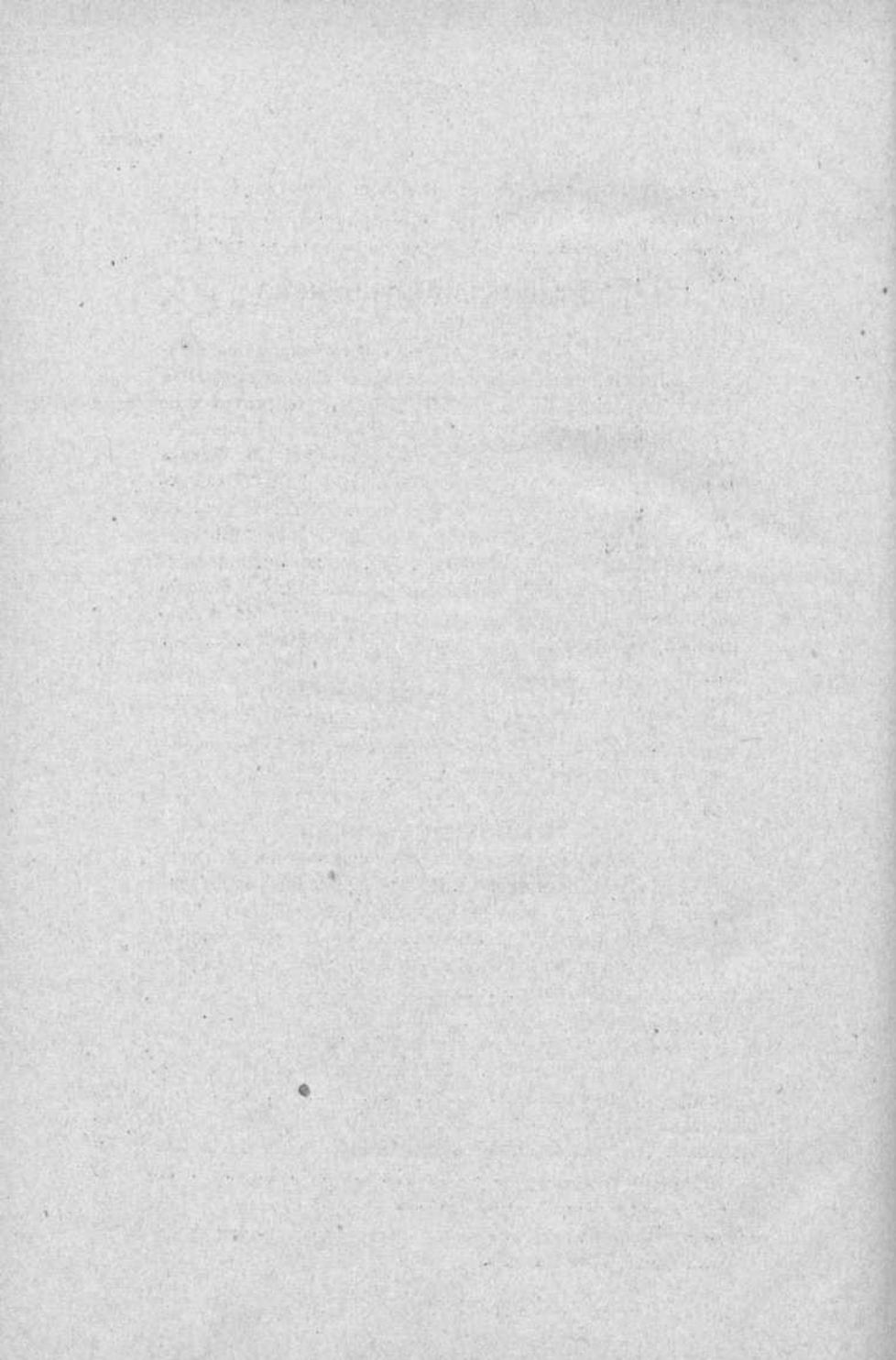
LA POLÍTICA SOCIAL

1. Su concepto.—La protección a los consumidores y la protección a los productores.—3. El problema social de las clases ociosas.—4. La solución individualista: el ahorro y el seguro.—5. Diversas modalidades de los seguros sociales.—6. El seguro voluntario y el seguro obligatorio.—7. El problema del paro forzoso.....	411
---	-----

VIII

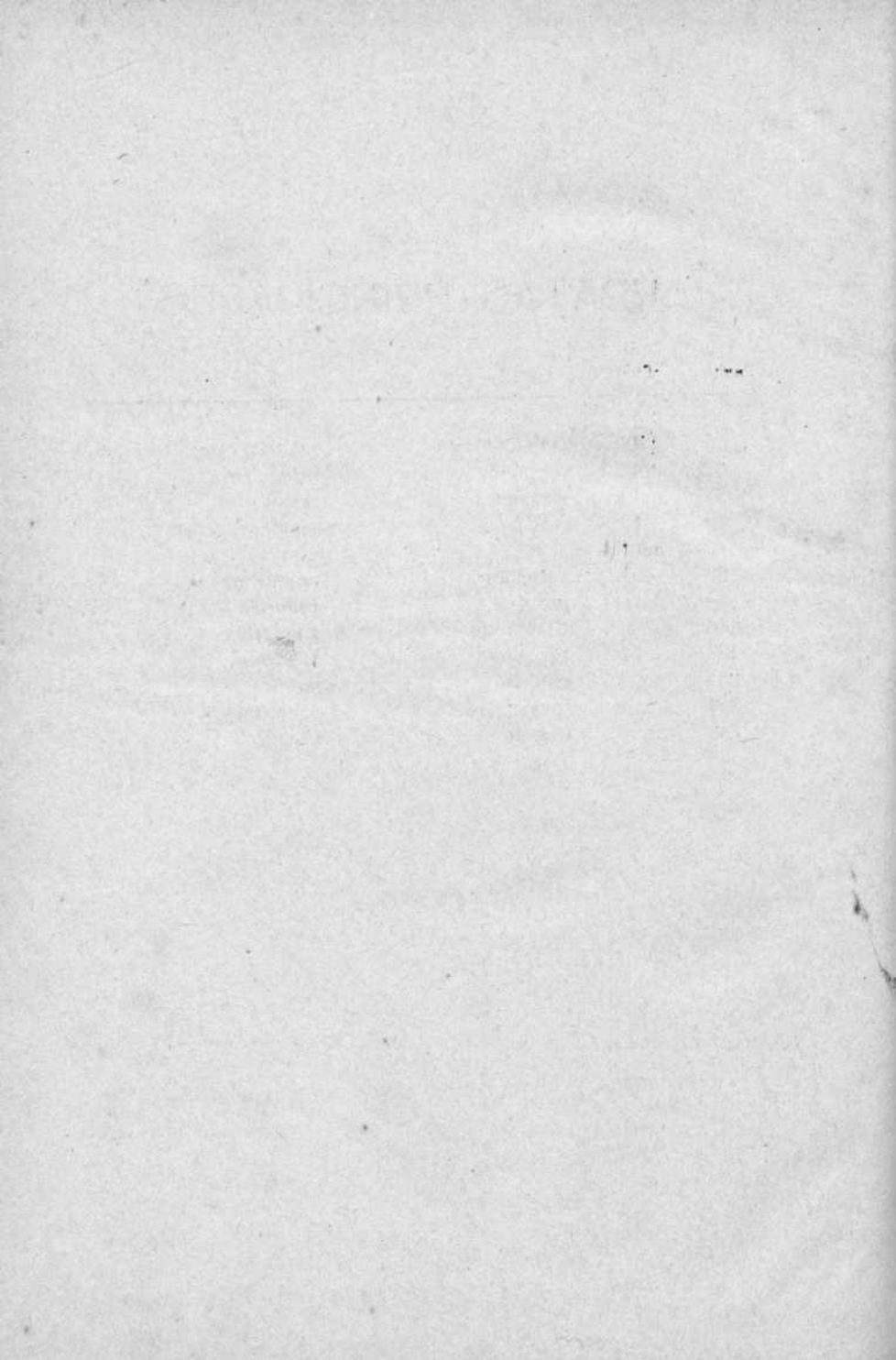
TEORÍA DE LAS CRISIS

1. Concepto y razón de plan.—2. Causas de las crisis.—3. Sus clases.—4. Sus remedios.....	423
Conclusión	428
<i>Apéndice.</i> —La vida económica del Estado (teoría de la Hacienda Pública).....	430
Índice	433
Erratas principales.....	439

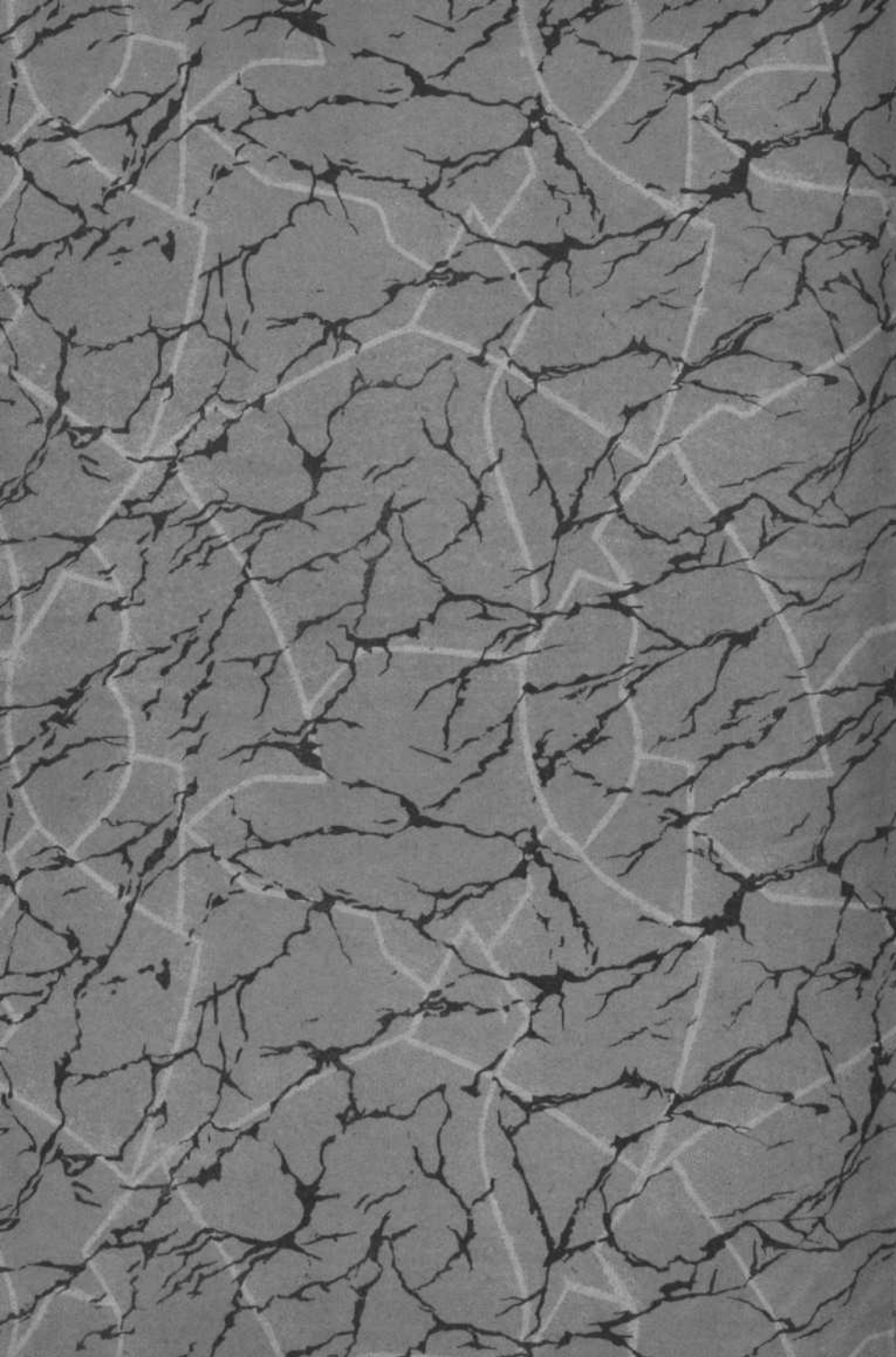


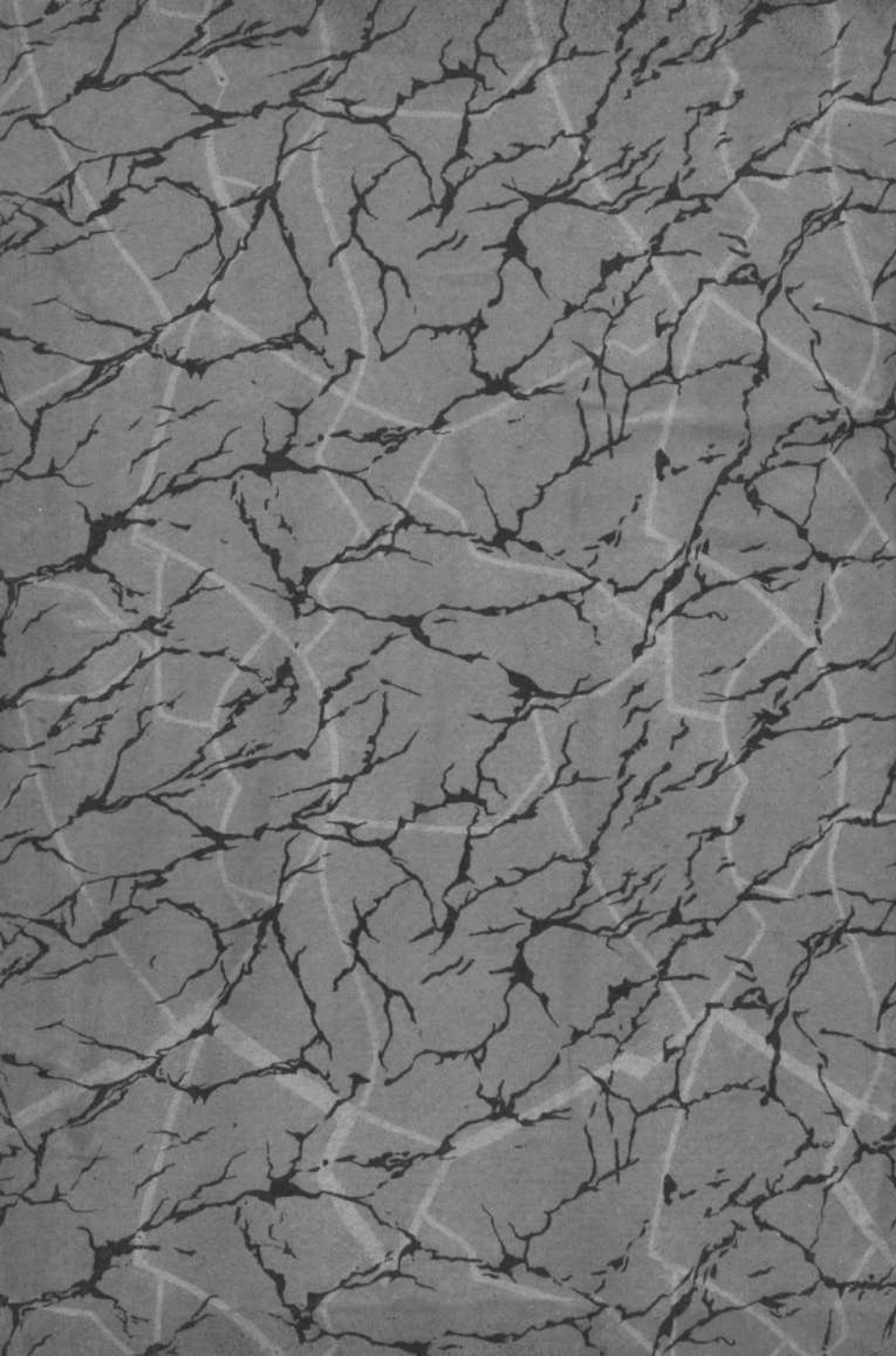
ERRATAS PRINCIPALES

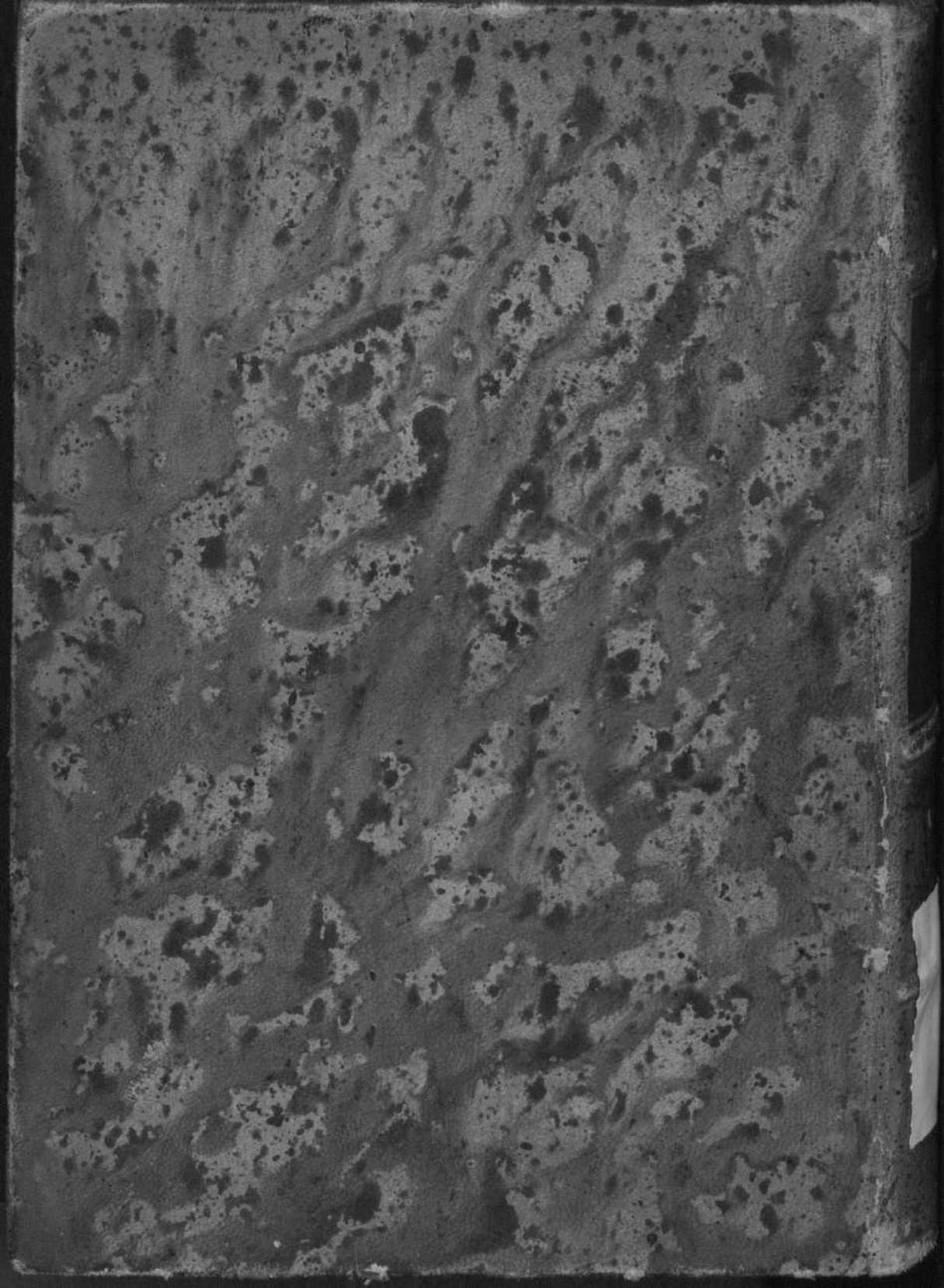
Página.	Línea.	Dice.	Debe decir.
5	18	manufactura	manufacturera
21	nota 2	<i>propiété</i>	<i>propriété</i>
24	19	Avayanes	Arrayanes.
26	10	aluciones	aluviones.
46	nota 1	11 y 12	12 y 14.
90	23	agricultura	apicultura
96	nota 1	<i>propiété</i>	<i>propriété</i>
128	21 y 26	Clapérede	Claparéde
182	14	<i>Clariug</i>	<i>Clearing</i>
234	14	<i>publeis</i>	<i>publics</i>
252	31	revestibles	revertibles
349	nota 3	tratado	Estado











A. CAMACHO

ECONOMIA

MODERNA

2

G 32846