

ECONOMÍA

AS7

st 2072(2)

ALBINO A

BIBLIOTECA DE JURISPRUDENCIA, FILOSOFÍA E HISTORIA

ECONOMÍA

POR

Neumann, Kleinwaechter, Nasse, Wagner, Mithof y Lexis

VERSIÓN ESPAÑOLA DEL ALEMÁN

precedida de un estudio sobre

«EL CONCEPTO DE LA ECONOMÍA Y EL CARÁCTER DE SU CIENCIA»

POR

ADOLFO A. BUYLLA

Profesor en la Universidad de Oviedo

NUEVA EDICIÓN

TOMO II

LA ESPAÑA MODERNA

López Hoyos, 6

MADRID

~~~~~  
**ES PROPIEDAD**  
~~~~~


I

La moneda, por E. Nasse.

1

Concepto y esencia de la moneda.

§ 1.—*La moneda es un objeto que tiene valor en cambio, universalmente deseado; que cumple las funciones de medida, de valor y de instrumento de cambio, de medio de pago y de acumulación de valor.*

Nuestra Economía social se apoya sobre infinitas y continuas comparaciones de valores de cambio; pero como el medio mejor y más fácil de representarse la relación entre cantidades diversas es el de referir estas cantidades a otra conocida, desde los comienzos de una Economía social fundada en los cambios debió haberse hecho sentir la necesidad de un bien cuyo valor fuera notorio a todos, y que sirviera de tipo o de modelo de comparación entre los valores de cambio (1). De la función de la moneda—

(1) Es acertada la demostración que MESSEDAGLIA hace de la simplificación que la moneda determina en los cambios: «La moneda—escribe—substituye una evaluación única, una unidad o término de comparación, a las infinitas que en otro caso existirían, poniendo cada objeto, como término de medida, en—

servir de medio general de cambio—se derivan, bajo dos aspectos, funciones accesorias.

Los cambios no son las únicas transmisiones de bienes en las que la moneda facilita las operaciones. Hay clases enteras de transmisiones o daciones de bienes que, aun cuando exigen el empleo de moneda, no son actos de cambio. Apuntemos, por ejemplo, las prestaciones de resarcimiento de daños, los pagos de penas pecuniarias y de impuestos, los derivantes de relaciones de derecho también, daciones a mutuo, prestaciones de intereses, etc. En todos estos casos, el medio universal de *cambio* se convierte en medio universal de *pago*.

Igualmente, un bien que pueda en un momento servir para la adquisición de todos los demás o para los fines antes apuntados, se puede emplear en conservar con seguridad y comodidad una cosa de un tiempo a otro. La moneda sirve precisamente para desempeñar esta función. Hace mucho tiempo que ésta fue empleada como medio de conservación o *acumulación de valor*, función que tiene su antecedente natural en que es un medio de cambio y de pago.

Es redundante añadir, como muchos hacen, a estas funciones la de ser «representante del valor», puesto que

»frente de los demás. Si se supone, por ejemplo, una serie de 10
 »productos, y que uno de ellos sea moneda, esto es, el modelo
 »general convenido, habría tantas relaciones de valor cuantos
 »fueran los demás productos, o sea en todo; mientras que, si se
 »prescinde de la moneda, las relaciones posibles entre 10 produc-
 »tos serán tantas cuantas provengan de tomar las del producto
 »a su vez como término o unidad de comparación; o lo que es
 »igual, 10×9 , en total 90. Para 100 términos se producirían con
 »igual procedimiento 9.900 relaciones, y en general, las relacio-
 »nes posibles serán tantas cuantas sean las *combinaciones suma-*
 »*rias* que resulten, formando en todos los modos los términos de
 »la serie dos a dos.» (MESSEDAGLIA, *La moneda*.)

cuando obra como medio de *cambio*, o como medio de *pago*, o como medio de *acumulación*, siempre la moneda es representante del valor.

Estas funciones, especialmente la de servir como tipo o modelo del valor, pueden ser realizadas únicamente por un bien que, como valor, sea análogo a los bienes que hayan de compararse o de cambiarse entre sí. En efecto; en tanto dos cosas pueden ser comparadas o referidas la una a la otra, en cuanto tengan entrambas las mismas cualidades, y, por consiguiente, en tanto la moneda podrá ser comparada con otros bienes y servir para conmensurar el valor en cambio, en cuanto sea en sí misma un valor en cambio. Esto mismo se expresa diciendo «que la moneda es una mercancía». Pero la expresión está mal escogida, puesto que en la compraventa suele contraponerse la moneda (precio) a las cosas (mercancías), y esta contraposición, por lo que se refiere a la determinación del valor de la moneda, tiene su importancia y su razón.

La inversión de la moneda responde, es verdad, a las necesidades del cambio y no a iniciativas del Estado; pero no es ésta materia a la cual puede aquél permanecer indiferente; todo al contrario, debe ser, por muchos motivos, regulada por él. Ante todo, es preciso que la ley determine la cosa que debe servir como medio general de pago, porque muchos de los que tiene que hacer o se han de hacer al Estado (penas pecuniarias, impuestos y todos los demás pagos que se derivan de la Economía del Estado), es necesario establecer en qué especie de bienes han de ser efectuados.

Además, es preciso que del medio general de pago la ley haga medio final de cumplimiento coactivo de todas las obligaciones, aun de aquellas que no tienen por objeto una suma de dinero, por cuanto, pudiendo suceder, con

el multiplicarse de las relaciones contractuales y de las sociales, que a un deudor no le sea posible o no quiera cumplir sus obligaciones en la forma específica convenida entre las partes, es necesario que haya una cosa que, mediante su dación, la obligación sea por fuerza cumplida. El Estado, al atribuir al medio general de pago la cualidad de medio general de pago coactivo (o sea de medio de liberación) reconoce la actitud de la moneda para representar a todos los demás bienes. Y esta actitud, en una Economía monetaria desarrollada, es verdaderamente propia de la moneda, en cuanto con ella se puedan tener en cambio todos los demás bienes, y así, con la tradición de la moneda, se transfiere en el receptor un «poder patrimonial general». (SAVIGNY.)

Finalmente, también la cualidad de la moneda, de servir como medida o modelo general del valor, debe ser por la ley reconocida y determinada. Efectivamente, siendo muchos los casos en los cuales la ley prescribe la estimación de los valores de cambio, es necesario que se determine la especie de bienes en los que tal estimación debe ser hecha.

La moneda reconocida por la ley del Estado como instrumento de valor y de cumplimiento de las obligaciones (liberación) y como medida (modelo) del valor, es la *moneda legal* del Estado. Es verdad que la moneda legal no excluye el empleo de otra, ya como medio de cambio y de pago, ya como medio de conservación o de acumulación del valor; pero nadie está obligado a recibir esta especie de moneda en pago cuando no se haya convenido que éste se verifique en una de tales especies, y, aun cuando hubiera habido convenio sobre esto, el deudor puede siempre librarse de la obligación prestando al acreedor los daños e intereses en moneda legal.

2

Objetos empleados como moneda.

§ 2.—Han sido muy diversos los objetos que en los estadios inferiores de civilización se han adoptado como moneda. A menor desarrollo económico respondía el fenómeno de que se prestaban las gentes a recibir en pago únicamente aquellas cosas que tuvieran un valor en uso concreto e inmediato, y que, por tanto, vinieran a satisfacer necesidades universalmente sentidas. Cuando el desarrollo económico es mayor, aquella actitud de las cosas pierde importancia ante la que tienen de servir por sus cualidades como moneda (conservabilidad, transmisibilidad y divisibilidad).

Dejando a un lado el número inmenso de cosas que fueron empleadas como moneda meramente local y pasajera, se puede decir que las cosas que más universalmente han servido para desempeñar esta función han sido, además de los metales, el ganado, las pieles y las conchas.

Grande fue especialmente el empleo que para usos monetarios se ha hecho de los ganados, que han sido la primera moneda de todos los pueblos indo-germánicos. Conocidas son las estimaciones en bueyes, mencionadas en Homero (1), la de los vocablos *pecunia*, *peculium*, *pecu-*

(1) «Pero en el momento del cambio de las armas, Júpiter »priva a Glauco de sentido: eran las de Glauco de oro, las de »Diómedes de bronce. El valor de las del primero era de *cien »toros*, nueve el de las del segundo.»—*Iliada*, canto VI, vers. 291-295. «Aquiles propone el tercer juego, el juego de la dura »lucha, y señala los premios: al vencedor se le dará un trípode »de fuego, al cual se le atribuía por los Aqueos el valor de *doce »toros*. El que perdiera, debería dar una *sierva graciosa, esti- »mada en cuatro toros.*»—*Iliada*, XXIII, 889, 895.

latus, de *pecus* (ganados) (1), y las multas en cabezas de ganado en el Derecho romano primitivo. Muchos datos confirmatorios de esta opinión ofrecen las costumbres de los antiguos germanos.

Las conclusiones de SOETBEER, que recogió y estudió interesantes noticias, son que la *unidad de valor* fue el de una vaca cornuda sana, las cabezas de otras especies.

La poca diversidad en la cualidad de los ganados, y, como LAVELEYE supone, también el apacentamiento en común sobre pastos comunes, facilitaban los pagos en cabezas de ganado (2).

(1) El término inglés *fee* (honorario, retribución de un servicio, multa), no es otro que el antiguo *vee* (ganado) (alemán, *vich*; gótico, *failus*), del mismo significado que el latino *pecus* y del sánscrito *paçu*, animal: palabra que ha permanecido inalterable en la moderna lengua italiana en la frase «*pagare il fio*» (pagar el feudo). Según el profesor THÉODORES, citado por W. Stanley JEVONS (*La moneda y el mecanismo del cambio*, pág. 10), la misma relación de ideas aparece en la palabra griega *κτῆμα*, que significa a un tiempo «propiedad» y «ganado», y que GRIMM refiere a un verbo arcaico *κῆτω* o *κηταιο*, pacer. El filósofo alemán sostiene que idéntica raíz aparece en las lenguas teutónicas y escandinavas: así en el gótico *skatts*, en el alemán moderno *schatz*, en el anglo-sajón *scat* o *sceat*, en el noruego antiguo *skat*, cuyos vocablos significan riqueza, propiedad, tesoro, tasa, atributo, especialmente en forma de ganado. Esta derivación etimológica se encuentra confirmada en el hecho de que el frisón *sket* conserva aun hoy el significado primitivo de «ganado». En el noruego antiguo, en el anglo-sajón, en el inglés, *skat* o *scot* toma el significado especial de «tasa» o «atributo», de donde procede el italiano *scotto* (escote).

(2) LAVELEYE (*De la propiedad y de sus formas primitivas*, cap. XI) muestra cómo el ganado puede servir como medio efectivo de pago para una operación análoga a la de *giro de banca*, realizada por el pastor de ganados en común, según el régimen económico entonces en vigor. No había más que transferir cada cabeza de la cuenta de un comunista a la de otro, al modo como se haría en un Banco, entre los distintos clientes, por un dado peso o valor del metal.

Mucho más limitado es el caso de las *pieles* como moneda. El haber sido muy pronto objeto de comercio, su transportabilidad y posibilidad de conservación, las hacen entre los pueblos cazadores técnicamente más aptas para ser medio de cambio que el ganado vivo.

Pero las cosas que después de los metales tienen, sin duda, mejores condiciones para servir de moneda, son los *cauris*, hace mucho tiempo en uso en vastas comarcas, y hoy en muchas regiones del Asia y del África (*cypsea moneta*). A semejanza del oro y la plata, tienen valor, primero, por su empleo en fines de lujo; después, la facilidad que ofrecen para el transporte, la duración, la uniformidad, determinan en ellos una actitud especial como medio de pago, y esta aplicación aumenta más su valor. En algunos países la moneda de concha se consideró para los pagos pequeños al lado de la moneda metálica.

Entre los metales *no nobles*, los que en la historia de la civilización indo-germánica tuvieron mayor importancia fueron el hierro (antigua Grecia), y el cobre o el bronce (Italia antigua). El metal más útil, el que servía para hacer las armas y los instrumentos de agricultura, debía ser también el primero que se empleara como medio de cambio. Al hierro, que en Grecia se usó como moneda en forma de vasitos y de clavos, sucedió bien pronto la plata (οβολολός) (ὀβελός) (ὀβελίσκος) barra de hierro «clavo,» mientras que en Italia, y especialmente en Roma, se hizo uso del cobre como instrumento de cambio, aleado con una pequeña cantidad de estaño, y más tarde de plomo o de zinc. En el año de 268 antes de J. C. fueron acuñadas en Roma las primeras monedas de plata (1). Más adelante,

(1) PLINIO (*Hist. nat.*, XXXIII, 3): *argentum primum signatum fuit anno ubi conditæ, CDLXXXV, 2. (C) Fabius Cos., quin-*

y a consecuencia de una corrupción del sistema monetario, el cobre fue empleado durante cierto tiempo como medio principal de pago en Rusia y Suecia.

El uso de los metales *nobles* como moneda se registra en Asia en tiempos históricos muy remotos; no sucede así con el bronce, que no se encuentran vestigios de él hasta el siglo V antes de J. C. Del Asia se extendió la moneda por los países mediterráneos y por todos los de la civilización antigua, sin que excluyamos la posibilidad de que, fuera del Asia, el uso de los metales nobles como moneda se haya presentado espontáneamente, puesto que son tales las cualidades monetarias que en ellos se dan, que es evidente que, en donde había oro y plata, su empleo como moneda debió surgir naturalmente.

Estas cualidades son la *duracion*, o sea la facultad de conservarse, sin peligro de deterioración, la *homogeneidad*, en virtud de la cual no importa la clase de oro o de plata con que se fabrica la moneda, lo cual no sucede con los otros metales (por ejemplo, el hierro, que existe en numerosas variedades, de valor distinto, según la mayor o menor cantidad de carbono que contiene), y que quizá no se encuentre ni en metales que tienen la misma composición química, ni aun en ciertos cuerpos *simples* (hierros *alotrópicos*, por ejemplo, el carbón y el *diamante*); y finalmente, su *maleabilidad*, que permite imprimirlas con pequeño gasto cualquiera forma y cuño, y asegurar de este modo la moneda contra las falsificaciones, y su *divisibilidad*, en virtud de la que se acuñan en distintos tamaños, para responder a los grandes, pequeños y medianos actos de¹

que annisante primum bellum punicum; per Livium Drusum tribunum plebis, argento octava eris pars mixta..., diereus nummus percusus fuit LXII annos postquam argentum.

cambio. No son de menor importancia otras cualidades, como la de la belleza exterior, y, en cuanto al oro, su gran peso específico, que también contribuye a evitar las falsificaciones. Tiene asimismo otra cualidad de altísimo interés esencialmente *económico* y procedente de los indicados atributos *físicos*; nos referimos a su *gran valor*, puesto que en casi todos los fines para que sirve la moneda es cómodo y ventajoso que en pequeño peso y volumen contenga un considerable valor, y de aquí la facilidad de transporte, de custodia y de numeración. Debe asimismo hacerse constar que los metales *nobles* tienen cierta *constancia de valor*, que es debida, en máxima parte, a su empleo como moneda, pero que en parte se debe también a su duración. En efecto; como consecuencia de esta cualidad, la cantidad de oro y de plata existente, y que viene continuamente al mercado, es tan grande, que el aumento de oferta determinado por la producción corriente es relativamente pequeño, y, por tanto, los cambios que ocurren en las condiciones de la producción no obran sobre el valor en cambio de los metales nobles sino muy lentamente.

3

Sistema monetario, regalia monetaria, soberanía monetaria.

§ 3.—La disposición de los metales nobles para servir como moneda aumenta notablemente por la monetización o acuñación, y especialmente por el arreglo que el Estado hace del sistema monetario. Cuando el oro y la plata circulan informes (barras, anillos, polvo, etc.), en cada pago se impone la necesidad de probar su grado de finura y de

pesarle. Así circulaban el oro y la plata en los primeros tiempos en que fueron empleados como moneda, y así circulan aun hoy, ya donde no existe sistema monetario ordenado (pagos o pesos de oro o plata en China), o en el comercio internacional, que se hace en forma de barras, lingotes, etc. No es raro, sin embargo, que sobre ellos se imprima una marca o sello, o se acompañen atestados de su grado de finura y de su peso, para que de este modo puedan circular sin necesidad de andar a cada momento en ensayos y pesos. El Estado, dando a las piezas de metal noble una determinada forma y cuño, garantiza que constan de una cierta cantidad (peso) de metal de un cierto grado de pureza, y libra al comercio de la incomodidad de realizar continuamente aquellas operaciones.

La moneda es una pieza de metal, cuyo peso y cuyo grado de pureza es certificado por el Estado.

Esta certificación tiene, naturalmente, fuerza en el Estado certificante, pero su autoridad puede extenderse también fuera de los confines de él; de manera que ciertas monedas pueden ser instrumentos de pago también en Estados distintos de aquel en el cual fueron acuñadas, especialmente en los que no tienen un sistema ordenado y regular.

No es raro, asimismo, que las monedas de un Estado que tenga un sistema monetario ordenado circulen en países menos progresivos, con los que se halla en contacto. Así, los pueblos germánicos, algún tiempo después de su comparecencia en la Historia, se sirvieron de las monedas romanas y bizantinas; así, los viejos duros españoles fueron por largo tiempo la moneda preferida en la China y en otros países del Asia oriental; así, los *thalers* de María Teresa circulan aún hoy en algunos países de Levante. También, en el comercio internacional de los pueblos ci-

vilizados, las piezas acuñadas van adquiriendo una importancia siempre mayor en relación con las barras. Hoy, el país que tiene que saldar su balanza comercial con pagos en el extranjero, exporta no menos monedas que barras, y la nación que recibe aquella moneda no se apresura a fundirla o a acuñarla; la compran generalmente los grandes Bancos de emisión, para cubrir su circulación fiduciaria. De este modo, cuando sobreviene un cambio, las monedas pueden ser reexportadas *in natura*, y sirven mejor que el metal no acuñado, puesto que se ahorran muchos gastos de ensayo y de fusión.

La acuñación por el Estado presenta además otras ventajas, puesto que puede dar a las monedas la magnitud que mejor responda a las necesidades del comercio, y, especialmente, atribuir a algunas de ellas el carácter de moneda con *valor legal*.

El Estado, al proveer por sí mismo a las necesidades monetarias, hace inútiles las acuñaciones privadas. Por otro lado, la libertad de monetización, haciendo más difícil la represión de las falsificaciones, el derecho exclusivo del Estado de acuñar moneda («regalía monetaria», en lato sentido), está perfectamente justificado desde el punto de vista económico-social.

Interesante por más de un concepto ha sido la historia del desarrollo de la regalía monetaria en Alemania.

Los Estados germánicos, formados a consecuencia de la emigración, tomaron del Imperio romano el derecho y el deber de batir moneda y de regular, por medio de leyes, la materia monetaria. Pero mucho antes que perdiera otros esenciales atributos de la soberanía, el Imperio germánico fué dejando escapar el derecho exclusivo de acuñar moneda, y en seguida también el derecho de hacer leyes en materia monetaria. Cuando se formaron los gran-

des Estados territoriales, se apresuraron a restablecer la regalía monetaria y a promulgar leyes conforme a las exigencias de los nuevos tiempos, y, particularmente, después de la guerra de treinta años, procuraron introducir orden en una materia tan confusa, ya con procedimientos aislados, ya mediante convenciones monetarias. La Constitución del actual Imperio ha hecho una distinción determinada por motivos históricos, pero que tiene también su fundamento en la naturaleza de las cosas. La «soberanía monetaria» (*MünrREGAL*), esto es, el derecho del Estado de establecer y regular con leyes el sistema monetario, pertenece, según el art. 4.º, núm. 3, de la Constitución, al Imperio; la «regalía monetaria» (*MünrREGAL*), en sentido estricto, o sea el derecho exclusivo de acuñar moneda, pertenece a los Estados singulares. Los demás Estados de Europa no conocen esta distinción.

En lo pasado, el ejercicio de la regalía monetaria se daba en arrendamiento, bajo la vigilancia del Estado, a empresarios privados. El último hecho de esta naturaleza que ha llegado hasta nuestros días es el de Francia, que arrendó sus casas de moneda a negociantes que, bajo la inspección del Estado, que cobra los derechos de acuñación establecidos previamente, proveen al servicio de la monetización. Miguel CHEVALIER, en su *Tratado de la moneda*, y en el *Diccionario de Economía política*, defiende vivamente este sistema, pero fue abolido por la ley de 29 de Mayo de 1879. Esto indica que también en Francia se reconoce que la industria privada no ofrece ninguna ventaja sobre el ejercicio gubernativo directo, y tiene en contra suya la necesidad de una minuciosa vigilancia por parte del Estado.

Este, en virtud de su soberanía en materia monetaria, determina, en vista de las necesidades y de las exigencias

particulares de los cambios, el llamado *pie monetario*, esto es, el *peso y el título* de las monedas. Sería de desear, ciertamente, que éstos fueran adoptados por el mayor número posible de países, y que la moneda de un Estado fuera recibida en las naciones vecinas como medio de pago. En la antigüedad y en la Edad Media atendía a sus exigencias, adoptando como medio internacional de pago una moneda dada, universalmente conocida y de buen cuño; por ejemplo, las *darikas* de los reyes persas, el *aureus*, y más tarde el *solidus* romano, las monedas de oro de la República italiana en los últimos tiempos de la Edad Media; los *duros* de España, después del desarrollo de la producción del oro en la América española; los *cequíes* de Venecia, los *ducados* de Holanda, etc. Al multiplicarse y al extenderse las relaciones de cambio, esta necesidad de una moneda de poca circulación se hizo naturalmente sentir mucho más. Por eso en estos últimos tiempos se observa que los Estados menores estipulan entre sí convenciones y se juntan en «uniones» monetarias, o bien adoptan el sistema de cualquier Estado de mayor importancia. La historia de Alemania es muy rica en semejantes convenciones, a partir de la Edad Media y llegando hasta la de Viena de 1857.

La más importante de las que hay en vigor es la celebrada entre Francia y las naciones que han adoptado su sistema monetario de 23 de Diciembre de 1865, o sea la Unión latina y la Convención monetaria escandinava de 18 de Diciembre de 1872 entre Suecia y Dinamarca, a la cual se adhirió Noruega en 1875.

A las ventajas que presentan estas convenciones, tales cuales asegurar a la moneda de los varios Estados una más extensa circulación, se oponen ciertos inconvenientes que se resumen en la dependencia en que viene a encon-

trarse el sistema monetario de cada Estado contratante al de los demás que constituyen la Unión.

La experiencia enseña que no se puede contar con una exacta ejecución de esta clase de convenciones. Hay dificultades financieras que introducen el desorden en el sistema monetario de un Estado. Así, la cláusula de la Convención de Viena, relativa a la prohibición de emitir billetes no convertibles, no fue seguida por Austria. Las convenciones monetarias se refieren no solamente a la acuñación uniforme de cierta moneda o de todas las de los particulares Estados, sino también a la recíproca aceptación contractual o de hecho de todas las monedas o de las más importantes. Por efecto de una convención monetaria, y también por el solo hecho de uniformar su sistema monetario con el de los Estados vecinos, puede uno de ellos ser inundado de moneda fiduciaria o de crédito extranjera, y, por lo tanto, de un medio de circulación incómodo o impropio. Esto sucedió en Alemania con los *thalers* austriacos y con la moneda divisionaria italiana, que se introdujo en los mercados de los Estados de la Unión latina, etc.

Por lo dicho se comprende que difícilmente se puede pensar en una gradual extensión de estas convenciones monetarias hasta llegar a un sistema *único* para todos los pueblos civilizados, o sea a la unificación monetaria internacional, como fue en un tiempo proyectada, especialmente en Francia, y para lo cual se verificó en 1687, en París, una Conferencia internacional. Añádase a cuanto venimos diciendo, que la «unidad» monetaria, sus múltiplos y submúltiplos han de ser determinados en relación a las necesidades y a los hábitos del país, así como el sello de la moneda circulante en un país debe ser la expresión y el signo de la independencia nacional.

4

Técnica monetaria.

§ 4.—*Ley.*—Las monedas no se fabrican de metal puro; así las de oro se hacen con una mezcla de oro y de cobre, o de oro, de cobre y de plata, y las de plata con una mezcla de plata y de cobre.

El metal ordinario que se agrega al noble para formar la mezcla amonedable, y también la misma mezcla, se llama *ley*. La cantidad de metal puro que entra en la ley se denomina *fino*. El peso de una moneda se llama peso bruto (*schrot*); el peso de metal noble que contiene, peso neto; la relación de aquél a éste, *título*.

Muy variadas son todavía las opiniones acerca de las proporciones más convenientes de la ley. No hay duda que, con una aleación de cobre, tanto el oro como la plata adquieren más dureza; de manera que, en la moneda formada con estos materiales, el sello es más permanente y el desgaste menor que en las monedas de metal fino.

Según los valiosos experimentos de KARL MARX, la liga más dura para la plata será la de $\frac{5}{16}$ de fino (título, 0,312); y según los experimentos de CAVENDISH y de HATCHETT, el oro más duro es el de 18 quilates (título, 0,70).

Pero, por otra parte, las leyes más bajas ofrecen algunos inconvenientes. Ante todo, a mayor dureza corresponde mayor dificultad de acuñación; la suciedad se adhiere más a las monedas de metal basto que a las de fino, y, en caso de ley baja, el tamaño o *marco* de la moneda tiene un volumen excesivo.

Además, la moneda de bella apariencia es seguramen-

te la fina, que es por esto preferida en los países menos civilizados. Es también de notar, que mientras resulta fácil obtener de un metal noble la liga que se quiere, la operación nueva de afinar el metal de ley baja es costosa. Por estas dos últimas razones, la mayor parte de las monedas admitidas en las transacciones internacionales constan siempre de un título muy alto. Las *darikas*, el *aureus* romano, los *zequines* de Venecia, los *ducados* de Holanda y del Imperio eran de oro casi puro. Por esto SOETBEER propone que para la exportación al Asia oriental se acuñe en Alemania un dollar de oro puro.

En cuanto a las monedas destinadas a la circulación interior, convendrá, para impedir el desgaste demasiado rápido, emplear metal aleado, procurando evitar, por las razones apuntadas, las leyes muy bajas.

La ley en las monedas de oro no fue nunca tan baja como la de las de plata, seguramente porque, dado el gran peso específico del metal amarillo, se conoce con mucha facilidad la flojedad de la ley. En la actualidad son dos los títulos generalmente aceptados en los países civilizados para la moneda de oro: la de 0,900, en uso en la Unión latina, en los Estados Unidos, en la Escandinavia y en Alemania; y la de $\frac{11}{12}$ (decimal, 0,916), adoptada en Inglaterra y Rusia. El primer título fue introducido en Francia, para amoldar el sistema monetario al decimal; el segundo fue planteado en Inglaterra a fines del último siglo, y lo recomiendan con encarecimiento CAVENDISH y HATCHETT. SOETREER hace notar que las experiencias de los dos físicos ingleses fueron hechas comparando la ley por ellos recomendada con una mucho más alta (0,997) y con otra demasiado baja (0,750). A pesar de la mayor dureza de esta última, dichos escritores se inclinaron a la de $\frac{11}{12}$, porque ésta se presta mejor a la acuñación y por-

que las monedas hechas cen ella son menos desgastables. Las monedas de las dos leyes en uso no presentan, por otra parte, diferencias muy ligeras en sus cualidades físicas (1).

§ 5.—*Formas de la moneda:*

1) La moneda debe ser de tal manera que no pueda falsificarse con facilidad, y el mejor medio para lograr esta esencial condición es darle, en cuanto sea posible, un cuño artísticamente perfecto.

2) Es preciso además evitar que pueda ser fraudulentamente disminuída de peso. Las monedas llamadas *esqui-*

(1) Para procurarse una moneda intermedia entre las de plata y las de cobre, se ha recurrido en los últimos tiempos a ligas o aleaciones de cobre y níquel, y también de plata y zinc, con las cuales se acuñaron monedas de pequeño *marco*. Suiza ha sido la primera nación que entró por este camino.

La composición de estas monedas es la siguiente:

MONEDAS	CONTIENEN			
	Cobre.	Plata.	Zinc.	Níquel.
De 20 céntimos.....	0,500	0,150	0,250	0,100
De 10.....	0,550	0,100	0,250	0,100
De 5.....	0,600	0,500	0,250	0,100

No siendo posible aislar la plata en esta mezcla sin alterar su apariencia y sin grandes gastos, Bélgica primero, y después Alemania, adoptaron una aleación más simple. La moneda alemana, de 10 y 5 *pfenign*, contiene 0,250 de níquel y 0,750 de cobre.

También las monedas de cobre se han acuñado últimamente con aleación de otros metales. Suiza (1850) y Francia (1859) han batido moneda de cobre con una ley de 0,55 de cobre, 0,54 de estaño y 0,01 de zinc. Las monedas fabricadas con esta liga son más duras y tienen un aspecto más bello. Este ejemplo ha sido seguido en otros Estados (Inglaterra, Holanda, Estados Unidos, Suecia e Italia, y después de 1873 en Alemania).

ladas eran una de las mayores plagas de los tiempos pasados. Uno de los principales cuidados y atenciones de los técnicos es el de asegurar la inalterabilidad del contorno, y esta condición se logra imprimiendo en el contorno una leyenda en hueco como en las monedas alemanas de 20 marcos (*Gott mit uns: Dios sea con nosotros*), en relieve, como en las monedas francesas (*Dieu protege la France*), o solamente grabando signos especiales.

3) La moneda debe ser acuñada de modo que se desgaste lo menos posible: esto se logra con mínima superficie en proporción a su peso, o bien no acuñando piezas pequeñas sino en la medida de las necesidades, o bien ciñendo el cuño con un cordón en relieve a modo de marco.

4) La moneda ha de ser de uso cómodo, y muy especialmente es preciso que las varias clases de ella sean fácilmente distinguibles, y que las piezas no sean ni demasiado grandes ni demasiado pequeñas.

§ 6.—*Igualdad máxima posible entre el contenido real y el contenido legal de metal fino en las monedas circulantes.*—Para asegurar la conservación de un buen sistema monetario, no sólo es preciso que el contenido medio de las monedas circulantes corresponda lo más posible al contenido legal, sino que es necesario también que el peso y el título de cada moneda con curso legal se aparten lo menos que se pueda del peso y del título prescrito por la ley. En efecto; siendo inevitable que el valor de las principales monedas de un país descienda de tiempo en tiempo a la medida de su «valor metálico», y determinándose el valor comercial o «curso» de las monedas por la cantidad de metal fino contenido en las monedas susceptible de fusión, si tienen todas las piezas de una misma especie de moneda, no una cantidad igual de metal, sino que algunas contienen una cantidad igual de éste y algu-

nas mayor cantidad media general, y otras menos, las primeras tendrán un valor legal menor que el «metálico o intrínseco», y en este caso será conveniente fundirlas. Por efecto de esta selección de las piezas mejores, va siendo cada vez menor la cantidad media de metal fino contenida en las piezas de una especie dada de moneda, y a medida que se verifican aquellas selecciones, se suceden tanto más cuanto la medida se aleja de la cantidad legal. Con el término medio de la parte de metal fino, también descende el valor comercial o de «curso» de las monedas, haciendo esto imposible su conversión sin pérdida de metal noble en moneda que contenga la cantidad de fino establecida por la ley, puesto que el valor de las monedas justas, esto es, a pleno peso y a pleno título, será tan bajo como el de las malas, con las cuales circulan con el mismo valor legal. Si el Estado, sometiéndose a este mayor gasto, acuña y pone en circulación monedas nuevas a peso y título justo, estas nuevas monedas, apenas emitidas, no tardarán en ser substraídas a la circulación y fundidas, porque el metal fino contenido en ellas valdrá más en barras que en forma de moneda, que tienen por las causas apuntadas un valor deprimido.

Por eso en los tiempos pasados, cuando no se cuidaban bastante de procurar que las piezas contuvieran la misma cantidad de metal fino, los Estados no supieron encontrar otro remedio que el de bajar la medida del contenido legal de metal fino de la moneda para igualarla con la medida del contenido medio real, que es el que determina el valor de la moneda. El resultado final fue la continua baja del *pie* monetario (1).

(1) De esto ofrece muchos ejemplos la historia monetaria de los varios Estados, especialmente la de Alemania. Notoria es la

Para obviar este peligro es necesario:

1) Establecer un límite máximo de la deficiencia tolerada (límite que se llama «tolerancia»), y antes de la emisión pesar y corregir las piezas de modo que se consiga que se aparten lo menos posible del peso y del título establecido por la ley (1).

baja progresiva del pie monetario imperial ocurrida en los tiempos modernos por la acción de aquella causa. Según la última Ordenanza monetaria del Imperio (1559), el marco de fino daba $10 \frac{12}{67}$ *gulden*. Las convenciones monetarias estipuladas después del siglo XVI en «varios círculos» o «Estados» del Imperio, bajaron siempre más el contenido de fino de las monedas de plata. Según el pie monetario de Zinnai (1607, Sajonia y Brandeburgo), el marco de fino era de $11 \frac{1}{2}$ thalers, o sea $15 \frac{3}{4}$ *gulden*; según el pie de Leipzig (1690, Sajonia, Brandeburgo, Brunswick, Luxemburgo), de dorado, en 1737, el pie imperial daba 12 thalers, o sea 18 *gulden*; según el pie de la Convención (1753, Austria y Baviera), $13 \frac{1}{2}$ thalers (20 *gulden*); según el pie de Graumann (1750, Prusia), 14 thalers (21 *gulden*); según el pie monetario adoptado por el «Círculo» de Franconia, del Electorado y del Alto Rin (1763, 1766), 24 *gulden*. Este último pie se convirtió primero de hecho, de derecho después, y en virtud de la Convención de 25 de Agosto de 1877, en un pie de $24 \frac{1}{2}$ *gulden*.

(1) Con el progreso de la técnica monetaria, la tolerancia puede ser reducida a una mínima fracción. Según la Convención monetaria de Viena (art. 10), debía ser: para las monedas de 1 thaler, de 0,004; para las de 2, de 0,003, siempre que el título de unas y otras fuesen de 0,003. Según la ley monetaria del Imperio de 4 de Diciembre de 1871, era, para las monedas de oro, de 0,0025 en cuanto al peso, y de 0,002 en cuanto al título. Según la Convención latina de 23 de Diciembre de 1865, en las monedas de oro la tolerancia en peso es de 0,001 para las de 100 y 50 francos, de 0,002 para las de 20 y 10, y de 0,003 para las de 5: la tolerancia en título es de 0,002 para todas; respecto a las piezas de plata de 5 francos, la tolerancia en peso es de 0,003, y en título de 0,002; en cuanto a las demás de plata, la tolerancia en peso es de 0,005 en las piezas de 2 y de 1 franco, de 0,007 para las de 50 céntimos, de 0,001 para las de 20 céntimos, y en título de 0,003 para todas. Según la ley inglesa de 4 de Abril de 1870,

La tolerancia debe ser únicamente como un límite máximo de la eficiencia y de la excedencia inevitables, y no servir de pretexto a abusivas acuñaciones. En los tiempos antiguos, cuando la tolerancia solía ser mayor, servía como medio para obtener ganancias, permaneciendo en los límites de la tolerancia en menos o en más, pero emitiendo lo menos posible a peso y título *plenos*.

2) Es preciso que las monedas que por el desgaste pierden una cierta fracción de peso sean retiradas de la circulación.

A este efecto conviene, ante todo, que la ley establezca un límite máximo de pérdida por desgaste, más allá del cual la moneda no pueda servir de medio de pago (1).

Además, es preciso que el Estado retire y refunda las piezas cuyo desgaste haya pasado del límite máximo marcado en la ley.

la tolerancia en peso es de 0,02 gramos para los *soberanos* que tengan 123,27447 gramos de peso, y de 0,01 para los *medios soberanos* que tengan 61,63723 gramos de peso; la de título, 0,002 para ambas.

(1) La ley monetaria del Imperio alemán (4 de Diciembre de 1871) establece este límite máximo de pérdida por desgaste en $\frac{1}{2}$ por 100 para las piezas de 20 y de 10 marcos, y la de 9 de Julio de 1873 fija para las de 5 el 8 por 1.000. La ley monetaria inglesa lo establece en 6,3 por 100 para los *soberanos* y en 8,3 por 1.000 para los *medios soberanos*. La legislación monetaria francesa no fija ningún máximo de tolerancia por desgaste. La Convención monetaria de la Unión latina de 23 de Diciembre de 1875, y la sucesiva de 5 de Noviembre de 1878, fijan este máximo únicamente por lo que se refiere a la obligación de cada Estado de recibir en las cajas públicas las monedas de los demás, reservándose excluir las piezas cuyo peso se haya reducido en $\frac{1}{2}$ por 100 por bajo de la tolerancia en cuanto a las monedas de oro, de 1 por 100 respecto a las piezas de 5 francos de plata, y del 5 por 100 en las demás monedas de plata.

5

Concepto, determinación e importancia del valor de la moneda.

§ 7.—1) La expresión *valor de la moneda* contiene conceptos muy diversos. Comprende la relación entre el valor de la moneda metálica y el del metal noble de que consta, y la relación entre el valor de la moneda y el de todos los demás bienes, relación que constituye, propiamente hablando, «el valor de cambio» de la moneda.

La distinción especialmente hecha por los juristas entre *valor nominal* (NAMWERTZ), «*valor metálico*» o «*intrínseco*» (METALWERTH), y «*valor de curso*» o «*comercial*» (CURSWERTH) de la moneda, se refiere solamente a la relación entre la moneda acuñada y el metal basto. En efecto, *el valor nominal* es, según SAVIGNY, el que por voluntad de quien la emite debe ser atribuido a cada pieza acuñada. Como ningún Soberano puede evidentemente pensar en establecer una relación fija y constante entre el valor de la moneda que emite y el de todos los demás bienes, puesto que para ello debería comenzar por formar una tarifa de precios de todos los productos y de todos los servicios, el valor nominal no puede referirse más que a la relación que se quiera establecer entre el valor del metal acuñado y el del metal basto. Mas también, por lo que respecta a esta relación, el Estado, en cuanto a la moneda en «pleno curso» o *corriente*, no hace más que declarar que en una moneda dada se contiene una determinada cantidad de metal noble. Por lo tanto, *el valor nominal de la moneda en pleno curso o corriente es la cantidad de metal noble que el sello de la misma*

enuncia (GOLDSCHMIDT). El Estado, sin embargo, puede mantener también en circulación cierta cantidad de moneda de un valor legal superior al de su contenido de metal, o sea a su «valor metálico» o «intrínseco» (moneda de *crédito*, moneda *divisionaria*). Para esta moneda el *valor nominal* será *la cantidad de metal noble que la moneda debe representar en la circulación*. En su consecuencia, para la moneda en pleno curso o «corriente» el valor nominal debe coincidir con su contenido de metal noble, o sea con su valor «metálico» o «intrínseco»; en las monedas de crédito o «divisionarias», el valor nominal debe ser mayor que el valor metálico. Finalmente, el *valor comercial* o de *curso* de una moneda *es la cantidad de metal noble que con ella se compra*.

De mayor importancia, desde el punto de vista económico social, es *el valor en cambio* de la moneda, o sea *su poder adquisitivo respecto a todos los demás bienes*. En resumen, por valor de «la moneda» sin más debe entenderse únicamente su «valor en cambio».

§ 8.—2) Las antiguas y confusas doctrinas según las que el valor en cambio de la moneda dependía de una inexplicable noción imaginaria de los hombres o del arbitrio del Soberano, sobre cuyas ideas se fundaba la teoría cambística de la moneda, han sido abandonadas en los tiempos actuales. Sólo de un modo indirecto el Estado puede ejercer cierta influencia sobre el valor de la moneda, puesto que la política monetaria, ya determina aumento o disminución en la demanda de uno o de entrambos metales finos, ya hace subir el valor en cambio de la moneda por sobre el valor del metal noble en ella contenido.

El valor en cambio de la moneda metálica se determina por la demanda y por la oferta, y a su vez éstas son, en definitiva, fijadas por aquellos mismos factores que

constituyen el valor en cambio de los demás bienes: la utilidad que la moneda metálica tiene para los fines económicos del hombre (valor en uso), y la dificultad de adquisición o de producción.

De acuerdo con lo dicho, puede asegurarse que la moneda metálica no es una medida *invariable* del valor.

Sólo podría serlo un bien cuyo valor fuera determinado por factores invariables, o lo que es igual, que importara siempre el *mismo* costo de producción y estuviera siempre en la *misma* relación con las necesidades del hombre (valor en uso). Si poseyéramos un bien en estas condiciones, podríamos estar seguros de que al producirse una variación cualquiera en la relación de cambio entre él y los demás bienes, la causa de estas variaciones debiera atribuirse a éstos. Pero es claro que semejante bien no puede existir, porque lo mismo la dificultad que se opone a la producción de una cosa, que las necesidades humanas, para las que sirven los bienes, sufren bastantes variaciones.

Y de esta ley no está exenta la moneda metálica. De donde es preciso concluir que la variación que se produce en la relación del valor de la moneda con el de los demás bienes, lo mismo puede proceder de la primera que de los segundos.

§ 9.— 3) Las variaciones que ocurren en el valor en cambio de la moneda ejercen una profunda acción sobre toda la Economía social. Los daños que son su consecuencia adquieren tanta gravedad, cuanto menos previstas sean sus causas, constituyendo para los unos una fortuna y para los otros una desgracia que exceden del cálculo de precisión. Esta influencia del elemento aleatorio en la Economía social no puede menos de favorecer en el hombre la tendencia a atribuir el éxito económico al hado, a la

suerte, antes que al trabajo y al ahorro, debilitándose de este modo el impulso de la producción y el prestigio de las victorias alcanzadas en la lucha.

Los daños económico-sociales que producen las variaciones en el valor de la moneda, no se limitan a las pérdidas que deudores y acreedores sufren. El progresivo envilecimiento de la moneda determina un excesivo desarrollo del espíritu de especulación y de empresa, que da por resultado final las crisis de producción. Así se observa que, si cuando ocurre la baja progresiva del valor de aquélla, media cierto período de tiempo entre la producción y la venta del producto, verificada la producción, cuando el precio de la cosa sea, por ejemplo, 10, y la venta en época en que este precio sea 12, el productor, además de lo que le corresponde por su trabajo, obtiene una ganancia por el solo hecho del aumento general de los precios ocurrido durante la producción. De aquí el que se origine un impulso en los empleos del capital que concluya por exceder de la medida de la necesidad, por la razón de que, no por consideración a las necesidades, sino por el movimiento general de los precios, se realizará la extensión de la producción. Además, cada aumento de precios provoca especulaciones sobre el mismo aumento; especulaciones que, a su vez, merced al crédito, suelen elevar aún más los precios y provocar a su vez mayor empleo del capital. Por eso se ha observado que los períodos de especulación desenfrenada ocurridos en los últimos tiempos, y las crisis, que fueron su necesaria consecuencia, procedieron, en parte, de la baja en el valor de la moneda. Al contrario, un aumento en el valor de la moneda produce el efecto de apartar a los capitales de las empresas útiles, por cuanto que los capitales empleados en la producción, por efecto de la general rebaja de pre-

cios determinada por el aumento del valor de la moneda, van perdiendo del suyo, y los empresarios experimentan depreciación en sus fondos; y como quiera que, en las condiciones de la Economía social del día, la mayor parte de los negocios se llevan a cabo con capitales tomados a préstamo, se comprende que este progresivo envilecimiento de los capitales haya de perjudicar a los empresarios y de rebajar el espíritu de empresa, lo que produce, como necesaria consecuencia, un período de depresión industrial.

6

Relación entre el valor de la moneda corriente y el del metal noble. Derecho de amortización (acuñación.)

§ 10.—Al tratar de la influencia que los gastos de producción ejercen sobre el valor de la moneda, parece conveniente considerar, ante todo, la relación entre la moneda y el metal noble, y después estudiar éste.

Un Estado que tenga un sistema monetario propio y ordenado, cuando necesite realmente para los cambios un mayor número de piezas amonedables, al convertir un pedazo de oro o de plata en moneda, aumenta el valor en uso de ellos. En esta acuñación, cuando el Estado no bate más monedas que las necesarias a las necesidades del cambio, puede percibir un derecho (derecho de acuñación, *monetización* o *braceaje*—(*brassage* en Francia),—y entonces el valor en cambio de una cantidad dada de metal acuñado superará al de igual cantidad de metal en bruto, al menos en el importe del derecho de monetización. Cuanto más vivamente se sienta la necesidad de moneda na-

cional, tanto más fácilmente podría el Gobierno poner el *braceaje* a una tasa superior al costo puro y simple de la acuñación.

Por el contrario, cuando aquella necesidad no se siente con tanta intensidad, porque el movimiento de los negocios permanece estacionario o porque se provea a dicha necesidad con moneda de otros Estados o con el uso del crédito; si acontece que, por efecto de una balanza de comercio desfavorable, se deban hacer pagos en numerario en el extranjero, en donde la moneda no vale más que como metal bruto, y, por lo tanto, se funde entonces el metal noble, no tendrá en forma de moneda nacional un valor en cambio mayor que el que posea en barras, y no se podrá percibir sobre las ulteriores acuñaciones ningún derecho de monetización.

Por largo tiempo se trató de hacer de la regalía monetaria una fuente de ingreso financiero. Pero como no se conocían las condiciones en las cuales puede esto verificarse hasta cierto punto, y como es difícil que se vean, se ha recurrido a abusos y a medios ilícitos para conseguir el resultado que se pretendía obtener. Hoy es doctrina admitida por todos que no podrá pagarse a precio demasiado caro un sistema monetario bien ordenado, entendiéndose que en esta organización se ha de tener en cuenta, más que lo financiero, el orden económico-social.

Desde este punto de vista, la percepción de un alto derecho de acuñación no parece conveniente, puesto que en tiempo en que dominan los *cursos cambiarios* buenos, favorecería la entrada de monedas extranjeras en el comercio, y, por tanto, la circulación de malos sucedáneos de la moneda.

Con derechos de acuñación demasiado elevados, se producirán inevitablemente profundas variaciones en el

curso de los cambios y en la relación entre el valor en cambio de la moneda y el del metal noble. Se nota, de acuerdo con lo dicho, que cuando se presenten, como suele suceder en los países en los que la necesidad de moneda va en aumento, períodos en los cuales la balanza de pago es desfavorable, el valor de la moneda descenderá en proporción a su valor intrínseco o metálico, y el curso de los cambios sufrirá una variación correspondiente. Mas apenas haya cesado la necesidad de exportar moneda, no tardará en producirse en el curso de los cambios una alza, ocasionada a inconvenientes no menores.

Actualmente la cuestión está circunscrita al punto de si debe percibir un derecho moderado de acuñación, o ésta ha de ser gratuita. En pro de la primera solución militan razones como las siguientes: que debe considerarse como un servicio el que se proporciona a los que llevan a la Casa de Moneda una cantidad de metal bruto para convertirlo en numerario; que en definitiva, el metal vuelve de la fábrica de moneda en forma en que tiene un valor en uso mayor; y especialmente que, cuando no se percibiera ningún derecho de acuñación, pudiera suceder que se batiera moneda, no para satisfacer necesidades del país, sino para fines del comercio internacional, en cuyo caso sería manifiestamente injusto que los gastos de acuñación cargaran sobre los contribuyentes.

Los términos de la cuestión, respecto a la medida del derecho de acuñación, fueron, en estos últimos tiempos, modificados en Europa por la existencia de grandes Bancos de emisión, que se sirven del metal noble en barras para cubrir su circulación fiduciaria. Estas instituciones están en condiciones de comprar el metal noble en ambas formas, esto es, en la de metal bruto y en la de piezas acuñadas, sin que se expongan a sufrir pérdidas en sus

intereses. Pueden, según que las necesidades de los cambios lo exijan, o reexportar en barras el metal noble que hubieran adquirido, o bien acuñarlo para las necesidades de la circulación interna. Se observa que estos grandes Bancos son casi las únicas instituciones que, en condiciones normales, producen la acuñación de moneda corriente nueva (1).

(1) La acuñación es gratuita en Inglaterra desde fines de 1666 (18. Car. II, c. 3): en los Estados Unidos, después de la ley de 2 de Abril de 1792. En Inglaterra, el Banco, a quien le aporta una *onza* de oro *standard* (31,1 gramos de oro al título de $\frac{22}{24}$), con la cual se acuñan 3 libras esterlinas, 17 chelines y 10 $\frac{1}{2}$ peniques, le entrega al contado 3 libras, 17 chelines, 9 peniques; y como el dueño del oro se evita la pérdida que soportaría si se dirigiese a la Casa de Moneda, prefiere vender el oro al Banco a hacerlo acuñar. En Alemania, según la ley monetaria de 9 de Julio de 1873, el derecho de acuñación se fija por el Canciller del Imperio, de acuerdo con el Consejo federal, sin que tal derecho pueda pasar de 7 marcos por cada libra de oro fino (500 gramos), con la cual se tallan 1.395 marcos. Habiendo dispuesto la ley de 14 de Marzo de 1878 que el Banco del Imperio debe cambiar siempre sus billetes por oro en barras al precio de 1.392 marcos por libra de metal fino, no sólo fue una necesidad reducir el derecho de monetización a esta tasa de 3 marcos por libra de oro fino (notificación de 8 de Junio de 1879), sino que las relaciones de los particulares con la fábrica de moneda fueron aún más raras que en Inglaterra, llegando a cesar por completo; porque, después de la reducción del derecho de acuñación, el que posee oro en barras prefiere llevarlo al Banco, obligado a comprarlo al contado en billetes o en oro, antes que aportarlo a la Casa de Moneda, que no lo devuelve hasta después de cierto tiempo.

El costo medio de la acuñación de una onza de oro *standard* fue en Londres, en 1869, 1 $\frac{1}{2}$ peniques, o sea de 0,21 por 100; en Francia es, después de 1854, 6,70 francos por kilogramo (3.100 francos), o sea de 0,216 por 100 del valor. En Francia, el derecho de acuñación se fijó, en 1803, en 9 francos por kilogramo de oro y en 3 francos por cada kilogramo de plata (200 francos). En 1835, tal derecho fue disminuido en un tercio y reducido a

El Estado obraría rectamente proveyendo, mediante un derecho moderado de acuñación o gratuitamente, a la monetización, si por lo que respecta a la conversión del metal noble en moneda se resiste, en tiempos normales, la iniciativa privada. Apenas la necesidad de una mayor cantidad de metal acuñado se haga sentir en el país, el alza del precio de la moneda determinará la acuñación. Por otra parte, no tenemos otro medio de hacer constar tal necesidad, que establecer la relación entre el metal bruto y el acuñado. Acuñar moneda sin que se manifieste la necesidad, y, según norma establecida, como en un tiempo sucedió en Alemania, sería malgastar la riqueza pública.

7

Moneda de crédito. Moneda divisionaria.

§ 11.—En los Estados puede haber una cantidad de moneda en circulación con un valor corriente o nominal superior al intrínseco o metálico (moneda de crédito). Dos son los modos con que puede obtenerse esta clase de moneda.

Puede el Estado atribuir a ciertas monedas un valor nominal superior a su valor intrínseco, o bien puede darles un *curso* de caja superior a su valor metálico con el cual han de ser recibidas en las tesorerías públicas, lo que produce el efecto de hacerle adquirir un valor mayor

6 francos para el oro y a 2 para la plata; en 1850, el derecho de acuñación sufrió una nueva reducción de 1,50 francos para cada kilogramo de plata, y en 1854 se redujo el derecho de acuñación de oro a 6,70 francos por kilogramo.

que el de la contratación privada. En ambos casos es condición necesaria, para que la moneda de crédito tenga este mayor valor, que exista en cantidad limitada. En efecto; como el medio de pago más despreciado expulsa al bueno hasta hacerlo desaparecer, la moneda de crédito, que es peor que la corriente, toma el puesto de una correspondiente cantidad de ésta; de manera que cuando aquélla es emitida en una cantidad igual a la necesidad de moneda que ocurre en un país, la moneda de crédito acaba por ser el único medio de pago.

La causa de este fenómeno es que, cuando los medios de pago exceden a las necesidades del cambio, una parte de las monedas, se funde y se dedica a otros empleos; pero si este límite, señalado por las necesidades del comercio, es traspasado con una moneda de las recientes, que en cuanto a su virtud liberatoria está a la par con la ley de medios mejores, naturalmente la moneda buena será exportada o fundida, y únicamente permanecerá en circulación la que contenga menos metal fino. Pero cuando la moneda de crédito emitida haya excluido del comercio a la *real*, hasta el punto de que ésta no sea sin pérdida substraída a la circulación, por la exportación, la fusión o la tesaurización, se producirá necesariamente una baja en el valor de aquélla, apenas se emita otra, o aun sin nueva emisión, tan pronto como la balanza comercial desfavorable haga necesario el envío de *dinero contante* al extranjero, o así que una perturbación general del crédito determine mayor demanda de especies metálicas corrientes. Esta rebaja no encontrará otro límite que el valor intrínseco de la moneda de crédito.

Dos son las causas particularmente determinantes de las emisiones de monedas de crédito: ante todo, el deseo de contener en el sistema monetario el oro y la plata; des-

pués, la necesidad de tener una moneda divisionaria para los pequeños pagos que no pueden ser hechos en moneda corriente.

La moneda divisionaria no es otra cosa que una moneda de crédito que es medio legal de pago sólo en pequeñas sumas.

Esta especie de moneda es una necesidad en todo sistema monetario, dado que la moneda de cobre debería ser demasiado voluminosa si el valor intrínseco hubiera de corresponder a su valor nominal.

Casi en todas partes en estos últimos tiempos se han reducido a moneda divisionaria los pequeños tipos de plata, y en los países de sistema monetario fundado sobre el tipo oro se ha dado gran extensión a la moneda divisionaria, empleando en esta función todas las monedas de plata.

La experiencia de los abusos cometidos por el exceso de la moneda divisionaria ha hecho que se hayan dictado en la mayor parte de los países diversas disposiciones para prevenirlos. Así la Convención monetaria de Viena (1857) determinó que nadie fuera obligado a recibir en moneda divisionaria cantidades superiores al valor de la moneda corriente mínima ($\frac{1}{6}$ de thaler): la ley monetaria del Imperio dispone que no sea obligatorio recibir una suma superior a 20 marcos, y monedas de níquel o de cobre por más de uno. La ley monetaria inglesa de 22 de Junio de 1816 (56 Jorge III, c. 68) estableció que la moneda de plata es moneda legal de curso obligatorio sólo para pagos superiores a 40 chelines. En Francia y en los Estados que forman la Unión latina, la moneda de plata era al principio un medio legal ilimitado de pago: después de la Convención monetaria de 23 de Diciembre de 1865, la obligación de recibir en pago las piezas de a dos fran-

cos y las demás de plata de marco inferior ha sido reducida a 50 francos: la Convención de 5 de Noviembre de 1878 reconoció este acuerdo por lo que se refiere a los particulares, y elevó la suma a 100 francos en los pagos que se hagan en las Cajas del Estado.

También se han establecido límites a la acuñación en la medida exigida por las necesidades del comercio.

Se comprende, en efecto, que la acuñación de esta clase de moneda haya de proporcionarse a la diversa extensión que se le da en el sistema monetario; por eso debe ser emitida en cantidad mayor en los sistemas monetarios de tipo monometálico de oro, que no en los bimetálicos o de tipo monometálico de plata. En las legislaciones monetarias modernas, la determinación del límite de la acuñación de la moneda divisionaria es hecha por la ley misma.

La ley monetaria del Imperio germánico de 7 de Julio de 1873 (artículos 4 y 5), limita a un máximo de 10 marcos por habitante la emisión de la moneda divisionaria de plata, y a dos marcos y medio el de las monedas de níquel y cobre. En general, cuando más diseminada y menos densa es la población de un Estado, tanto mayor será la necesidad de piezas pequeñas necesarias para las contrataciones; de aquí que Alemania necesite más moneda divisionaria que Inglaterra y Holanda. La Convención de la Unión latina de 1865, a la cual se ha conformado la de 1878, establece en el art. 10 que las altas partes contratantes no podrán emitir piezas de plata de dos francos, de cinco, de 50 y de 20 céntimos, más que por un valor correspondiente a seis francos por habitante. En Inglaterra no existe disposición alguna que limite las emisiones de moneda divisionaria; es verdad que el Banco de Inglaterra sirve de regulador a la circulación de tal mo-

neda. Este centraliza la moneda divisionaria que el comercio rechaza, la conserva y la envía adonde se manifieste la necesidad, y cuando es preciso provoca la acuñación de ella. Cuando las administraciones del Banco y las de la Casa de la Moneda ofrecen confianza, este es el sistema que merece la preferencia; porque no hay otro medio mejor de conocer la necesidad que pueda haber de aquella especie de moneda, y sobre todo es superior a la determinación legal, que en rigor no hace más que fijar un límite máximo.

8

La producción de los metales nobles, e influencia que ejercen sobre su valor en cambio.

1) Condiciones naturales de la producción de los metales nobles.

§ 12.—La cantidad de oro y de plata existente en la naturaleza, y las condiciones en que se produce, son la base de su valor empleado para fines monetarios.

El escritor que mejor ha expuesto la manera de producción de los metales nobles es SUEN, y de sus conclusiones vamos a hacer aquí breve extracto, dejando a un lado, en cuanto es posible, sus teorías geológicas y sus deducciones económico-nacionales, que son muy discutibles.

Los yacimientos de metales preciosos se pueden dividir en tres especies principales:

En la primera especie es preciso comprender los yacimientos en rocas ricas en magnesio y en serpentina. Estos tienen pequeña importancia en la producción.

La segunda especie comprende los filones que llenan las fallas, en las cuales los metales fueron proyectados de lo profundo, ora en forma de vapores a altísima temperatura, ora en soluciones líquidas. De estos filones proviene directa o indirectamente casi toda la masa de oro y plata que existe.

SUEN distingue estos yacimientos en tres subespecies:

1) Filones existentes en rocas volcánicas de reciente formación o en montañas atravesadas por numerosos filones de estas rocas.

Estos filones han suministrado la mayor parte de la plata que existe. Es muy rica en tales filones América. Las minas más famosas, por su productividad, del Perú, Chile, México, Nevada, pertenecen a esta clase. Es tal la abundancia de metal precioso en esta región, que los hombres más competentes en la materia están de acuerdo en que la extensión de aquéllos es tan grande, que no se les ve el fin. «No falta más que espíritu de empresa, capitales» (SUEN). «Llegará tiempo en que la producción de la plata no tendrá otro límite que el que le marque la progresiva disminución de su precio» (DUPORT). En estos filones la plata se encuentra mezclada con mica o combinada con sulfuros, antimonio, arsénico, de cuyas substancias es preciso separarla por procedimientos metalúrgicos. La plata en estado nativo únicamente existe en donde hay yacimientos formados a consecuencia de una descomposición de aquellas combinaciones, determinada por la acción de la atmósfera.

En los yacimientos de que hablamos no es raro encontrar también oro. En Nevada, el filón de Comstock daba por término medio 6 por 100 de plata y 40 por 100 de oro. Análogo fenómeno se observa en el Colorado, Nueva Granada, los Carpatos. El oro se presenta en estado nati-

vo en pepitas o laminitas, o bien en rocas que contienen oro; pero en cantidades tan exiguas, que la explotación sólo ha podido verificarse en pocas localidades (Schemnitz en Hungría, Queensland).

2) Filones existentes en rocas volcánicas de formación antigua. Para la producción argentífera, estos filones tienen poca importancia. A esta especie pertenecen los filones auríferos de Victoria. El oro se encuentra en pepitas, granos y laminitas, en cantidades muy pequeñas y disminuyendo de alto a bajo (*The Port Philipp and Colonial Mining Company*, por ejemplo, en 1857 extrajo de cada tonelada una onza, 12 dracmas y 17 gramos de oro; en 1865-66, sólo 6 dracmas 15 gramos; en 1874, 4 dracmas 1 $\frac{1}{2}$ gramos; y en 1876, 4 dracmas 23 gramos).

3) Filones situados a gran distancia de las rocas volcánicas y ordinariamente en esquistos, especialmente entre el esquisto y el granito, o en el granito mismo. Aquí el oro se presenta en grandes y extensos filones de cuarzo, en laminitas o granos, o combinado con minerales substanciosos y arsenicales. La experiencia ha demostrado, dice SÜEN, que en estos filones la parte explotable son los bordes externos. Para la plata no tienen apenas importancia.

La tercera especie de yacimientos es la de los cúmulos de metales nobles en terrenos de aluvión. La acción del aire y del agua al disgregar la roca, las partículas de metal noble, como más pesadas, se depositaron en los sitios en que era menos rápida la corriente.

La mayor parte del oro que poseemos, según los cálculos de SÜEN, el 90 por 100 proviene de estos aluviones; y si la naturaleza no hubiera por sí misma ejecutado estos trabajos de disgregación y de lavado, muy pequeña sería la cantidad de oro que pudiera aprovechar el hombre.

Como el oro se encontraba en corta cantidad, su separación de las demás substancias habrá sido seguramente muy difícil y fatigosa en los pueblos poco civilizados.

En estos terrenos aluvionales, o no hay señales de plata, o sólo se encuentra en cantidades insignificantes. Es de notar que a veces los minerales de plomo contienen plata, y entonces ésta se obtiene como producto secundario de aquél.

De estas condiciones naturales de la producción de los metales nobles se deducen las siguientes conclusiones: Después del descubrimiento de los inagotables filones argentíferos de América, el costo de producción de la plata aparece muy influido por la actividad industrial, por el espíritu de empresa, y por ende por los progresos de la técnica minera y metalúrgica. El invento americano del proceso de amalgama por el mercurio ha hecho posible el gran desarrollo que la producción argentífera ha alcanzado en América en el siglo xvi. Ulteriores progresos en la técnica minera y en la metalúrgica; todo adelanto que indirectamente toque a estas industrias, por ejemplo, la apertura de caminos y la construcción de ferrocarriles en los distritos mineros; toda institución política por la cual los capitales se sientan asegurados e impulsados a afluir en tales regiones, debe tener por resultado una disminución del costo de producción de la plata. Por el contrario, el costo de producción del oro depende esencialmente del descubrimiento, siempre más o menos accidental, de terrenos auríferos. Ordinariamente sucede que, a consecuencia de algún descubrimiento, la producción del oro ofrece en un corto período ganancias extraordinarias; pero el rápido agotarse de los yacimientos auríferos no consiente larga duración a la producción. Esta es la razón de que, aparte los gastos que requiere

la producción actual de una gran parte del oro, en su valor en cambio entra por más la «rareza» que en el valor en cambio de la plata. Por el mismo motivo la producción anual del oro ha presentado oscilaciones mayores que la de la plata. En efecto; la producción de la plata requiere un capital fijo considerable, que cuando la productividad de la empresa disminuye notablemente no se puede fácilmente abandonar, y cuando crece tampoco es posible aumentarle mientras que el lavado de las tierras auríferas continúe por largo tiempo verificándose por procedimientos simplicísimos que no requieran un gran capital. Gracias a lo cual, la producción puede ser fácilmente aumentada o disminuída con sólo emplear una mayor o menor suma de fuerzas de trabajo.

En lo porvenir, si no se descubren otros campos de oro de cierta riqueza, la industria productiva del oro tendrá que reducirse al cultivo de filones. En este caso la producción aurífera se llegará a encontrar casi casi en las condiciones de la argentífera, puesto que, de una parte, la extracción del oro en filones no se contiene en tan estrechos límites como la de los yacimientos auríferos, y de otra parte, ésta, como la producción de la plata, es, aunque no en tan gran proporción, susceptible de perfeccionamientos técnicos: a lo dicho hay que añadir que el oro se encuentra en cantidad muy varia y exigua, lo cual impone gran limitación a su industria.

Hasta tal punto alcanza esta rareza del oro, que Suen pronostica «que vendrán tiempos, no importa el siglo, »en que la producción del oro se verá reducida a cantidades tan pequeñas, que, por lo que se refiere a la función monetaria, será como si no existiera». Es verdad que esta gran diversidad en las condiciones naturales de la producción de ambos metales se afirmará tanto más

cuanto mayor y más extenso sea nuestro conocimiento de la costra terrestre, y cuanto menos dependientes sean las variaciones en la producción del oro y de plata en los nuevos descubrimientos de riquezas minerales y de depósitos naturales. Por ahora estamos un poco lejos de estas condiciones, y, según el citado SUEN, «no se puede prever cuándo el aflujo de plata alcanzará tan altas proporciones, ni cuándo la producción del oro comenzará a declinar de un modo definitivo». Según todas las señales, estamos más próximos a la realización del primer fenómeno que al segundo. Los resultados de la producción continuarán, durante mucho tiempo aún, dependiendo de descubrimientos imposibles de prever, de yacimientos en los cuales la naturaleza ofrecerá condiciones productivas, excepcionalmente propicias, y del progreso político y social.

2) Historia y estadística de la producción del oro y de la plata.

§ 13.—No es posible en los límites de este estudio hacer una historia, aunque sea resumida, de la producción del oro y de la plata. Bastará apuntar que en ella pueden apreciarse *cuatro* períodos:

1) Desde los tiempos primitivos hasta los primeros siglos del Imperio romano.—Se sabe, o se puede al menos apuntar, que en los distintos países de la antigua civilización de Asia anterior y media, el oro y la plata fueron conocidos, y que regiones más lejanas, como la etiópico-egipcia y verosímilmente la India, suministraron oro a otros pueblos de la misma época. Más tarde, la producción de los metales preciosos, parece haber adquirido en los países mediterráneos de Europa alguna importancia. En

los últimos siglos (antes de J. C.) los metales nobles del Asia aflúan, a consecuencia de los acontecimientos políticos, a Grecia y a Italia, y éstos, unidos a la producción de los países vecinos, determinan una abundancia creciente del oro y de la plata, que favorece la extensión de la economía monetaria y da por resultado un aumento relativo en los precios de las cosas.

2) Desde los primeros siglos del Imperio romano hasta el descubrimiento de América (1492).—Con el Imperio romano comenzó para la producción de los metales preciosos un período nuevo, porque su extracción asiática se reduce al mínimo, si no cesa del todo, concluyendo, pues, la importación del Oriente en el Occidente y substituyéndola una corriente comercial opuesta. La producción de metales nobles se suspende en Europa durante los calamitosos tiempos que precedieron a la caída del Imperio romano de Occidente. Durante la Edad Media, el fondo de metales propios para la monetización tendió en los países civilizados de Europa más bien a disminuir que a aumentar. Hacia fines de la Edad Media, la producción de metales preciosos toma en algunas naciones, sobre todo en Austria, Hungría y Alemania, notables proporciones.

3) Desde el descubrimiento de América (1492) hasta la aparición de los yacimientos auríferos de California (1848) y Australia (1851).

Los hechos más importantes de este período fueron: el envío a Europa de los grandes tesoros de oro y plata encontrados por los españoles en México (1529); en el Perú (1533); el descubrimiento de filones argentíferos en el cerro de Potosí, en 1545, que señala el principio de aquel rápido incremento de la producción de la plata en Potosí y Bolivia, que duró cerca de un siglo; la invención en la mitad del siglo xvi del proceso americano de la extrac-

ción de la plata del mineral mediante la amalgama con mercurio; la explotación de los yacimientos auríferos del Brasil, comenzada hacia fines del siglo xvii; el gran desarrollo de la producción argentífera en México, a partir de 1720 hasta principios del siglo actual; la restauración de dicha explotación en el segundo y tercer decenio de la presente centuria durante la guerra civil, y la gran extensión de la producción aurífera en Rusia, a partir de 1830.

4) Descubrimiento de los yacimientos auríferos de California y Australia.

A consecuencia de estos acontecimientos se produjo en solo veinticinco años una cantidad de oro superior a la que había sido extraída en los doscientos cincuenta años anteriores; la relación entre la producción anual de la plata y la del oro cambió radicalmente. Es propio también de este período un lento y continuo incremento de la producción argentífera, esencialmente determinada: primero, por la necesidad siempre mayor de plata, obtenida como producto accesorio del tratamiento del mineral de plomo; después, y muy especialmente, por el mayor número de filones de minerales de plata conteniendo oro, que se descubrieron en los Estados Unidos desde el año de 1860.

Respecto a la masa de oro y de plata producida en los dos primeros períodos, como en cuanto a la cantidad de esos metales en circulación al tiempo del descubrimiento de América en las naciones civilizadas europeas, no hay datos seguros. Existen cálculos más o menos aproximados respecto a la cantidad de metales preciosos existentes a fines de la Edad Media, como, por ejemplo, la de JACOB, que la fija en 34 millones, aceptada también por NEWMARCH; pero estas estimaciones están destituídas de valor.

En cuanto a la masa de oro y plata en los últimos siglos, podemos ofrecer datos con exactitud aproximada.

Del recomendable trabajo de SOETBEER, que no fué rectificado por LEXIS sino en puntos de importancia secundaria, tomamos la tabla que a continuación copiamos, no sin hacer constar, para estimar su valor, que los puntos de que se ha valido un ilustre estadista para formar sus cálculos han sido los siguientes:

- 1) Las memorias de los Gobiernos sobre la producción minera del Estado o bajo su vigilancia.
- 2) Los registros hechos en los países en que la explotación de minas está sujeta a impuesto.
- 3) Las exportaciones de los países productores.
- 4) Las importaciones en otras naciones, de las que se puede deducir la importancia de la producción en el año precedente.
- 5) Los términos medios de los períodos que comprenden muchos años, aplicables a aquellos de los cuales no hay datos precisos.
- 6) Los cálculos sobre la cantidad probable que se substrahe al conocimiento del público por el fraude realizado por los operarios en servicio del propietario de minas, por los explotadores o por los importadores y exportadores, en daño de los gobiernos, por no pagar los derechos o tasas aduaneras, etc.
- 7) Los datos sobre acuñaciones.

**Cuadro de la producción del oro y de la plata
desde 1491 a 1883.**

PERIODO	Peso en kilogramos del metal producido en el período.		Valor en millones de pesetas del metal producido en el período.		Cuota presentada por la cual el valor de cada producción entra en el de la total.		Valor del oro respecto al de la plata. (=1)
	Plata.	Oro.	Plata.	Oro.	Plata	Oro.	
1493-1520	47.000	5.800	10.575	21.845	34,3	65,7	10,5-11
1531-1544	90.200	7.160	20.295	34.970	44,9	55,1	11,25
1545-1560	311.600	8.510	10.110	29.877	70,3	29,7	11,30
1561-1580	299.500	6.840	67.387	23.853	73,9	26,1	11,50
1581-1600	418.900	7.380	94.252	25.737	78,6	21,4	12
1601-1620	422.900	8.520	95.152	29.711	76,2	23,8	12,50
1621-1640	393.600	8.300	88.560	43.946	76,4	24,6	14
1641-1660	366.300	8.770	82.417	30.585	73,0	27,0	14,50
1661-1680	337.000	9.260	75.825	32.293	70,1	29,9	15
1681-1700	341.900	10.765	76.927	37.542	67,2	32,8	14,96
1701-1720	355.600	12.820	80.010	44.710	64,2	35,8	15,21
1721-1740	431.200	19.080	97.020	66.541	59,3	40,7	14,71
1741-1760	533.145	24.610	119.957	85.827	58,3	41,7	14,71
1761-1780	652.740	20.705	146.866	72.208	67,0	33,0	14,64
1781-1800	879.060	17.790	197.788	62.042	76,1	23,9	14,76
1801-1810	894.150	17.778	201.183	62.000	76,4	23,6	15,42
1811-1820	540.770	11.445	125.673	39.915	75,3	24,7	15,54
1821-1830	460.560	14.216	103.626	49.578	67,6	32,4	15,80
1831-1840	596.450	20.289	134.201	70.760	65,5	34,5	15,67
1841-1850	780.451	54.759	165.593	191.971	47,9	52,1	15,64
1851-1855	886.115	197.515	199.376	688.833	22,4	77,6	15,42
1856-1860	904.990	206.058	203.622	718.626	22,1	77,9	15,30
1861-1865	1.101.150	185.123	247.758	646.616	27,7	72,3	15,36
1866-1870	1.339.085	191.900	201.293	669.250	31,0	69,0	15,55
1871-1875	1.969.425	170.675	463.124	595.228	42,7	57,3	15,98
1876-1880	2.500.000	170.000	562.500	592.875	48,7	51,3	17,89
1881	2.522.000	161.912	»	587	»	»	18,24
1882	2.634.000	»	»	529	»	»	18,27
1883	»	»	»	528	»	»	18,65

Según Soetbeer, la distribución local de la producción aurífera y argentífera en el período 1493-1850, ha sido del modo que sigue:

	Peso en millones de <i>Kilogramos.</i>		Valor en millones de <i>Pesetas.</i>	
	Plata.	Oro.	Plata.	Oro.
Alemania.....	7.904 ⁹	»	1.750.098	»
Austria-Hungría.....	7.770 ¹	0.4606 ⁵	1.720.307	1.702.186
Otros países de Europa	7.382	»	1.634.374	»
Imperio ruso.....	2.428 ⁹	1.0336 ⁵	537.767	3.558.728
Africa.....	»	0.7316	»	2.510.632
México.....	76.205 ⁴	0.2650 ⁴	16.871.876	909.538
Nueva Granada.....	»	1.2145	»	4.782.799
Perú.....	31.222	0.1635 ⁵	6.912.550	561.253
Potosí-Bolivia.....	37.717 ⁶	0.2940	8.350.676	1.008.519
Chile.....	2.609	0.2636	577.632	904.596
Brasil.....	»	1.0370 ⁵	»	3.558.845
Estados Unidos.....	5.271 ⁵	2.0261	1.167.200	5.952.967
Australia.....	»	1.8120	»	6.218.340
Países diversos.....	2.000	0.1510	442.800	5.202.457

En el período de 1860 a 1861, la producción de oro y plata ha sido la siguiente:

	Peso en millones de <i>Kilogramos.</i>	
	Plata.	Oro.
México.....	3.335	»
América Meridional.....	1.641	»
Alemania.....	0.766	»
Estados Unidos.....	3.946	175.562
Otros países.....	1.197	55.045
Australia.....	»	170.250
Rusia.....	»	181.067

3) Influencia de los gastos de producción sobre el valor en cambio de los metales preciosos.

§ 14.—Los grandes cambios que acontecieron en las condiciones de la producción de los metales preciosos en el principio de los dos últimos períodos que hemos indi-

cado, ejercitaron profunda influencia sobre su valor en cambio.

Esta influencia se manifiesta, sobre todo, en el siglo xvi y en la primera mitad del xvii. Ciertamente que la gran revolución en los precios que se produjo en toda Europa comenzara ya en los primeros cincuenta años del siglo xvi, antes que las enormes masas de plata americana afluyeran en Europa, y es verosímil que el extraordinario aumento que ocurrió en la explotación de la plata en Europa, así como la más rápida circulación monetaria, no dejarían de surtir sus naturales efectos; pero en Francia, en Inglaterra y Alemania el gran movimiento sobrevino en la segunda mitad de dicho siglo, casi desde 1560 a 1600, y después de Juan Bodín nadie ha pensado en atribuirlo a otra cosa que a la producción argentífera de América. En Inglaterra y en Francia el aumento de los precios duró más largo tiempo, acaso hasta 1640. Es imposible determinar con exactitud cuáles hayan sido las variaciones que el valor de la moneda ha sufrido en aquellos tiempos, faltando, como faltan, los necesarios datos estadísticos y los mercuriales. Las noticias que tenemos se refieren casi exclusivamente al precio de los cereales, y aun éstos son carentes. Por otra parte, no cabe duda de que la depreciación ha sido muy distinta en los diferentes lugares. HELFERICH, el escritor que, a nuestro parecer, merece mayor crédito, ha calculado que el aumento de los precios ha debido ser del 150 por 100, y en él, más de los dos tercios se refieren al período que va desde 1560 a 1600, y un tercio casi al de 1510 a 1590. La mayor parte de los escritores que han estudiado este fenómeno económico llegan a cifras mayores. NEWMARK evalúa el aumento de los precios verificado desde 1570 a 1640 en el 200 por 100; ROSCHER, como antes SMITH, considera que

desde el descubrimiento de América a nuestros días, el valor de la moneda ha disminuído en la proporción de 3-4 : 1; y como, según la opinión de ROSCHER, del segundo tercio del siglo xvii a estos últimos tiempos el valor de la moneda ha permanecido estacionario, la depreciación debe referirse casi toda al período de que venimos hablando. M. CHEVALIER sostiene que el descubrimiento y la explotación de minas en América han hecho descender el valor de la plata en la relación de 6 : 1, y el del oro en la de 4 : 1.

En los primeros veinticinco años del período 1850-1875, el poder adquisitivo de la moneda ha sufrido una ulterior rebaja, que, según todos los datos, debe ser referida al enorme incremento de la producción de los dos metales. Entre los muchos escritores que se han ocupado en este fenómeno, no hay ninguno que no reconozca que, en conjunto, también en los centros de comercio monetario se ha producido un cierto envilecimiento en la moneda. La medida de esta baja no puede ser, ni aun con la tan rica colección de tarifas y de mercuriales de que se dispone, fácilmente determinada, y los resultados de la evaluación variarán siempre en más o en menos, según los métodos de cálculo adoptados. De los dos publicistas que mejor han estudiado este orden de hechos, W. STANLEY JEVONS llega a un aumento medio de precios de oro de 18 por 100 desde 1849 a 1860, y LASPEYRES a un 20,475 de aumento para los precios del período de 1850-1862 en comparación con los de 1831-1840, y a un aumento del 24,037 por 100 para los del período 1850-1862 respecto a los del de 1860-62.

No es posible calcular hasta qué punto esta depreciación de la moneda puede ser consecuencia del enorme desarrollo que ha tomado la producción de los metales

preciosos, por la imposibilidad de apreciar en un breve período de tiempo la acción momentánea que ejercitaron sobre los precios las vicisitudes de las cosechas, los períodos de paz y guerra, el crecimiento o la depresión del crédito y otros factores semejantes, además de la que se reconoce del lado de las condiciones de la producción de dichos metales.

De aquí se deduce que no ha sido muy grande la influencia ejercida en el valor de aquéllos por las grandes variaciones acaecidas en su producción. La causa de este fenómeno, por el cual el valor de los metales nobles se comporta hoy de distinto modo que en otros tiempos y que los demás productos, está en la gran masa de oro y de plata que se ha ido acumulando a través de los siglos, y al lado de la que aparece pequeña la cantidad producida en algunos años y hasta en decenios enteros, y radica también principalmente en el hecho de que actualmente es mucho menor la cantidad relativa de metal que se emplea en objetos de lujo y como medio de acumulación y de conservación del valor, y mucho mayor que la que se convierte en instrumento de pago, que realiza una potente acción compensadora y correctiva de las perturbaciones que por efecto de otras causas acontecen en el valor de la moneda.

Tampoco en la relación entre el valor del oro y de la plata se ha sentido mucho la variación en las condiciones de su producción. En el curso del siglo XVI, la producción anual de la plata aumenta en la relación de 1 : 7,8 (1493-1520, 47.000; 1580-1600, 418.500 kilogramos); y la del oro sólo en la relación de 1 : 1,5 (1493-1520, 5.800; 1580-1600, 7.380 kilogramos): hasta el 1620 la relación entre los valores de ambos sufre variaciones relativamente ligeras a favor del oro (1 : 10,5-11 en el pe-

río 1493-1520; 1 : 12,5 en el de 1601-1620). En el siglo xvii se produce siempre a favor del oro una variación más notable (1 : 12,5 en el período 1601-1620; 14,96 en el 1681-1700). En el siglo xviii la relación se muestra casi constante (1 : 15,21 en el período 1701-1720; 1 : 15,42 en el de 1790-1800, con un mínimo de 14,64 en el período 1761-1780). El gran desenvolvimiento que toma la producción aurífera del Brasil y de Nueva Granada, no deprime el valor del oro respecto al de la plata más que en una medida insignificante. A fines del siglo, a partir de 1750, el valor del oro sube de nuevo; pero todo hace creer que la causa primera de este encarecimiento del oro, en relación con el de la plata, no depende del aumento de la producción argentífera americana, sino de la mayor demanda del oro, determinada por las guerras, y también de la ley monetaria francesa de 1785, que fijaba la relación de valores entre el oro y la plata en la proporción de 1 : 15,5. Asimismo, el ulterior aumento del valor del oro verificado en 1820, por el cual la relación se eleva a 1 : 15,80, debe referirse especialmente a la mayor demanda del metal amarillo, determinada por el restablecimiento del sistema de tipo-oro en Inglaterra. Finalmente, la revolución acaecida en la producción de los metales hacia la mitad del siglo actual ha ejercido pequeña influencia en la relación de valor entre ellos, y además muy pasajera: como que no ha pasado de un período de diez a quince años.

La causa de esta constancia de la relación del valor del oro y de la plata, y de su independencia de las condiciones de la producción, debe atribuirse a que, por lo que se refiere al más importante de sus empleos, el uso como moneda, cada uno de ellos debe substituir al otro; y, efectivamente, ha sucedido esto en grande escala. Las mismas

variaciones que vienen produciéndose desde 1876 en favor del oro, no pueden explicarse como un efecto de la mutación de las condiciones de la producción. En efecto, si es verdad que la producción de la plata ha aumentado considerablemente, lo cierto es que, aun en los tiempos en que la cantidad de plata era mucho mayor que la actual en comparación con la del oro, con una libra de oro se compraba mucha menos plata que hoy.

9

Diferencias locales en el costo y en el valor en cambio de los metales preciosos.

§ 15.—No puede negarse que los gastos necesarios para producir los metales preciosos en diversos países y en distintos tiempos ejerzan una influencia mucho más efectiva sobre su valor.

Los países que no producen metales nobles, se los procuran dando en cambio de ellos otros bienes (cosas, servicios, goces o usos). Este cambio puede encontrar sus impedimentos, no tanto en el costo, relativamente pequeño, de su transporte, cuanto en el de los objetos que por ellos han de trocarse. La nivelación, mediante operaciones de comercio, del distinto valor que los metales preciosos tienen en los diferentes países, no es posible sino cuando la diferencia en los precios monetarios de los productos es tal que superan a los gastos de transporte de la moneda y de los artículos que por ellos se dan y se reciben en cambio. Por eso el valor en cambio del oro y de la plata será alto, y el precio (monetario) medio de los otros bienes bajo, especialmente en los países en los cuales los

artículos de exportación tengan un pequeño valor bajo gran volumen, y en donde los medios de comunicación con los grandes centros comerciales del mundo sean largos o difíciles y, por lo tanto, costosos; y, por último, en los países que se procuran los metales preciosos, no mediante relaciones directas con los pueblos de producción o con las plazas mercantiles, sino de segunda o tercera mano. Esto sucede en los países apartados de los grandes centros y de las grandes vías comerciales de difícil acceso al mar, en los que el comercio y la industria se hallen poco desarrollados, y cuando los productos de exportación consistan principalmente en materias primeras de gran volumen. Por el contrario, el valor en cambio de la moneda será relativamente bajo, y los precios de la mayor parte de los productos y de los servicios relativamente altos, en los países que están geográfica o económicamente en la vecindad de los grandes centros o de las grandes vías comerciales (que exportan productos industriales de poco valor) a los cuales el comercio exterior aporta metales preciosos, y que se encuentran en relaciones directas con los centros mercantiles de importancia universal, y particularmente con las naciones productoras de metales preciosos. El moderno desarrollo económico ha ejercitado después una acción niveladora muy importante, y ha cancelado en los Estados civilizados las grandes diferencias que primero existían en el valor en cambio de los metales nobles, como quiera que el mejoramiento de las comunicaciones es lo que caracteriza esencialmente el estado económico actual; así, por ejemplo, ha desaparecido casi la diferencia entre los precios de la Alemania superior (precios en *gulden*) y los de la Alemania inferior (precios en *thalers*), diferencia determinada por la diversa posición de aquellos países respecto a la

gran vía del comercio universal, el mar. Por estos motivos también, aquella constancia del valor de los metales preciosos que hemos mencionado en el párrafo anterior se advierte en toda su extensión solamente en las naciones de gran comercio universal. En casi todos los demás países, el valor en cambio de los metales preciosos en los tiempos modernos ha disminuído sensiblemente.

Para los países que importan metales nobles, el costo de su obtención consiste, en substancia, en el costo de producción de los bienes empleados en su compra, y este costo puede ser muy diverso del de producción de aquéllos en las naciones que poseen minas de metales amoneables. Se advierte, debido a esto, que en el cambio de bienes entre países lejanos que tienen distinto idioma, leyes y costumbres, y entre los cuales la transmisión de capitales y de fuerzas de trabajo encuentra dificultades, el costo de producción es un factor poco apreciable, por su influencia sobre el valor en cambio de los productos. Los bienes que sobre las plazas del comercio universal tienen un mismo precio, son producidos en los países de origen con empleo muy diverso de capitales y de fuerzas de trabajo. Según la distinta productividad del trabajo nacional, o según la diversa demanda que de los productos nacionales hagan los demás países, la relación de cambio será, para una nación dada, ora más, ora menos favorable. Por ejemplo, los ingleses, con los productos de la industria del algodón y del hierro, se procuran de seguro en cien días de trabajo una cantidad de té mucho mayor que los chinos producirían en igual número de días de labor. Si, pues, un país puede producir los artículos de exportación con los cuales se procura los metales nobles con una menor cantidad de trabajo y de capital, en comparación con la de otras naciones, no hay razón para que no ob-

tenga los metales preciosos con las mismas ventajas. Consecuencia ulterior de este hecho será una alta tasa del salario en los relativos ramos de la industria, tasa que naturalmente no podrá quedar reducida a las industrias de exportación, sino que deberá producir un aumento proporcional también en los salarios de las otras clases de la industria nacional; pero este aumento de salario no hará elevarse los precios más que en las ramas de producción, en las cuales el trabajo es, al igual que en las de exportación, más productivo que en las similares del extranjero. Es de advertir que en muchos ramos de la producción es imposible que esto suceda, puesto que también en los países favorecidos por la naturaleza con determinada especie de producción, muchos productos y muchos servicios requieren tanto concurso de fuerzas de trabajo y de capitales como en los países menos favorecidos. La fertilidad natural de la tierra, la habilidad industrial, el empleo de las máquinas, etc., no determinan un ahorro en los servicios de los criados, en las obras de muchos artesanos y negociantes al menudeo o en las labores de las profesiones liberales; tanto, que en las naciones en donde el tipo del salario es alto relativamente, estos servicios y los bienes por ellos producidos son más caros que en otras partes. Se comprende por esto, v. gr., que mientras maestros y fabricantes se lamentan de la baratura de la mayor parte de los géneros ingleses, y piden que se les grave con derechos protectores, el que viaja por Inglaterra nota en seguida que allí se debe gastar más que en los otros países del Continente. Obedece esto a que la mayor productividad del trabajo inglés, aplicado a la industria de exportación, es la causa del alto tipo de los salarios, y el alto tipo de los salarios es causa del gasto mayor que en la nación británica se hace.

10

Necesidad de los metales preciosos, y su influencia en el valor en uso de los mismos.

§ 16.—El valor en uso originario de los metales preciosos se deriva de las cualidades que les hacen deseables para fines de lujo y de adorno. Hoy esta aplicación tiene escasa importancia al lado de su empleo como moneda, y, por tanto, las variaciones notables que se advierten en el valor en cambio de los metales preciosos suelen depender únicamente de la demanda que de ellos se hace para fines monetarios.

No se sabe a punto fijo cuál será la cantidad de oro y plata destinada anualmente a otros usos que al de moneda. Todavía en la época presente las evaluaciones son muy divergentes. Por lo que se refiere al oro, Alejandro HUMBOLDT, en 1824, creía poder apreciarla en 9.200 kilogramos. M. CHEVALIER, en 1853, la evaluaba para Europa y los Estados Unidos de América en un máximum de 20.000 kilogramos. Es indiscutible que el empleo del oro y la plata en la fabricación de objetos de lujo y de adorno ha aumentado muchísimo. En Inglaterra, por ejemplo, mientras la masa de oro sobre la cual se pagó en 1852 y 1853 la *Gold plate duty* fue de 9.000 onzas, en 1875 llegó a 23.856. Y a esta masa debe añadirse la cantidad de oro empleada en el dorado, absolutamente desconocida. En América, la masa de oro empleada en 1880 en fines industriales alcanzó un valor de 8.634.000 dollars. Pero aun cuando se pudiera determinar con toda exactitud la cantidad de oro anualmente empleada en otros usos que los

monetarios, no podría averiguarse la que procedería de la fusión de objetos de oro y plata.

Parece, sin embargo, que el consumo industrial de la plata no aumenta a causa del empleo del sucedáneo de ella. En Inglaterra los rendimientos del *Silver plate duty* están desde algún tiempo estacionarios, creciendo, por el contrario, el consumo de la plata para el plateado galvánico. SEYD cree poder evaluar el consumo de plata en esta nación en la platería y el plateado en 1.000.000 de onzas. El mismo publicista fija la cantidad destinada a estos consumos en Inglaterra, Alemania y Francia en 25, 21 y 81 millones de francos. En conjunto, la cantidad de metal, ya absoluta, ya relativa (referida a la producción anual), empleada en fines no monetarios, parece naturalmente menor para la plata que para el oro.

Tiene, por otra parte, cierta importancia, por lo que afecta a la constancia del valor de los metales nobles, el hecho de que en tiempo de guerra es mayor la cantidad de metal precioso empleado como moneda, puesto que el crédito se restringe y se hace mayor acumulación de valores metálicos, y entonces, no solamente se convierten en objetos menores cantidades de metales preciosos, sino que mayor número de aquéllos son llevados a la fundición.

En 1848, por ejemplo, ingresó en las casas de moneda de Viena y Praga por más de 14 millones de *gulden* (36,4 millones de pesetas) de oro y plata en objetos deteriorados, mientras que en los años precedentes no fueron monetizados más que, por término medio, 1,8 millones (4,68 millones de pesetas). Cuanto más larga es una guerra, tanto mayores suelen ser las masas de oro y plata que se funden. NEBENIUS dice que en una ciudad de la Alemania del Norte un solo platero había fundido en algunos años siguientes a 1802 por valor de 11 millones de *gulden*

(28,6 millones de pesetas) de plata procedente de conventos y monasterios.

En la aplicación de los metales preciosos para fines monetarios, debe distinguirse el que se hace como medio de acumulación y de conservación, del de circulación o cambio de valores, puesto que producen efectos diversos sobre su valor en cambio. El metal que se emplea para la primera de las funciones indicadas desaparece del mercado, y solamente una mayor producción puede satisfacer la necesidad que se experimenta de acumular y de conservar valores mayores. Por el contrario, la necesidad de medios de cambio y de pago puede, a diferencia de la anterior, ser satisfecha, no tan sólo con una mayor cantidad de moneda metálica, sino también:

1) Con *circulación más rápida* de la moneda existente. Un bien que sirve de medio de pago realiza esta función, no desapareciendo del mercado por efecto del uso o consumo, sino permaneciendo en él y pasando de mano en mano; por eso este servicio puede ser igualmente verificado con mayor rapidez de circulación de la moneda existente que con una cantidad más grande de la misma. Un *thaler* que durante el año se aplique a diez pagos, cumple la misma función que diez *thalers* que no sirvieran en el año más que para uno solo; «del mismo modo precisamente que la utilidad económico-social de una nave depende, no tanto de su tonelaje, sino también de su velocidad» (ROSCHER).

2) Por el *crédito*, que sirve de medio de cambio de valores, se hace inútil la intervención de la moneda metálica. Los métodos, las formas extraordinariamente variadas por las cuales, el crédito sirve de medio de circulación de valores, serán detalladamente estudiadas en otro lugar. Ahora diremos tan sólo que, consideradas en su expresión

más verídica, consisten todas en crear títulos (de crédito) que circulan en vez de moneda, y se compensan entre sí.

Viniendo ahora a considerar estos diversos empleos de la moneda y a estudiar la acción que ejercen sobre el valor, es un hecho de universal notoriedad el que en los Estados inferiores de civilización el oro y la plata sirven especialmente como medios de acumulación y de conservación del valor: todos, desde el gran potentado al humilde labrador, convierten en oro y plata y atesoran una parte de sus bienes. Un Estado, un Príncipe no se pueden comprender sin un tesoro, y esta necesidad fue sentida por igual en la antigüedad entre los Reyes de Oriente, como aun en las más pequeñas ciudades de Grecia y Rusia. Cuánto el uso de acumular y de enterrar tesoros penetró en los más bajos estratos de la población, pruébanlo las grandes cantidades de moneda que se han descubierto en las ruinas de las poblaciones antiguas, y tantas otras como permanecen aún escondidas. La costumbre de atesorar pasó a los tiempos medios, y aun hoy se conserva en los países atrasados y en la masa de gente ignorante de las naciones civilizadas. En todas las clases el metal precioso se emplea como especie de caja de ahorros. Una señal de las no pequeñas reservas en moneda metálica que aún hoy existen en los países en donde domina el talón monetario francés, es la reaparición que en estos últimos tiempos han hecho los *viejos* escudos de plata (pieza de 5 francos), mientras que hace quince años eran extremadamente raros, y nadie podría suponer que había ocultos tantos como hoy existen en circulación por temor a la depreciación de la plata.

Con el progreso de la cultura económica, el empleo de los metales preciosos en esta función conservadora del valor, va disminuyendo, porque, a medida que es mayor

la seguridad del derecho y que son más regulares las transacciones mercantiles, resulta aminorado el peligro de necesidades imprevistas de moneda; y cuando esto ocurre, se sale fácilmente del paso con otros valores, particularmente con instrumentos de crédito; además, los adelantos industriales hacen que aumente la posibilidad de colocar de pronto en funciones productivas la más pequeña cantidad de dinero que no sea necesaria para subvenir a inmediatas exigencias personales; por eso las Cajas de ahorros y los Bancos recogen cada vez más sumas ociosas.

Empero el empleo de la moneda metálica como medio de circulación y de conservación de valores no cesa. No solamente los Estados estiman necesario inmovilizar grandes masas metálicas para tenerlas dispuestas con objeto de soportar los primeros gastos de guerra (el Imperio alemán, que tiene un tesoro de guerra de 120 millones), sino que, como los particulares se han apartado de la costumbre de economizar en sus casas, sumas para las necesidades corrientes, los Bancos se ven precisados a guardar cantidades de consideración en reserva, si no para atender a sus negocios, para poder dar cumplimiento a la demanda de numerario, sobre todo para sus pagos en el extranjero, cuando ocurra la necesidad. Una gran parte de las reservas metálicas de los Bancos de Inglaterra, Francia, los Países Bajos y el Imperio alemán responde a aquellas exigencias. También se forman importantes porciones de esta acumulación metálica cuando el movimiento industrial de un país se aminora o se detiene (crisis industriales) y la menor cantidad e importancia de los cambios requiere una cantidad menor de moneda circulante, o bien cuando el comercio exterior aporta cantidades de numerario que no encuentran empleo por de pronto. Finalmen-

te, en la vida de los pueblos modernos sobrevienen momentos en que se difunde el pánico, por no poder asegurar la propia solvabilidad sino aumentando la reserva de numerario. Estas crisis del crédito pueden ser causadas por hechos económicos y políticos, y constituyen un a modo de imprevistos ingresos por lo que se refiere al empleo de la moneda.

La diversa rapidez de la circulación monetaria y el distinto desarrollo del crédito, además de contribuir a evitar los efectos particulares que se derivan de las variaciones como medio de acumulación y de conservación del valor, tienen en alto grado la tendencia a subvenir a las varias necesidades de la moneda en el cambio de valores. En todas partes la circulación monetaria es más o menos viva según las épocas del año. En la mayoría de los países, en los primeros momentos de este período, se concentran enormes cantidades de negocios: cambios de valores, pagos de intereses, de dividendos, de honorarios, de saldos de cuentas trimestrales, semestrales o anuales, etc., y a estas épocas suele seguir un período de gran disminución en la circulación monetaria.

En muchas localidades agrícolas, los cambios de valor se verifican en su mayor parte en el otoño (intereses, pagos de arrendamientos, compraventa de productos, etc.). Pero estas diferencias en las necesidades del numerario no determinan profundas variaciones en el valor en cambio de la moneda, sino en atrasados estados de civilización, porque a la mayor exigencia de numerario corresponde una más grande actividad en la circulación del que existe, o la entrada en ella de las cantidades que estaban en tesorería y sin empleo; y cuando la economía del crédito está suficientemente desarrollada, este poderoso instrumento de cambio es bastante para subvenir a la nece-

sidad por medio de mayor emisión de billetes de Banco, de órdenes de pagos, de letras de cambio, etc.

Este poder expansivo de la rapidez de la circulación del numerario y de sus sucedáneos explica por qué el valor de los metales nobles y de la moneda metálica ha permanecido casi constante en los tiempos modernos; el enorme desarrollo de los cambios monetarios en la primera mitad de este siglo, y, en proporción, el pequeño aumento de la producción de los metales preciosos; las exorbitantes sumas que los grandes Estados con su moneda de papel echaron de golpe en el mercado universal, y que al restaurarse la circulación metálica desaparecieron, y la escasa influencia que todos estos hechos ejercieron sobre el precio monetario de los productos. Sin embargo, allí en donde no se emplean ya como medio de cambio los metales preciosos, falta este correctivo y se resiente la constancia del valor. Esto sucede tan pronto como la moneda metálica es substituída por una moneda de papel depreciada. Entonces, un leve aumento en la demanda de metales preciosos para atesorar, exportar o especular, puede determinar el recrudecimiento en el agio de la moneda metálica; y, por lo tanto, en estos casos, los metales nobles son también ineptos para servir de medida de valores.

Tanta es la expansividad de la rapidez de la circulación monetaria y del crédito, que, merced a ellas, aun en los momentos de desarrollo malsano de los negocios, en períodos de espíritu exagerado de empresa y de aumento de precios, no suelen faltar los medios de pago. Lo que en tales casos determina, finalmente, la crisis monetaria, no es ya la necesidad que se experimenta en el interior de medios de pago, sino únicamente el hecho de que el aumento en los precios propios de tales períodos no es

general y puede conducir a la exportación de la moneda.

Aquí es oportuno mostrar el error de la «teoría de la cantidad», que hace depender los precios monetarios de un país únicamente de la cantidad de numerario que en él haya, y concluye que el aumento y la disminución de tal cantidad debe inmediatamente traducirse en una correspondiente variación de los precios monetarios. Muchos hechos atestiguan que la masa, ya del metal noble, ya del numerario, puede, permaneciendo casi igual el número de los cambios de valores, crecer o disminuir, sin que ocurran variaciones sensibles en los precios monetarios.

Este hecho tiene importancia, sobre todo, para el movimiento internacional de los cambios. No toda importación de metales nobles en un país determina el aumento en los precios de los productos, ni toda exportación le hace disminuir. La exportación y la importación del oro y de la plata, en donde influyen es sobre las reservas metálicas que hoy se acumulan, particularmente, en las cajas de los grandes Bancos. La cantidad de medios de pago en circulación no sufre esencial variación porque en razón directa de la exportación o de la importación de numerario se distiende o se contrae el crédito, y crece o disminuye la rapidez de la circulación del numerario existente. Sólo el tipo del interés en los préstamos a breve tiempo (descuentos) experimenta, dada la actual organización del crédito, alguna influencia, procedente de aquel movimiento, y a su vez se ejercita sobre el aflujo de los metales preciosos una acción reguladora. Únicamente cuando falta este regulador, si ocurre una exuberancia de numerario en un país, se advierte la subida del precio monetario de los productos. A la inversa, precios excesivamente altos o excesivamente bajos, fuera de toda proporción con los de los demás países, son pronto corregidos por la ex-

portación de numerario; pero de ordinario esta exportación obra primeramente sobre el mercado de los capitales (tipo o tasa del interés del descuento), y sólo indirectamente, y por intermedio de éstos también sobre los precios.

El desarrollo ulterior de muchos de estos principios pertenece a la teoría del crédito. Notaremos ahora, en cuanto a la historia económica, cómo la «escuela mercantilista» consideró la importancia de la moneda únicamente bajo el aspecto de la conservación de los valores. A la manera que hubo tiempos en que se creía que un hombre no mejoraba realmente de situación económica sino en cuanto aumentaba su «tesoro», así el sistema mercantil ponía por principio que también el aumento y la disminución en todo un pueblo son directamente proporcionales al aumento o disminución de su reserva metálica. En su lucha contra la escuela mercantil, los fundadores de la Economía nacional moderna, especialmente RICARDO, no vieron en la moneda más que el instrumento de cambio y el medio de pago, y, prescindiendo de los efectos de la rapidez de la circulación, enseñaron que el valor en cambio de la moneda depende exclusivamente de la cantidad.

En suma, puede sostenerse que la cantidad de numerario necesaria en un país para sus cambios de valores la determinan, además de la cantidad de dichos cambios, la rapidez de la circulación monetaria y el desarrollo del crédito, teniendo en cuenta que estos factores varían según los tiempos y según los lugares. Por fortuna, la variabilidad del producto de estos factores encuentra gran alteración en que los aumentos y disminuciones que ocurren en unos son compensados por los que, a la inversa, sufren los otros.

También los cálculos acerca de la masa monetaria existente en los varios países civilizados presentan difi-

cultades extraordinarias, puesto que las variaciones de aquélla, ocasionadas por las fusiones, las pérdidas, la importación y la exportación, no pueden ser fijadas ni aun aproximadamente.

La más concienzuda evaluación de la masa metálica existente en los diversos pueblos en piezas acuñadas y barras acumuladas en los Bancos, es seguramente la de SOETBEER, que se sirvió del material recogido en la Memoria anual del Director de las casas de moneda americanas BURCHARD. Según él, hay aproximadamente en

	ORO EN MONEDA Y EN BARRAS		PLATA ACUÑADA	
	<i>Pesetas.</i>		<i>Pesetas.</i>	
	Millones.	Por habitante.	Millones.	Por habitante.
Inglaterra.....	3.079 »	89,25	478,16	13,86
Estados Unidos.....	1.938,97	39,16	786,60	15,89
Francia.....	4.788,88	188,55	3.092,83	83,79
Bélgica.....	222,14	41,57	393,62	61,87
Suiza.....	103,32	37,51	75,85	27,55
Italia.....	123,98	4,46	175,15	6,31
Imperio alemán.....	1.783,10	40,86	1.091,01	24,24
Escandinavia.....	101,84	12,33	57,44	7,19
Holanda.....	103,32	23,83	298,63	73,50
	<hr/>		<hr/>	
	10.876,01		6.387,39	
Otros países de Europa.....	1.884,20		86,10	
Colonias inglesas, no comprendida la India.....	615 »		»	
Otros países.....	1.727,79		1.851,51	
	<hr/>		<hr/>	
	16.113 »		10.332 »	

11

**La coexistencia del oro y la plata
en el sistema monetario.****1) Carácter jurídico y difusión de los varios sistemas.**

§ 17.—Casi tan antigua como la acuñación del oro y de la plata es la tendencia a juntarlos en el sistema monetario. Las maneras usuales de esta unión son las siguientes:

1. *Sistemas monetarios* DE DOBLE TIPO, DE TIPO MIXTO, BIMETALISMO.—El modo aparentemente más sencillo y el más antiguo de combinar en un sistema monetario el oro y la plata, es el acuñar uno y otra, y atribuir a las monedas de oro y de plata el mismo poder jurídico (esencialmente la misma virtud liberatoria) sobre la base de una relación fija entre el valor respectivo de cada metal.

En Babilonia ya se acuñó el oro y la plata sobre la base de una relación fija ($1 : 13 \frac{1}{3}$) entre ambos metales, atribuyendo a las monedas de los dos, al menos en la apariencia, igual virtud liberatoria.

Pero, contra lo que era de esperar en aquella primera manifestación conocida del sistema monetario, en vez de acuñar monedas de oro y plata en fracciones de peso que correspondieran a una unidad superior, por ejemplo, de la libra, se procedió de modo que a una unidad dada de peso en la de oro se proporcionara un cierto número de ellas en la de plata, según la relación establecida entre el valor de los dos metales. Este método, que fue seguido en Persia y en Lidia, y que se encuentra en Roma en el período más floreciente de su historia monetaria, ha pre-

valecido en diversas épocas. Cuando progresaron los tiempos, se prescindió de la correspondencia del peso de la moneda de oro con la unidad de esta especie.

La determinación, pues, de la justa relación de valor entre el oro y la plata constituye uno de los puntos más importantes y más discutidos de la técnica monetaria. Por supuesto, que la absoluta equiparación de los dos metales en la función monetaria, significa también la acuñación ilimitada de cada uno de ellos, y por eso, después del desarrollo del sistema monetario en nuestros tiempos, también la ilimitada fabricación de moneda por los particulares.

Es cierto que cuando la equiparación de los dos metales se verifica en estos términos, el uno de ellos suele desaparecer temprano o tarde de la circulación, y el otro quedar como medio exclusivo, o al menos principal de pago, puesto que, estando sujeto el valor comercial de los dos metales a frecuentes variaciones, puede suceder que esta relación no coincida con la legal establecida por el Estado, y entonces será conveniente fundir la moneda a que la institución política atribuye un valor más bajo que el comercial, vender el metal, y con su importe comprar el otro que tenga valor más alto, y convertirlo en piezas acuñadas. En los sistemas monetarios de doble tipo, la ley permite al que va a hacer un pago emplear a su elección o bien el oro o la plata, y nada más natural que este derecho de liberarse de una obligación con el menor sacrificio.

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que las consecuencias de esta elección son diferentes, según que es el oro o la plata el metal que en el comercio tiene un valor superior al que se le atribuye en un sistema monetario de doble tipo.

Cuando el precio en plata del oro es en el comercio superior al establecido por la ley, las monedas de oro son cada vez mas raras, y sólo pueden mantenerse en la circulación si el público está dispuesto a recibirlas por un precio superior al legal en plata, es decir, con *agio*, o, en otro caso, desaparecen de aquélla. Entonces, para que el país no carezca de esta moneda, se acaba por corregir la relación legal entre los valores de los dos metales, o dando a las monedas de oro un peso menor, retirando las viejas para reacuñarlas, si la especulación privada no se anticipa al Estado en esta operación, o bien concediendo a la moneda de oro existente un valor mayor (1)

(1) Entre muchos ejemplos, elegiremos el sistema monetario francés, del cual, con razón, escritores de varias opiniones se sirven para dar a conocer el de doble tipo. Hacia 1726 se estableció en Francia la ley de relación $1 : 14 \frac{5}{8}$ entre el valor de la plata y el del oro, aun cuando esta proporción era desfavorable al último metal. El ministro CALONNE refiere que, a consecuencia de este fenómeno, se exportaban o fundían los *luis* de oro, tanto que, para pagar los gastos personales del Rey, era preciso comprarlos con un agio de 5 6 sueldos, y que los viajeros, para procurárselos, tenían que sufrir una pérdida mayor. Esto ocasionó la Declaración del Rey, de 30 de Octubre de 1785, en virtud de la cual los *luis* de oro existentes en circulación fueron retirados y acuñados de nuevo con menor peso, y entonces la relación se fijó en $1 : 15 \frac{1}{2}$. De los 1.300 millones de pesetas acuñados en oro, no se presentaron a la reacuñación más que 557, habiendo ganado con esto el Estado 7 millones de pesetas. CALONNE asegura que se atuvo a la relación que realmente existía entre los dos metales; pero, según los mercuriales de la plaza de Hamburgo, el precio legal en plata del oro debió en los primeros años ser algún tanto superior al comercial. Unicamente desde 1795 a 1820 el precio comercial en plata del oro corresponde al legal establecido en 1785. La ley monetaria de 1803 (7-17 germinal XI) mantiene el fijado por CALONNE (un franco en plata = $4 \frac{1}{2}$ gramos de plata fina : un franco en oro = $\frac{4 \frac{1}{2}}{15 \frac{1}{2}}$ gramos, esto es, 0,2.903 gramos de oro). Hasta 1820 parece que

De distinto modo pasan las cosas cuando son las piezas de plata las que conviene fundir, porque el precio comercial en oro de la plata es superior al resultante de la relación fijada por la ley. Entonces, mientras por un lado, las piezas de plata es imposible que circulen con agio, puesto que son las monedas más pequeñas, de otro el comercio no puede hacer los mismos precios para los pagos en plata que para los que se hacen en oro. En estas circunstancias, no queda otro recurso que acuñar moneda divisionaria de plata para los pagos en pequeñas cantidades. De hecho, pues, lo que queda es un sistema de tipo oro. De derecho, y en cuanto la acuñación de moneda corriente sea permitida, el doble tipo se mantiene, y, modificándose la relación entre los valores de los dos metales, puede ser práctico (1).

las monedas de oro circulaban en Francia en gran cantidad; pero a partir de esta época el precio comercial de la plata en oro supera un tanto al resultante del valor legal, y la moneda de oro va desapareciendo. «Nosotros estamos hoy reducidos al uso exclusivo de la plata, y cuando queremos tener oro es preciso apelar a los cambistas y pagar un agio del 5, del 10, del 20 por 1.000»—escribía CHEVALIER en 1850.

(1) Los ejemplos que ilustran esta materia deben naturalmente buscarse en los dos únicos periodos de la Historia moderna de los metales preciosos, en que el valor del oro disminuye respecto del de la plata, o sea en el período de 1700 a 1770, y en el de 1850 a 1875. En el primer período se advierte cómo en Inglaterra desaparece la moneda de plata con peso pleno. Las guineas que se tallaban a $44 \frac{1}{2}$ en la libra *troy* de oro *standard* (373,2419 gr. de oro al título de $\frac{11}{12}$), y que debían originariamente valer 20 chelines, se pagaban en el comercio a $21 \frac{1}{2}$. A consecuencia de este precio abusivo y demasiado elevado (correspondiente a la relación 1 : 15,571), la plata era extremadamente rara. Esto hizo necesaria la declaración de 22 de Diciembre de 1717, que fijaba el curso de las guineas en 21 chelines, lo que significaba una relación legal del oro y la plata de 1 : 15,2096.

2. *Sistema INTERMEDIO entre los de doble tipo y de tipo único.*—En este sistema, llamado *claudicante*, cada uno de los dos metales es un medio legal de pago, sin limita-

Pero el precio en plata del oro no tardó en descender por bajo de esta relación, y fue preciso ayudarse con monedas viejas, gastadas y cortadas; medida que hoy apenas se puede creer, dados los usos del tiempo. Cuando en 1774 se ordenó la reacuñación de todas las monedas de oro carentes de peso, no se podía pensar en extender la misma medida a las de plata, puesto que las nuevas hubieran sido en seguida fundidas. Por eso se procuró solamente reducir lo más posible la circulación de las monedas depreciadas, y se limitó el curso legal obligatorio de las monedas de plata a una suma inferior a 25 pesetas. En el segundo periodo el aumento de la producción aurífera vino a deprimir el valor en plata del oro, y se admitió la desaparición de la moneda de oro, especialmente en los Estados Unidos y en los países regidos por el sistema monetario de tipo francés. En los Estados Unidos, a la relación legal 1 : 15, demasiado baja, substituyó en 1834 otra demasiado alta (1 : 16), parte para impedir con una buena circulación en oro la deplorable en papel, parte porque entonces los Estados Unidos producían oro, y no plata, y de este modo se quería favorecer la industria nacional. Después del descubrimiento de las minas de California, la penuria de moneda de plata hizo precisa en 1853 la acuñación de divisores del dollar, como moneda fraccionaria. En los países de circulación monetaria de tipo francés, con la relación 5 : 15,50, la escasez de plata se produjo algún tanto más tarde y condujo rectamente a la Convención monetaria de 22 de Diciembre de 1865, y al pacto en virtud del cual todas las monedas de plata inferiores a la pieza de 5 francos fueron acuñadas como moneda divisionaria. El dollar de plata y la pieza de 5 francos, se mantuvieron, y de este modo de derecho continuó el sistema bimetálico, aunque de hecho no existiera más que el tipo oro.

Hechos posteriores han demostrado que en la mayor parte de estos *casos* el metal más raro no desaparece tan completamente como hacen creer las condiciones de la circulación. Se comprende fácilmente que sea siempre el metal más buscado, el preferido como medio de conservación del valor.

ción alguna de suma; pero uno de ellos existe en cantidad limitada y como moneda de crédito (1).

(1) Ya en la antigüedad parece que se había tratado obviar los inconvenientes señalados al doble tipo, haciendo de aquel metal que, por tener menor valor, prevalece en la circulación, una moneda de crédito que, acuñada en cantidad limitada, no puede expulsar del comercio el otro metal, al cual en el sistema se le hubiera atribuido un valor demasiado bajo. A este modo obedece el sistema monetario del Imperio romano, en el que, después de los tiempos de Nerón y de Vespasiano, la plata no figura sino como moneda divisionaria, sin que por esto se hubiera señalado un límite máximo de cantidad a su curso como medio legal de pago. La relación legal entre los valores de los dos metales amonedados era : : 1 : 14,29, mientras la relación entre sus valores comerciales era cerca : : 1 : 15,75. En la primera acuñación de moneda de oro hecha en Roma bajo la República (año 537 de la fundación de Roma), como antes en el Ática, se había establecido una relación (1 : 17,143), superior en mucho a la resultante de su valor comercial; de modo que la moneda de oro fue substancialmente una moneda de crédito. Ulteriores investigaciones en la historia monetaria muestran cómo desde los tiempos antiguos hasta hoy ha habido tales relaciones con más frecuencia que lo que se cree ordinariamente. Siendo la acuñación cosa abandonada al arbitrio de los gobiernos, era natural que la regulasen de modo que ambos metales quedaran en circulación. Así, por ejemplo, en España, durante largo tiempo, el comercio, en su sistema monetario, usa moneda de oro circulante como moneda de crédito, con un valor superior al intrínseco. Este sistema intermedio ha surgido sobre todo en ciertos periodos de este siglo, a consecuencia de la inesperada baja en el valor del oro. En Alemania provino de la retirada de piezas de un *thaler* de plata; retirada necesaria para realizar el paso del sistema de tipo de plata al de oro. Aquellas piezas circulaban como medio legal de pago de cualquiera suma, con un valor nominal superior a su valor intrínseco. En los países con sistema monetario francés, y también en Holanda, cesó la acuñación de la plata, con lo cual se convirtió en moneda de crédito una mayor cantidad de moneda corriente de plata. Esto explica por qué en la Unión latina circulan de 2.500 a 3.500 millones de francos en moneda de plata, que son verdadera y propiamente de crédito.

3. *Sistema de TIPO DE PLATA.*—En este sistema sólo las monedas de plata son medio legal de pago. Naturalmente, también en sistema cada cual es libre de ofrecer y de recibir en pago moneda de oro, por lo cual también en este caso puede existir una circulación en oro; pero la determinación del valor y el «precio» de las de este metal es asunto puramente particular, y, por consiguiente, son variables aquéllos.

También el Gobierno puede recibir en sus cajas monedas de oro, pero la determinación del «curso» de éstas, acuñadas en cantidad ilimitada, se regularía por el precio del oro en el comercio (1). Siendo el mismo el sistema monetario de que estamos hablando, puede suceder que se convenga el pago en oro, y en ciertos ramos del comercio esto acaso pase como práctica dominante (tipo *paralelo* de GROTE, tipo simultáneo de ROSCHER). En la Alemania septentrional, en el siglo último, se difundió el uso de contar en thalers de oro (la *pistola* de cinco thalers), manteniéndose hasta estos últimos tiempos.

También es de esta clase el actual sistema monetario de los Estados Unidos. Es verdad que la ley monetaria de 12 de Abril de 1873 introdujo el tipo oro; pero la de 28 de Febrero de 1878 (*Bland bill* o *Allasen bill*) ordenó de nuevo la acuñación ilimitada de dollars en plata. De hecho el sistema intermedio predomina en los Estados civilizados.

(1) En la historia monetaria el tipo único de plata se produce sólo de hecho y a consecuencia de una baja en el valor del oro. Ejemplo de un tipo único de plata de derecho lo encontramos en Alemania, en virtud de acuerdo de la Convención de Viena, y en Holanda, de 1850 a 1875. Dicha Convención había querido regular el curso de caja de las *coronas* ($\frac{1}{50}$ de libra de oro fino), que debían ser acuñadas en los Estados contratantes, y dictó disposiciones a ello conducentes, pero no tardó en verse cuán incómodo resultaba este uso en las cuentas de moneda, cuyo precio variaba constantemente. Pronto, pues, cayeron en el olvido tales preceptos.

4. *Sistema monetario de tipo único* DE ORO.—En este sistema las monedas de oro son los únicos medios legales de pago para sumas mayores, y las de plata se acuñan como divisionarias, teniendo curso legal únicamente para los saldos que no excedan de cierta cantidad, con valor nominal superior al metálico, y emitidas sólo en la proporción requerida para las necesidades de moneda pequeña. Este sistema es muy semejante al *intermedio*, en el que las monedas de plata tienen la consideración de monedas de crédito. No se diferencia de él más que en que, para impedir que la moneda de oro sea expulsada del mercado por la del crédito de plata, se procura reducir ésta al estado de moneda divisionaria (1).

2) Juicio de los distintos sistemas. Convenciones monetarias internacionales.

§ 18.—Hasta ahora, como hemos advertido, el sistema de *doble tipo* predomina y va sucediendo al de tipo *único*. La adopción de uno u otro metal como unidad de valor depende de variadísimas circunstancias. Ciertamente que en las condiciones presentes de la producción y de la demanda de los metales preciosos es verosímil que un país que aceptara el doble tipo, procurando establecer en-

(1) El primer ejemplo de sistema monetario de tipo único de oro fue el inglés, introducido por la ley de 22 de Junio de 1816. Entre los Estados de mayor importancia, se encuentra en práctica en la Unión americana (ley de 12 de Abril de 1873), en el Imperio alemán (ley de 9 de Julio de 1873) y en los Estados escandinavos. Es de advertir que en el Imperio alemán todavía los thalers viejos son un medio legal de pago por cualquiera suma, y en los Estados Unidos se están acuñando con profusión dollars de plata, con poder legal de liberación sin limitación de cantidad.

tre el valor de la plata y el del oro una relación legal que respondiera lo más posible a la relación comercial, se encontraría en breve tiempo en pleno sistema del tipo único de plata, a lo menos de hecho, sin ser por eso absolutamente imposible que en la relación actualmente en vía de aumento del valor de los dos metales se verifique de nuevo una baja, aunque sea pasajera, y que entonces el tipo oro reemplace de hecho al doble tipo.

Todos sostienen ahora que no es conveniente abandonar al acaso la elección del metal tipo; por eso debemos tratar de poner de relieve los males que produciría el cambio del valor circulante, ocasionado tan sólo por las contingencias del hecho.

Ultimamente ha corrido con éxito la idea de poner remedio a esta alternativa del oro y de la plata, que es propia de los sistemas monetarios de doble tipo, por medio de una «Convención monetaria internacional», realizada, por supuesto, por la mayor parte de los grandes Estados, ya que no por todos ellos. Mas, conformes en principio, ocurre entre sus mismos partidarios una división, en cuanto unos sostienen que para realizar debidamente el pensamiento es preciso un vasto territorio, y especialmente la adhesión de la Gran Bretaña y de Irlanda, mientras otros piensan que se puede prescindir por ahora de tal adhesión. Los Estados se obligarían a acuñar siempre cualquiera cantidad de oro y plata sobre la base de la relación de 1 : 15,5, y cuidando de que en cada uno la moneda que fijara el valor tuviera un curso legal limitado.

A este proyecto de Convención monetaria conduce recatemente el sistema monetario francés. Desde que en 1785 se estableció en Francia la relación de 1 : 15,5 entre los valores del oro y de la plata, la relación entre los valores comerciales de los metales apenas si ha sufrido variacio-

nes: de modo que todo aquel que poseyera oro o plata no tuvo reparo en acuñarlo con arreglo a aquella relación.

De esta manera, pudiendo en Francia acuñar siempre el oro y la plata y conservar los metales o fundirlos por su valor nominal, se consiguió que en toda ocasión pudiera obtenerse en el país una libra de oro por 15,5 de plata, y viceversa, 15,5 de plata, por una de oro, deducidos tan sólo el derecho de acuñación o los gastos de fusión. Pero no se crea por esto que el fondo monetario francés sea inagotable, puesto que, como hemos advertido en dos ocasiones, la substitución de un metal por otro produjo en los cambios una sensible escasez, primero de la moneda de oro y después de la de plata. Sin embargo, si todos los Estados acogieran en su sistema monetario la relación francesa entre el valor del oro y de la plata, y ambos metales fueran acuñados ilimitadamente con valor legal, la provisión de moneda de oro y plata sería tan grande, que bien pudiera considerarse como inagotable.

Cuando se hubiera verificado este acuerdo entre los Estados, obraría mucho menos la más importante de las causas que hasta ahora determinan, en los países de doble tipo, la recíproca substitución de los dos metales, es decir, la *requisa* del oro para los países que tienen este tipo en su circulación monetaria, y la de la plata para los que tienen establecido este metal: la recogida del oro para Inglaterra y de plata para la India son las que, hasta ahora, han afectado al fondo de monedas de oro y de plata de Francia.

Esto no se verificaría seguramente, si en los sistemas monetarios de todos los países el oro pudiera substituir a la plata, y recíprocamente, la plata al oro, según relación fija entre el valor del uno y de la otra, puesto que no habría razón para que la cantidad de éste y de aquélla, ne-

cesaria para la exportación, se tomara exclusivamente del fondo monetario de un país.

Y no solamente—dicen los sostenedores del bimetalismo internacional—sería más estable la relación de los valores en los dos metales, sino que también la relación entre el valor de uno de ellos y el de todos los demás bienes; y de aquí que el poder «adquisitivo» y «solutivo» de la moneda sería más constante. La razón es obvia: las variaciones en la suma total de la producción anual de los dos metales en junto, siendo menores que las de la producción anual de cada uno de ellos, serán menos de temer las perturbaciones en el valor del oro determinadas por las variaciones en las condiciones de la producción cuando ambos metales constituyen un material «homogéneo» para el uso, que no cuando se emplean como artículos distintos, ya por lo que respecta a su empleo, como por lo que afecta a su valor. Si, por el contrario—aseguran dichos pensadores,—no vinieran los Estados a un acuerdo sobre esto, se produciría inevitablemente, de una parte, en los países de tipo de oro, una sensible deficiencia, y, por lo tanto, un encarecimiento del oro, una alta cuota en el descuento, y, al mismo tiempo, una baja en el precio de todos los productos y de todos los servicios; y de la otra, en los países de tipo de plata, una perjudicial depreciación de esta moneda.

El acuerdo debe hacerse sobre la base de la relación 1 : 15,5 entre el valor del oro y el de la plata, como el que existe en Francia hace cerca de un siglo, que corresponde, poco más o menos, a la relación media que durante este período y hasta 1873 ha existido en el comercio entre los valores de los dos metales preciosos, y ha servido de norma en la acuñación de la mayor parte de la moneda de oro y plata circulantes en los distintos países.

No puede dudarse de que, cuando se estableciera un acuerdo sobre el punto indicado entre *todos* los grandes Estados, tales como el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda, los Estados de la Unión latina, los Estados Unidos de América y Alemania, la relación legal de los valores de los dos metales sería la dominante en el comercio universal y se mantendría por mucho tiempo, porque entonces, cualesquiera que fueran los cambios que pudieran acontecer en las condiciones de la producción del oro y la plata, el *stock* de las piezas acuñadas de ambos metales en todos estos países sería tan grande, que fácilmente podría satisfacer la mayor demanda del uno o del otro en los países, y, por consiguiente, la posibilidad de tener oro para llenar la necesidad de este metal, y plata para la de esta materia acuñable sobre la base de una determinada relación entre el valor de los dos metales, ejercitaría una acción reguladora en su precio.

Aun cuando el acuerdo no fuera general; aunque, por ejemplo, no entrara en él la Inglaterra, es de creer que una convención de la América del Norte y de Francia alcanzara por cierto tiempo el fin deseado; pero después continuarían las variaciones y la demanda del oro, hoy por los otros Estados de circulación de este metal (Inglaterra y sus colonias), y mañana la de plata por los países de circulación de metal blanco (India, China), y entonces la provisión metálica de las naciones que formaran la Unión estarían expuestas a grandes sacudidas y cambios, y, según toda verosimilitud, siguiendo las cosas como ahora van, en breve tiempo quedaría reducida a la plata solamente. Las medidas que contra esta alteración propone, v. gr., SCHAFFLE, consistentes en la suspensión de la acuñación de uno de los dos metales, serían de difícil aceptación y conducirían rectamente al sistema llamado

claudicante, con un exceso de moneda de crédito, y presto con el total naufragio del procedimiento. La Conferencia celebrada en París, en 1878 y en 1881, para discutir la conveniencia de la «Convención monetaria internacional», ha demostrado que esto es por ahora imposible; pero aun cuando llegara a realizarse de hecho, y los Estados la practicara de buena fe, faltaría todavía que la opinión pública, en donde se vinieran verificando los pagos en oro, con todas sus comodidades, transigiera sin protesta con que se introdujera una moneda de plata de gran tamaño, hasta el punto de renunciar a proveerse, aunque fuera con agio, de moneda de oro. Una y otra cosa puede suceder, como se ha visto en Lombardía y en California, que un día se opusieron con éxito al curso legal de la moneda de papel, y como se nota todavía hoy en los Estados Unidos americanos, donde el comercio se obstina en rechazar los nuevos dollars de plata. No se podría impedir que en las convenciones particulares se pactara el pago en oro, y que la plata afluyera a las cajas públicas y a los Bancos, lo que daría lugar a un estado de cosas lleno de peligros, como el de la existencia de dos medios de pago, uno para el comercio, consistente principalmente en oro, y otro para solventar las obligaciones con el Estado y con los Bancos, consistente esencialmente en plata, y cuyo valor, apoyándose sobre un acuerdo internacional, caería cuando la convención fuera o violada o denunciada.

Se nota en los tiempos modernos una tendencia cada vez mayor a preferir en los usos monetarios el oro a la plata. Este hecho es la causa potísima del aumento en el valor del oro respecto del de la plata, y esto ha determinado, o a lo menos ha hecho posible en el siglo xvii, las altas cotizaciones del oro de parte de ciertos Estados; co-

tizaciones que a su vez ejercieron una influencia decisiva sobre el valor comercial del oro.

Las señales de esta predilección del oro manifiéstanse en Alemania con su sistema de tipo de oro; y en los Estados de la Unión latina, al acordar la suspensión de las acuñaciones de plata, hacen surgir en nosotros la duda de si será posible refrenar esta tan fuerte y general tendencia por medio de acuerdos entre los Estados. Tememos que, aun cuando se lograra, en virtud de tales acuerdos, restringir un tanto aquella tendencia, más temprano o más tarde rompería las trabas con que se intentase contenerla, acaso no tan fácilmente en Europa, en aquellos países en donde el Estado tiene cierto poder, sino en las naciones de origen inglés, en las que la legislación suele conformarse con la opinión pública mejor que ésta con aquélla.

No se puede negar que esta preferencia por el oro puede originar en ellos inconvenientes cuando en el transcurso de pocos años determina una tan rápida sucesión de profundas medidas legislativas, cuales fueron las que se han sucedido desde 1873 y cuando, además de esta restauración de la circulación metálica en Italia y los Estados Unidos, ha producido un aumento la demanda del oro. Al mismo tiempo no se puede desconocer que hay motivos para lamentar que decaiga aquella acción reguladora que el bimetalismo francés ha ejercido sobre la relación entre el valor del oro y de la plata. Uno y otro hecho determinaron alteraciones en dicha relación, que han dado lugar en el comercio monetario de los países de tipo de oro y los de tipo de plata a perturbaciones especialmente desagradables para éstos. Lo más probable es que si no se logra reunir a las naciones principales en una Convención monetaria, los países en donde domine el sis-

tema de la plata se vean amenazados de una depreciación de este metal, perniciosísima para su comercio interior. Ciertamente es que la relación entre el valor de los dos metales y el curso de los cambios entre «dos territorios monetarios», esto es, entre países de tipo de oro y de tipo de plata, han de estar expuestos en lo porvenir a grandes violaciones.

A más de esto, la imposibilidad de retirar o de vender sin grave pérdida la moneda de plata existente en los países de antemano regidos por un sistema monetario bimetálico o de tipo de plata, y donde ahora no se acuñan monedas blancas corrientes, ha conducido a una superabundancia marcadísima de las del mismo metal, máxime en los países de la Unión latina, en Holanda y en Alemania, aunque en menor escala.

§ 19.—Si se trata de elegir el sistema entre los de tipo de oro y de tipo de plata, la preferencia depende casi exclusivamente del grado de progreso económico que el país haya alcanzado y del valor en cambio que los metales preciosos tengan en relación con los demás bienes. En efecto, el sistema de tipo de oro trae consigo inconvenientes derivados de la extensión que en él toma la moneda de crédito. Por esto el sistema será sólo apropiado en aquellos países en donde los pagos al contado y las grandes transacciones son más frecuentes que las pequeñas, y reclaman, por lo tanto, más que moneda divisionaria, la de oro.

El tipo oro supone, desde luego, una administración monetaria concienzuda y ordenada, que no se deja llevar, por intereses financieros o por ignorancia, a un excesivo aumento de la moneda divisionaria. Suele suceder que estas dos condiciones, o a lo menos la una o la otra, falten, no sólo en todos los pueblos incultos o a medio civilizar,

que constituyen una gran parte del mundo, sino también en algunos muy progresivos, pero nobles, por ejemplo: Rusia, Austria-Hungría, etc. He aquí por qué el tipo oro no es apto para convertirse en tipo universal. Un sistema tan artificial y delicado es solamente a propósito para aquellos países más prósperos, en los cuales está bajo el valor en cambio de la moneda (1).

Pero es incontestable que, cuando existen las condiciones apuntadas, el sistema de tipo de oro presenta ventajas palpables sobre el de tipo de plata.

La circulación de moneda de oro, justamente con una divisionaria, de plata es más cómoda que la exclusiva de este último metal. En un sistema de tipo de plata, la moneda de oro no puede circular con un valor comercial dado, sino en cantidad limitada y con grandes fluctuaciones, lo cual es muy incómodo, tanto, que se ha tratado de substituir las monedas de plata por bonos en papel, que serían aún más cómodos y manejables que el oro; pero tienen el inconveniente de ensuciarse y de romperse. En Alemania, en donde ha habido lugar de comparar en la práctica, la opinión se ha mostrado favorable a la moneda. Fuera de esto, se observa otro peligro, que es el del abuso de la moneda de papel de pequeños tipos, que, como los billetes de Banco no garantidos por una fuerte reserva metálica, presenta serio peligro. Se puede argüir con que basta, para librarse de él, constituir las reservas metálicas; pero ya se sabe cuánto se ha abusado de esto.

(1) En el país donde se mantiene el tipo de oro, esto es, en Inglaterra, el *stock* metálico en piezas acuñadas y en barras circulantes o en reserva en el Tesoro o en el Banco de emisión, está compuesto por 12,5 por 100 de plata y 87,5 por 100 de oro. En Alemania la relación es muy diversa; la cantidad de plata es de 37,95 por 100, y la del oro 65,05 por 100.

Otro de los motivos de preferencia del tipo de oro es la facilidad del transporte. Es indudable que esta ventaja ha tenido más importancia en otros tiempos que ahora, y a ella se debe en gran parte la aceptación que ha tenido la moneda de oro en las épocas cercanas al descubrimiento y explotación de las minas argentíferas de América; pero hoy los gastos de traslación de los metales preciosos a gran distancia son tan reducidos, que sólo desaparecen ante el seguro que por ellos debe percibirse, y que es proporcional, naturalmente, no a su peso, sino a su valor.

Otro tanto puede decirse de aquella otra causa que, según HOFFMANN, hace que sea preferido el oro a la plata, o sea la de que, según nos enseña la experiencia, circulan muchas más monedas de plata faltosas que de oro, y de aquí que el curso real en las monedas descienda más fácilmente por bajo del legal en las monedas de plata que no en las de oro. Este hecho cierto, incontestable, tiene su explicación en que las monedas de oro penetran menos en el comercio pequeño, puesto que o se conservan o se expiden, y que están menos sujetas al desgaste; que las monedas faltosas se rechazan en el cambio interior con más facilidad que las de plata, y que las monedas de oro se emplean con preferencia en los cambios internacionales, por lo cual son frecuentemente reacuñadas.

Es de mayor importancia otra ventaja de la moneda de oro, que consiste en obligar a los Bancos de emisión, especialmente a los centrales de los Estados europeos, a proceder con cautela en los descuentos. En efecto, cuando en un país se manifiesta un espíritu de empresa malsano, expresado en el aumento de bienes, el agotamiento de las reservas metálicas de dichas instituciones se verifica con más facilidad cuando es el tipo oro que no cuando es de plata. La absorción en el interior se verifica más rápida-

mente, puesto que es necesaria mayor cantidad de oro para el movimiento acelerado de los cambios, mientras que, en el caso de que sea el tipo la plata, se puede proveer a las necesidades exacerbadas por medio de billetes de Banco de pequeña cantidad, que se pueden emitir sin obstáculos, y la absorción en el extranjero se hace regularmente sensible más pronto, en cuanto que el mercado monetario del oro es hoy mucho más extenso que el de la plata, debido a que el oro es extraído para los países de circulación en papel o de plata, con el fin de emplearlo como medio de conservación y de acumulación del valor, mientras que la plata no encuentra en nuestros tiempos empleo más que en las naciones en que domina el sistema de tipo de plata.

Es decisivo, para resolver cuál de los dos metales debe ser preferido para que sirva de tipo de unidad, saber con cierta seguridad en cuál de los dos los factores de su precio son más constantes. Pero así como hemos demostrado cuán inciertas son las conjeturas respecto a las condiciones de la producción del porvenir de los metales preciosos, hemos de convenir ahora en que nada hay preciso en cuanto a la influencia que en su demanda pueda ejercer la política monetaria de los Estados.

Afortunadamente, el peligro de una perturbación en el valor de la moneda de oro y de plata no es tan grande como algunos se figuran. Si debiera producirse un cambio de valor, aun cuando no existiese convención monetaria entre los Estados, habría de resolverse en una depreciación de la plata y en un aumento del valor del oro, siendo más probable lo primero, y entonces es fácil abandonar el tipo monetario del metal que se encarece y pasar al que se abarata. No hay más que admitir el último en el sistema monetario en cantidad ilimitada, y a un curso le-

gal fijo, para que la substitución se verifique. Ofrece, por el contrario, grandísimas dificultades el substituir un metal depreciado por otro de valor firme o en vía de aumento, como se ha observado en la reforma monetaria realizada en Alemania, en donde el Estado ha tenido que retirar el metal tipo y venderlo a bajo precio, mientras que hubo de adquirir el más sano, no sólo con grandes gastos, sino en circunstancias ocasionadas a profundas perturbaciones en el mercado monetario.

II

El crédito y los Bancos, por Adolfo Wagner.

1

Del crédito en general.

1) Concepto y esencia del crédito.

§ 1.—El cambio económico, en el que los servicios, las cosas, el dinero, la utilidad, o, en otros términos, los *bienes económicos* de cualquiera especie se transmiten de una a otra persona, considerado en relación al «tiempo», se verifica, o por la naturaleza misma de las cosas, o por la voluntad de las personas, entre las que el cambio interviene de *doble* manera, o la prestación del uno y la contraprestación del otro se realizan *contemporáneamente*, o bien entre una y otra media (intencionalmente o no) un *cierto tiempo*.

El primer caso se verifica en la *permuta* común de cosas, en la *compraventa*; que, para acentuar más el carácter de la *contemporaneidad* de la prestación y de la contraprestación, se llama negocios de *presente* (*Baar-Geschäfte* en la terminología de KNIES), con cuya locución se suele también, en el uso común del lenguaje, expresar

sin más la «permuta», y «la compraventa» después en el cambio de especies monetarias diversas.

A su vez existe *necesariamente* una diferencia de tiempo entre la prestación y la contraprestación, y, por tanto, independientemente de la voluntad de las partes, en donde una de las prestaciones está precisamente ligada a *un lapso de tiempo*, o bien cuando ambas prestaciones no se desenvuelven completamente en el *mismo tiempo*. Esto sucede en la dación de las cosas en *goce* (comodato o prestación de uso de cosas, locaciones, arrendamientos), en el arrendamiento de obras y servicios en que la ejecución del servicio, del trabajo, exige necesariamente un cierto transcurso de tiempo, mientras lo que se otorga en cambio (salario) consiste en la simple dación de cosas, de una suma en dinero; finalmente, este lapso de tiempo existe ordinariamente en las relaciones consistentes en un cambio de servicios por servicios. Por *voluntad de las partes* se interpone cierto período de tiempo entre la prestación y la contraprestación (y correspondientemente la restitución) en el *préstamo* de cosas fungibles, en particular de dinero, en la permuta y en la compraventa a *término*, en la cual el precio se ha de entregar *antes* o *después* de la dación de la cosa, etc.

Toda relación en la cual, o por la naturaleza del negocio mismo o por voluntad de las partes, entre la prestación y la contraprestación pasa un *intervalo de tiempo*, o, en otras palabras, las dos prestaciones se *suceden en el tiempo*, es, en el sentido más lato del término, una *relación de crédito*, y los varios negocios jurídicos, y los varios cambios económicos de cosas, de dinero, de servicios, de utilidad que en aquéllos se comprenden, son *negocios de crédito*, en oposición a las relaciones (permutas y compraventas contemporáneas) en las que la prestación y la

contraprestación tienen lugar *contemporáneamente*, o sea al mismo tiempo (1).

Como en toda otra relación económico-privada en que cosas y servicios se cambian entre dos personas, así también (y en esto nos apartamos de KNIES) en las relaciones de crédito es esencial el elemento de la *voluntariedad*; de manera que, por ejemplo, los empréstitos *forzosos* no pertenecen por su *origen* a los negocios de crédito, son una especie de *impuesto*. La *confianza* es un elemento específico de los negocios de *crédito*, en cuanto que en cada acto de esta naturaleza necesariamente ocurre que una parte deba confiar, sin que la otra a su vez verificara a su tiempo la contraprestación. El *crédito*, desde el punto de vista *económico*, debe ser definido: *aquella relación económico-privada, o sea aquel dar y recibir voluntario de bienes económicos, entre dos personas, en la cual, la prestación de de una de las partes se verifica en virtud de la promesa una contraprestación venidera hecha por la otra* (2).

(1) El caso normal en los negocios contemporáneos es la prestación y la contraprestación hecha de *pronto, in præsenti*; en los negocios de crédito es la prestación hecha de *pronto, in præsenti*, y la contraprestación *a seguida, más tarde, en lo porvenir*. Pero puede también suceder que la prestación y la contraprestación se verifiquen en lo *porvenir*, por ejemplo, a consecuencia de la conclusión de un contrato de *consignación* que a su vez asume la naturaleza especial de un negocio de crédito cuando una de las prestaciones vence, respecto de la otra, en época lejana.

(2) Respecto al concepto y a la esencia del crédito, se discute mucho en la ciencia, y hasta ahora no se ha llegado a un acuerdo. Muchos, especialmente los economistas de cierto tiempo (NEBENIUS, RAU, y últimamente los juristas, como THÆL), siguiendo las viejas ideas y ateniéndose a la etimología del vocablo, en sus definiciones del crédito insisten únicamente sobre el elemento de la *confianza*. THÆL dice que «el crédito es la

2) Clasificación del crédito y de los actos (negocios) de crédito.

§ 2.—Entre las múltiples divisiones del crédito y de los actos del crédito que suelen hacerse sobre la base de los caracteres *económicos* o de los caracteres *jurídicos* exclusivamente, los principales son los siguientes:

1. CRÉDITO PROPIO (*puro, intencional*), O CRÉDITO NECESARIO (*natural*).—Esta distinción se apoya sobre la íntima naturaleza del acto de crédito, y se refiere al hecho, ya notado, de que en nuestros actos o negocios la *intención* (voluntad) de las partes se dirige a un asunto de *crédito como tal*; de aquí los actos o negocios de crédito *propio*, cuyo *espécimen* es principalmente el *motivo* (descuento de letras, anticipos); otros negocios de crédito, por el contrario, lo son *necesariamente* y con independencia de

»confianza en que una promesa ha de ser cumplida». NEBE-
NIUS, que «el crédito es la confianza que se tiene en la eficacia
»de una promesa, por la cual una persona, recibiendo un valor
»dado, se obliga a la futura prestación de un contravalor; por
»donde el crédito es la actitud para obtener, con libre acuerdo
»de otras personas, valores actuales mediante promesas de una
»contraprestación futura». RAU: «el crédito es en general la con-
»fianza en el cumplimiento de las obligaciones contractuales,
»mediante la cual, una persona entra con otra en relación de
»cambio económico.» Enfrente de estas definiciones, KNIES ha
puesto de relieve el momento de la *sucesión cronológica* de las
contraprestaciones respecto de la prestación, oponiendo de este
modo los negocios de crédito a los de presente. KNIES define el
crédito, o mejor la relación de crédito, «aquella en la que la
prestación de una de las dos partes es *actual* y la otra *futura*».
KNIES no cree que se deba tener en cuenta en el crédito la *con-*
fianza, por ser *superfluo*, ni la *voluntariedad*, por ser *inexacto*.

la voluntad de las partes, porque las prestaciones, o una de ellas, no consisten en la simple dación, sino en la concesión del goce o del uso de una cosa, o en la ejecución de un trabajo o cumplimiento de un servicio, y, por tanto, están *precisamente* ligadas a un lapso más o menos largo de tiempo. A esta especie pertenecen el comodato, el arrendamiento de cosas y de obras y el contrato de trabajos. En esta monografía nos ocuparemos exclusivamente de los negocios de crédito propio.

§ 3.—2. CRÉDITO DE CONSUMO Y CRÉDITO PRODUCTIVO.—

Aquí el crédito se clasifica en atención al fin a que el deudor aplica los bienes obtenidos a crédito. En el crédito de consumo sirven para satisfacer necesidades corrientes, sin que sea la satisfacción condición para la producción de nuevos bienes que vengán a ocupar el lugar de los consumidos. En el crédito productivo, los bienes que son su objeto se destinan a un empleo útil o *reproductivo*, de manera que al valor de los consumidos sucede el de los que mediante ellos son (directa o indirectamente) producidos.

Esta distinción, que parece tan sencilla cuando se atiende únicamente al *fin*, no resulta tan fácil si nos atenemos a la *realidad de los hechos*. En efecto; mientras de una parte el fin de producción a que se aplican los bienes obtenidos mediante el crédito puede faltar, de la otra el crédito de consumo puede ser condición para el desarrollo de fuerzas productivas, o para la conservación de fuerzas de trabajo (crédito a operarios pobres en tiempo de epidemia o de falta de ocupación); de modo que, considerado en sus efectos directos o indirectos, y especialmente en relación a largos períodos, el crédito de consumo es posible que sea, al menos desde el punto de vista económico-social, crédito productivo. Véase por qué es conveniente pensar con KNIES, que no puede en general condenarse

como un error el crédito de consumo (1). A estas distinciones del crédito son aplicables las que después haremos del crédito y a «breve y a largo plazo, personal y real», etcétera. El crédito productivo puede también clasificarse atendiendo a las diversas condiciones funcionales económicas de aquel a quien es hecho, de las cuales suele depender frecuentemente el empleo especial de los bienes obtenidos mediante él. Bajo este aspecto, el crédito de producción se divide en crédito *agrícola* (para mejoras y empleos agrarios), *industrial* y *comercial*.

§ 4.—El crédito productivo puede ser: *a*), destinado a la adquisición de *capital circulante*; *b*), destinado a la adquisición de *capital fijo*; *c*), para *divisiones de bienes*, como también (conjunta o disyuntamente a tales divisiones) *mantener en posesión*, o para la *adquisición* de objetos que sirven como *fuentes de renta*, y especialmente de *inmuebles* (fundos, casas).

(1) Ya se considere desde el punto de vista de la economía privada, ya del de la economía social, el crédito de consumo hecho a disipadores, pródigos, etc., para consumos o inútiles de hecho, o que no correspondan a su situación económica (consumos de «lujo»), el crédito tan extendido en forma de compras al fiado, hechas para las necesidades de la casa en comercio al menudeo, y que no deben pagarse sino después de mucho tiempo (trimestre, semestre, año), por efecto del cual el capital de estos industriales se substraerá, con daño de los demás consumidores y de la economía social, a un empleo productivo, debe ser rechazado.

Por el contrario, el crédito de consumo que personas privadas de bienes o de ganancias, y por *verdadera necesidad* emplean en la conservación de su existencia y en el desarrollo de su fuerza de trabajo (energía), no puede ser condenado. KNIES ha hecho bien en corregir en este punto las antiguas ideas. El reconocimiento de los servicios personales, en su cualidad de bienes económicos, conduce lógicamente a considerar como productivos muchos créditos de consumo.

a) El capital circulante se compenetra, por todo su valor, en el del nuevo producto, y vuelve a ponerse en disponibilidad con la terminación, y consiguientemente con la venta del producto mismo. El crédito, que tiene por objeto la obtención de esta especie de capital, basta que dure mientras se verifica el proceso de producción o de cambio, y, por lo tanto, un *tiempo relativamente breve*. En estos negocios el crédito es, por lo tanto, a *corto término*. Lo más frecuente es que en este caso no se trate sino de poder, mediante el crédito, disponer, *de pronto*, de dinero, antes de que se obtenga en el precio el capital circulante que se ha compenetrado en el producto; por ejemplo, cuando el industrial haya vendido el producto a crédito, o para que la producción no se interrumpa, o para que pueda extinguir otros créditos contraídos por el primero y de más próximo vencimiento. De aquí proviene lo que STEIN llama «crédito de PAGO» (*ZAHLUNGSCREDIT*), el cual no es más que un caso especial de crédito que ocurre siempre que se trata de procurarse el capital circulante por anticipado.

b) El capital *fijo*, considerado en su función específica en el proceso de producción, no pasa al valor del nuevo producto, sino *proporcionalmente* (en forma de *cuotas* de consumo y de «amortización»); no vuelve a la disponibilidad más que en parte con la salida del producto, y, por tanto, con la exacción de su precio; sirve para una serie de producciones sucesivas, y, por consiguiente, su valor permanece largo tiempo incorporado en él. Esto sucede con muchos mejoramientos agrícolas, con el capital de plantamiento de las manufacturas, de las minas, de las construcciones de casas, de los ferrocarriles, etc. Este crédito debe ser a *largo plazo* y, eventualmente, un crédito no exigible sino en partes.

A esta especie de capitales pertenece *esencialmente* (no exclusivamente, sin embargo, en cuanto puede tener por objeto también el capital de ejercicio) el que STEIN denomina crédito de *empresa* (*VuternehmungscREDIT*).

El crédito que sirve para procurarse capitales circulantes y capitales fijos con destino al proceso de producción puede también llamarse «crédito de *hacienda*» (*GESCHAFTS-credit*).

c) La *tercera* forma de crédito productivo no pertenece en todo rigor a esta manera de crédito; así que sería más exacto hacer de él una especie distinta. A veces se recurre al crédito para el efecto de *dividir* (en derecho privado) bienes comunes entre personas, y especialmente en las *divisiones de herencia* para la *adquisición* o (*continuación de la posesión*) de bienes cuyo valor supera a los recursos disponibles propios del comprador, o del poseedor, o de aquellos que puede o quiere dedicar a tal objeto. Especial, aunque no exclusivamente, acontece esto en la propiedad *rústica y urbana*. Atendiendo a su fin (hacer posibles las divisiones, intereses o asegurar a los cosecheros, etc., pagar residuos de precios de adquisición), no es propiamente productivo, porque este crédito no sirve en general para las fundaciones de nuevos bienes; el derecho (de crédito) que surge a favor del que lo hace (acreedor no es propiamente más que una forma de derecho privado, la de la propiedad, en que un bien dado es al mismo tiempo poseído por distintas personas, y por diversas personas se percibe la renta: de manera que, económicamente considerado, este crédito no es más que una participación en los bienes sobre los cuales, según el derecho privado (económicamente sólo por modo ficticio), pesan los correspondientes *débitos*. No se ha encontrado todavía denominación generalmente recibida con que expre-

sar este crédito. KNIES lo llama «crédito de *posesión*» (BESITZ), y, correspondientemente, «crédito de *posesión de la tierra*» (*GrundbesitzCREDIT*, frase técnica que no excluye los equívocos, pero tiene al menos el mérito de la brevedad.

§ 5.—3. *Crédito PÚBLICO* (especialmente *crédito DEL ESTADO*) y *crédito PRIVADO*.—Esta distinción puede hoy ser tomada en sentido *lato* y en sentido *estricto*. En el primero y en doble modo, cuando se refiera a los más recientes descubrimientos de la Economía social y al uso común del lenguaje; en el segundo, cuando tal división se entienda en exacta tecnología, y en el que se le toma hace largo tiempo. En sentido *lato*, crédito *público* es ante todo el que se obtiene principalmente por intermedio de las *bolsas*; los documentos justificativos de él toman la forma de «valores públicos», transferibles mediante giros (aunque sea en blanco), nominativos o al portador, etc.; por manera que todo otro crédito es *privado*. Teniendo en cuenta la *persona* que recurre al crédito, crédito público dicese el que se hace a las *corporaciones públicas*, esto es, al *Estado* y a los cuerpos *auto-administrativos* («economías comunicativas, coactivas y locales»; provincias, municipios, etc.), y también otras corporaciones que presentan análogo carácter de *derecho público*; por manera que crédito *privado* será el hecho a todas las demás personas.

En sentido *estricto*, la división en crédito *público* y *privado* se refiere a la condición en que se encuentra el deudor por lo que respecta a los *medios coactivos* que eventualmente pueden ser empleados por él. Pero bajo este aspecto, lo que se contrapone al crédito privado no es el crédito *público* en general, sino meramente el crédito del *Estado*. Contra el Estado como deudor, sobre todo

contra el Estado a que uno pertenece, no se tienen en general medios coercitivos; por el contrario, en el crédito *privado* hecho a una persona puesta bajo la dependencia del Estado, sujeta a sus tribunales y a sus órganos ejecutivos, no es cuestión sólo de *posibilidad* y de *voluntad* de cumplir la promesa, sino de obligación.

§ 6.—4. Crédito de la *economía* NATURAL y crédito de la *economía* MONETARIA.—En la *economía natural* el crédito propio reviste la forma de mutuo, de cosas fungibles que no consisten en moneda, de frutos, cereales, etcétera. Con el desarrollo de la *economía monetaria*, los préstamos consisten generalmente en dinero, y, por lo tanto, en moneda de curso legal. Los documentos o títulos de crédito de suma determinada, pagaderos en cierto lugar, en un tiempo dado y bajo condiciones especiales, pueden, como veremos oportunamente, emplearse como *sucedáneos* de la moneda.

§ 7.—5. Crédito a término y crédito sin plazo.—Esta división depende de las condiciones convenidas para el *vencimiento*. En el crédito a término, en el contrato se fija el día del *vencimiento* (de la contraprestación) de la restitución; en el crédito sin *plazo* no se establece el día del cumplimiento. El crédito a término puede ser a corto o a largo plazo (1).

(1) Créditos a término a breve plazo son la mayor parte de los comerciales, ordinariamente el crédito cambiario, que tiene por objeto en general la adquisición del capital *circulante*; muchos préstamos consuntivos, el crédito en forma de emisiones de «bonos del Tesoro» por el Estado. Al crédito a largo plazo se recurre ordinariamente cuando se trata de la adquisición de capital de *planteamiento*, y especialmente de formar capital *fijo* (mejoras agrícolas, construcción, instalación de manufacturas), y cuando se trata de crédito de posesión y para la división de bienes, puesto que en todos estos casos el capital que el deu-

Los créditos a plazo indeterminado son, o *denunciables* (exigibles), o *indenunciables* (inexigibles), y en el primer caso pueden ser denunciables sólo bajo ciertas condiciones. Los créditos *denunciables* pueden serlo *siempre* (1).

dor debe restituir no puede ser producido por éste sino en un cierto lapso de tiempo. Por eso el crédito inmobiliario precisa largos términos. Lo mismo debe decirse del crédito para construcciones ferroviarias (préstamo de preferencia, obligaciones de sociedades de ferrocarriles); también el Estado recurre al crédito a largo plazo para la mayor parte de sus servicios (construcciones, reformas, etc.); pero no queda sujeto a la *denunciabilidad*, o sea al derecho en los acreedores de exigir la restitución de las cantidades dadas a préstamo (deuda consolidada, *renta pública*).

(1) Es *denunciable* por parte del acreedor el crédito que se verifica en ciertas operaciones de banca o negocios afines, por ejemplo, en la emisión de billetes de Banco, de papel moneda del Estado convertible, en los depósitos disponibles que se restituyen previa reclamación (depósitos en cuenta corriente). En estos casos el deudor no puede sin más resolver (denunciar) la relación de crédito y obligar al acreedor a recibir el pago o la restitución: solamente puede tener lugar esta restitución coactiva por excepción, cuando se trata de billetes de Banco o de papel moneda sujetos a ciertas prescripciones de derecho. Aquí, en la teoría y en la práctica de estos negocios, es importante distinguir entre el derecho que al acreedor compete de reclamar en todo momento el pago de la suma objeto del crédito y el *ejercicio efectivo* de tal derecho.

Indenunciables absolutamente, en parte, o al menos no denunciables sino después de un cierto término un tanto largo, son hoy muchos créditos (empréstitos públicos) del Estado, de las corporaciones administrativas, de sociedades industriales (sociedades ferroviarias, sociedades mineras, sociedades manufactureras, sociedades anónimas), puesto que también aquí el capital dado a mutuo debe permanecer por largo tiempo a la libre disposición del deudor. Hubo un tiempo en que estos créditos eran también denunciables, previo aviso dado en tiempo hábil por ambas partes, o siempre, o después de transcurrido un plazo. Actualmente, en los empréstitos públicos, que en otro tiempo eran denunciables por parte del deudor, la facultad de éste de

§ 8.—*Crédito PERSONAL y crédito REAL.*—Esta división, no siempre uniformemente entendida, pero que aquí tomamos en su más simple y más práctica acepción, se refiere a las *garantías* en virtud de las que una persona encuentra crédito cerca de otra. En el crédito *personal* estas garantías radican en la *personalidad* del deudor considerada en sus cualidades físicas, intelectuales y morales, y como sujeto de *derechos patrimoniales*, apreciando aquí el *patrimonio*, no sólo en su entidad o *grandeza*, sino especialmente en su *forma económica*, en su *constitución* y en su *realizabilidad*, y, en el caso de crédito concedido a un productor, teniendo también en cuenta la productividad de la empresa. En el crédito *real*, aquellas garantías radican, o *exclusiva*, o *especial*, o *concurrentemente*, en el *derecho de prenda* que el deudor puede jurídicamente conceder al acreedor. Estos derechos de prenda son los que, eventualmente, después de cumplidas ciertas formalidades prescritas por la ley, dan al acreedor, cuando el deudor no cumple la prometida contraprestación (o correspondientemente la restitución), o no paga el precio del uso del capital (intereses), los medios de obtener el finiquito de la obligación por parte del deudor.

a) El crédito *personal* es susceptible de múltiples determinaciones, según las *formas de derecho* en que se actúa, y según la manera de *prueba* (documentación *Beurkundung*) del *documento* en que consta. Así reviste la forma de mutuo con *recibo* de reconocimiento de deuda mediante escrito, de crédito cambiario, de apertura de crédito en los *libros* por productos vendidos al fiado, de

ofrecer la restitución se subordina ordinariamente a la condición de que no pueda pedirse antes de cierto término (en las conversiones, consolidaciones y reducciones de intereses).

apertura de cuentas corrientes, de aceptación de giros al descubierto, etc.

b) El crédito *real* se clasifica según la *naturaleza* de la *prenda* y según la forma de la *documentación*, conexas con la anterior, pero no idéntica.

Según la *naturaleza* de la *garantía*, el crédito es *mobiliario* o *inmobiliario*, en atención al modo de ser de las cosas que se entreguen en prenda para obtener el crédito, *muebles* en el primer caso (valores), *inmuebles* en el segundo, fincas rústicas y urbanas, etc.

Las prendas *muebles* pasan a poder del acreedor, como sucede en los créditos pignoratícios, públicos y privados (Montes de piedad) de consumo, hechos especialmente sobre garantía en objetos de uso, en los anticipos realizados por los Bancos sobre depósitos de mercancías, barras de oro y plata, monedas extranjeras, etc. Las cosas *muebles* pueden ser también depositadas en poder de terceros en almacenes, en *docks*, en oficinas aduaneras, y entonces el deponente recibe en resguardo pólizas, recibos (*warrants*) transferibles a otras personas, y que pueden, a su vez, ser materia de empeño. Lo mismo puede decirse en las pólizas del contrato de transporte.

Los *inmuebles* dados en garantía permanecen ordinariamente en posesión de su propietario. La *seguridad*, inherente al crédito, se verifica mediante *inscripción* en favor del acreedor, hecha con ciertas formalidades legales en libros (*hipotecarios*). La forma principal de esta clase de crédito es la *inmobiliaria*; la de crédito *hipotecario* es un concepto más lato, que coincide en parte con aquél: no son completamente idénticos.

Las clases de los *industriales*, *artesanos*, *fabricantes* y otras análogas, no se valen regularmente del crédito *inmobiliario*. Por la naturaleza misma de los productos de

sus empresas, el crédito real pignoraticio mobiliario (*FAUTSTHANDcredit*) presenta para ellos, aunque en menor grado, las mismas dificultades que para los productores agrarios y de otras materias primeras; y bajo ciertos respectos todavía son mayores las desventajas, por cuanto en aquellas industrias las circunstancias, las modas, los precios de los artículos son aún más mudables. En estos casos, surten mejores efectos las instituciones de depósito combinadas con los anticipos sobre los objetos que se les confían. El crédito *personal* de estas clases es el propio para ellas, atendido a que la mayor rapidez de los cambios hace posible que los préstamos sean a breve plazo, a que ordinariamente es el capital circulante el que prevalece en ellos, y, finalmente, a que los negocios son verdaderamente *comerciales*.

En los institutos comerciales que especulan sobre cosas muebles y sobre dinero, no se hace uso del crédito inmobiliario; pero tanto más se desarrolla, por la naturaleza misma de la industria, el crédito pignoraticio mobiliario (sobre mercancías, pólizas de transporte, resguardos de depósito, monedas extranjeras, barras de oro y plata, y hoy especialmente sobre valores). Está muy extendido el uso del crédito personal, especialmente en la forma de crédito en los *libros* (*BUCHcredit*, de letras, etc.).

Bien se comprende que sucede esto en donde el capital es esencialmente circulante, que se renueva rápidamente, y en donde, siendo muy rigurosa la teneduría de libros, el crédito a breve plazo y a día fijo ha de encontrar útil empleo.

Las corporaciones *públicas*, y, sobre todo, el *Estado*, pueden también recurrir, a estas diversas especies de crédito, y especialmente al crédito personal y al crédito inmobiliario. Los grandes Estados modernos se hallan en

situación de conceder a sus acreedores una hipoteca general sobre sus bienes patrimoniales en garantía de la deuda pública, pero en general suelen contraer sus empréstitos únicamente sobre su crédito *personal* y sin garantía especial. Por excepción se garantiza con cosas o bienes cuando se trata de adquirir los capitales necesarios para el establecimiento, por ejemplo, de ferrocarriles, fábricas de gas, etcétera. Los Estados que gozaban de escaso crédito en lo antiguo, y los mismos Estados modernos, cuando les constriñen las necesidades de la guerra o se hallan trabajados por crisis políticas, se veían y se ven obligados a dar *garantías* reales, dando (en prenda) bienes de su patrimonio, minas, derechos de aduanas, tasas de consumo, monopolio, etc. No han faltado ni faltan ejemplos de empréstitos públicos sobre cosas muebles (anticipos por productos de minas).

Los que prestan *servicios personales* (operarios empleados) no pueden acudir más que al crédito *personal*, y cuando más sobre prenda (cosas, muebles de uso). Sería de desear que se extendiesen a las instituciones dedicadas a facilitar auxilios en casos de epidemia por vía de trabajo.

§ 9.—La *elección* entre el crédito *personal* y el crédito real, y entre el *mobiliario* y el real *inmobiliario*, depende esencialmente: *a)* de la función *económica* principal (profesión) que ejerce el que recurre al crédito, y de la naturaleza, que depende a su vez de tal función, de sus propiedades y de su capital; *b)* del *desarrollo* y del *modo de ser* de las *relaciones económicas* y de las relaciones jurídicas que a ellas se refieren; *c)* de *formas* establecidas por la ley, para la *constitución* y el *desenvolvimiento* de las diversas relaciones de crédito, y para la *transferencia* a terceros de los *derechos* que de ella derivan y del *documento* en que constan.

§ 9 bis.—a) El *propietario de tierras*, el propietario de *casas*, el propietario de *minas*, el *fabricante* que trabaja con un capital fijo considerable (edificios, locales con las debidas condiciones técnicas), tienen su substancia, su patrimonio invertido, principalmente, en inmuebles que por su naturaleza son muy difíciles de realizar. Por eso el crédito de que hacen uso es esencialmente el *hipotecario*, ora quieran procurarse el capital *fijo* (para mejoramientos, locales, ampliación del negocio, etc.), ora se propongan las divisiones de bienes de que nos hemos ocupado, ora, finalmente, traten de ponerse en situación de continuar poseyendo las cosas que son fuente de renta.

El crédito pignoraticio mobiliario (FAUSTPFANDcredit) a que apelan los agricultores, los explotadores de minas y de bosques, es regularmente bastante limitado, a causa del poco valor relativo («valor específico»), el volumen, la dificultad de ser conservados y transportados, y en parte también la escasa duración y la inconstancia del precio de los productos de sus industrias.

La extensión que van tomando los almacenes públicos de depósito e institutos afines con sus «pólizas», con sus «resguardos», etc., remedian un tanto este estado de cosas, puesto que los Bancos están ahora en disposición de hacer anticipos sobre tales productos.

El crédito *personal* de estas clases está sujeto a las dificultades que ofrece la realización de sus bienes, la relativa exigüidad del capital de ejercicio y del capital circulante, las pocas aplicaciones que puede tener el crédito a breve plazo, que es la forma en que el personal se actúa y los obstáculos con que, en las actuales condiciones de la producción y de las salidas, tropiezan para ser puntuales en el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

§ 10.—b) Cuando la economía y el derecho son poco

progresivos; cuando falta la seguridad que éste proporciona, se observa un mayor desarrollo en el crédito *pignoraticio mobiliario*, especialmente sobre cosas de pequeño volumen, fáciles de conservar, de ocultar y de transportar (prendas de un gran valor *específico*); después, prevaleciendo el crédito consuntivo sobre los objetos de uso. Para el crédito *inmobiliario* faltan las *instituciones jurídicas necesarias*.

Aunque está poco desarrollado el crédito *personal*, todavía en él, si bien falta la seguridad del derecho, el elemento de la *confianza* en la persona (en la *voluntad* de cumplir la prometida contraprestación) se sobrepone el elemento de la confianza en la tutela jurídica (del *deber y de la obligación* de cumplir la obligación contraída). A tenor del progreso de la economía social y de las relaciones jurídicas, se desenvuelven las tres especies de crédito; así en la Edad Media, en muchos pueblos, por su producción esencialmente agrícola y por la gran importancia que en ellos tiene la propiedad de la tierra, el crédito *inmobiliario* crece siempre que no se oponen a este desarrollo los vínculos impuestos a la propiedad y al cultivo. En este período histórico, el crédito personal de ciertas clases aparece deprimido por virtud de algunos obstáculos (corporaciones, limitaciones de la producción en grande, etc.) de poca importancia del capital mueble. En los tiempos modernos el crédito personal toma un gran desarrollo, y más tarde también se extiende mucho el inmobiliario, debido a las condiciones económicas técnicas y jurídicas en que vivimos y a la consiguiente simplificación de las *formas* de derecho.

No participa en igual medida de este crecimiento el crédito mobiliario.

3) Desarrollo del crédito en general, y especialmente del crédito propio. Condiciones necesarias para tal desarrollo.

§ 11.—1) En el período de la economía social esencialmente natural, esto es, en el que prevalece la producción individual para proveer a las necesidades propias, y no para el cambio con terceros, y cuando, por lo tanto, los cambios monetarios no son frecuentes, no hay posibilidad ni se siente la exigencia de una forma de relaciones de cambio productivo en las cuales la contraprestación deba venir *después* de la prestación.

La única, importante y característica excepción se encuentra, no en la esfera del crédito que llamamos *propio*, sino en la del crédito *necesario*, como, por ejemplo, en el *arrendamiento* o en otras semejantes relaciones referentes a la *tierra*. Ésta se encuentra en poder de las clases privilegiadas, de los señores espirituales o temporales en la Europa meridional, o también, en el mundo antiguo, de la unidad, de la ciudad-Estado, como propiedad común, o bien en el Oriente en el monarca, como su dominio. En gran parte se da ese cultivo a personas que no *poseen*, mediante entrega de una parte de sus productos y de servicios personales, en la forma de colonato u otras semejantes.

Aquí se afirma ya la razón principal de *derecho* determinadora del crédito, o lo que es lo mismo, la separación de la *propiedad* de la cosa, del derecho al goce de la misma por la producción: la propiedad corresponde a una categoría de personas, la clase de los *poseedores*: su *utilización* económica tiene lugar por obra de otra clase, la de los *no poseedores*. También se afirma aquí la razón prin-

principal *económica* del crédito (productivo), en cuanto que sirve éste para hacer que los medios materiales de producción o la actitud de procurarse los medios de quien los tiene, y no puede o no podrá utilizarlos en la producción, pasan a personas que pueden y saben hacerlos valer en la producción. Y como no es posible que estas personas produzcan nuevos bienes sino combinando su trabajo con los «bienes» o «valores» que han recibido de otros, y la producción requiere un cierto tiempo, es forzoso que la contraprestación sea remitida a un determinado tiempo *después* de la prestación.

Para que surja y se desarrolle el crédito propio, requierese cierto desarrollo del *capital mueble*; desarrollo que a su vez se halla en estrecha conjunción con la fase *monetaria* de la Economía social y con las condiciones económicas, técnicas y jurídicas que a ella conducen y por ella son inversamente determinadas. La mayor división del trabajo (de las «profesiones»); la mayor «diferenciación cualitativa y cuantitativa» del patrimonio público, del patrimonio privado; la multiplicación de los estadios intermedios de la elaboración de los productos; el cada vez más largo camino que los productos han de recorrer para llegar del productor al consumidor: todos estos elementos hacen más convenientes y necesarias las relaciones de crédito propio, en las cuales la prestación se funda sobre la seguridad de una contraprestación *futura*; de modo que se ponen los medios materiales de producción, los brazos, y las inteligencias capaces de hacerlos valer económicamente.

Este desarrollo depende a su vez de la posibilidad económica y técnica de la *gran producción*—expresión de un valor naturalmente relativo,—de la empresa en grande escala y de su ejercicio *intensivo*, o sea, con el empleo de

grandes capitales (en la agricultura y en la industria); de donde surge la conveniencia y el deseo de disponer de capitales de otros. No menor importancia tienen los procedimientos de derecho por lo que afecta a la posibilidad jurídica de conseguir, para la propia economía privada, ciertas ventajas con la mayor extensión y productividad en la empresa de uno. Por eso es necesario que el derecho económico reconozca la libertad de los productores particulares, que sean removidos aquellos obstáculos opuestos a la libertad de movimiento y al «individualismo» de las varias economías por las constituciones agrarias (derechos de pasto, diezmos, uniformidad obligatoria de cultivo, etc.), y por las constituciones industriales de ciertas épocas (corporaciones de artes y oficios con las limitaciones impuestas al «maestro» tocante al número y a la elección de los aprendices y oficiales, de la medida del salario, métodos técnicos, precio de los productos, etc.). *De aquí que el máximo desarrollo del crédito acompaña a la afirmación en la vida económica del principio de «la libre concurrencia».* La libertad de la propiedad de la tierra, por lo que afecta a la facultad de enajenarla, de hipotecarla, de dividirla; la libertad de industria y de comercio, la libertad de circulación; la libertad de salarios, de precios, de intereses; la libertad por lo que respecta a la substancia y a la forma de los contratos; en suma, todas las modernas «libertades económicas y sociales» ejercen una profunda influencia sobre el desenvolvimiento del crédito, sobre su posibilidad y conveniencia económica y técnica, sobre su admisibilidad jurídica.

En consecuencia de lo dicho, el crédito supone del lado *jurídico* un *derecho de propiedad privada* reconocido en forma clara y absoluta, y una extensa aplicación de tal derecho a los *medios materiales de producción*, y, por tan-

to, un amplio desarrollo de la propiedad privada de la tierra y del capital conjunto a la *máxima libertad de los contratos*, ya bajo el aspecto *material*, por lo que se refiere a su substancia (contenido), ya bajo el aspecto *formal*, por lo que toca a su *forma*. Del lado *económico*, el desarrollo del crédito es consecuencia *necesaria* de la organización *esencialmente económico - privada* de la Economía social; organización que debe tener por base el reconocimiento de la propiedad privada y de la libertad contractual. De donde resulta que únicamente el *moderno derecho económico-liberal-individualista* permite el máximo progreso del crédito.

§ 12.—También en la economía *monetaria*, una de las más importantes condiciones de la división del trabajo y de los cambios, es a su vez condición esencial para el desarrollo del crédito. Los capitales «concretos» susceptibles de una aplicación *especial*, las materias primeras y subsidiarias, los medios de alimentación de los productores, los instrumentos, las máquinas, etc., revisten de la economía monetaria la forma de capital «abstracto», de *moneda*, esto es, de capital susceptible de cualquier empleo. El capital moneda es, por otra parte, la forma principal, casi la exclusiva forma de capital (mobiliario) *mutuable*, que constituye en la economía monetaria el objeto de las relaciones de crédito propio. En esta forma monetaria se convierten los ahorros de las economías particulares, y mediante ella vienen a convertirse en objeto de las relaciones de crédito.

La progresiva *división del trabajo* especializa cada vez más las varias esferas funcionales económicas (profesionales) de la población. Grandes clases productivas, las clases «trabajadoras», en el sentido latísimo de la palabra, desde el bracero al científico, al funcionario, etc., se

encuentran en condiciones de tener, en sus particulares economías, ahorros, y, por consiguiente, de formar capitales que no tienen posibilidad de aplicación, y en ocasiones hasta de seguridad de conservación o de empleo productivo en su función económica (profesión).

Muchos individuos, y también clases enteras, que perciben «rentas» industriales o territoriales, debidas al talento, a la fortuna, a las circunstancias, a los inventos, y en general, a cualquiera otra condición ventajosa en la producción, están en la actual Economía social, y, según el derecho que regula la producción y la distribución económica privada de los bienes, en situación de formarse con sus ingresos capitales siempre mayores que no encuentran aplicación posible productiva en la esfera de su economía. Las de los *rentistas*, en el sentido estricto de la palabra, de los que disponen de considerables substancias moviliarias y de ingresos procedentes de la propiedad de fundos dados en arrendamiento, pues que no pueden o no quieren tomar parte directa en la producción, se ven obligados a confiar sus capitales al crédito. Todas estas personas y todas estas clases, con sus ofertas de capitales, forman el contingente de los «dadores de crédito» (*Creditgeber*). Pero especialmente, en la actual Economía social, con su gran división del trabajo, enfrente del contingente de los «oferentes de crédito» está otro gran grupo social de los demandantes de crédito (*Creditsucher*) en la clase de los empresarios, que, mediante el capital obtenido a crédito, logran hacer valer su fuerza de trabajo y de empresa y agrandar el capital propio.

Esto conduce a fomentar las ventajas económicas y técnicas de la *gran producción*, ventajas que se afirman en la mayor productividad de tal forma de industria. La empresa, con ayuda del capital ajeno, se extiende; pero pue-

de tanto mejor atraer este capital, cuanto en mayor escala se encuentre en manos de personas que, o no se hallan en situación de emplearlo en empresas análogas, o solamente pueden hacerlo en negocios de menos entidad. Se aprecia en esto la existencia de una fuerza importantísima bajo muchos aspectos, la *atracción*, esto es, el poder del crédito, en virtud del cual el gran capital privado ejercita su influencia sobre otros capitales. El crédito—dice justamente KNIES—«es una de las bases del incremento de la gran producción»; a esto debemos añadir que es causa de la victoria de la aristocracia del dinero sobre la de la tierra, o la del nacimiento, y el principal determinante de la siempre mayor desigualdad de las fortunas y de las rentas, que sofoca la existencia autónoma de las pequeñas industrias, que hace cada día más vivos los contrastes entre las clases sociales, y que da lugar a que la cuestión social llame con más insistencia a las puertas de la sociedad moderna.

En el sentido indicado, y tal vez en mayor grado, obra el crédito *público*. En él se marca el poder coactivo del Estado, mediante el cual, con el impuesto establecido para cubrir el importe de las deudas, da al acreedor particular seguridad. Una nueva y peligrosa forma de *la servidumbre por deudas* se vislumbra hoy en los Estados empobrecidos que contraen empréstito sobre empréstito para gastos improductivos y para cubrir los continuos *déficits*. En ellos ocurre que grupos numerosísimos de *rentistas*, generalmente extranjeros, perciben sus intereses; se exprime en el país la substancia de los míseros contribuyentes, agricultores, artesanos y operarios.

§ 13.—Finalmente, en los casos normales de crédito realmente productivo (al cual pertenece, afortunadamente también el público), otro elemento favorece también el

desarrollo del crédito. En esta clase de negocios, una de las partes renuncia en favor de las otras, por cierto tiempo, al goce de una cosa. Esta renuncia y esta transferencia del derecho de goce (utilización) constituye un servicio, por el que puede pedirse una *compensación*. De aquí el *interés* del capital. El empleo productivo del crédito, por parte de aquel a quien se otorga, determina el vencimiento de este interés y lo asegura; lo que, reforzando el elemento de la confianza, favorece el desarrollo del crédito y le coloca de este modo en las condiciones necesarias para una siempre mejor extensión del crédito mismo.

§ 14.—2) No puede desconocerse la influencia que sobre el progreso del crédito ejerce la confianza, y esto mismo demuestra cómo, para la exacta definición del crédito, la sola afirmación de la diferencia cronológica entre el momento de la prestación y el de la contraprestación, no basta. Donde la confianza falta no es posible el crédito propio, y el mismo crédito necesario aparece reducido a los más angostos límites.

Todo lo que toca a este elemento de la *confianza*, o tiene carácter: *a) individual*, esto es, se refiere al individuo que da o recibe el crédito; *b) o tiene carácter general*, esto es, afecta a las condiciones generales, morales, económicas, sociales, políticas, jurídicas de una época dada, de un cierto país, de determinada localidad o de una particular economía social.

a) Bajo el aspecto *individual*, lo primero que debe considerarse es la *personalidad* del demandante del crédito, considerada en todos sus aspectos, que fueron ya puestos de relieve cuando hablamos del crédito *personal* (§ 8). Además de las consideraciones puramente personales—salud, edad, sexo, moralidad, carácter, educación, aptitudes personales, etc.,—es preciso atender a todas las demás

circunstancias que se refieren a la condición social y económica del deudor y de su familia, a la naturaleza y entidad de su patrimonio, a la productividad de éste y de la empresa, etc. De los tres elementos que colocan a una persona en situación de abrir crédito a otra (*voluntad, posibilidad, obligación*), entran aquí en juego los dos primeros, y, por lo tanto, la honradez, la buena voluntad, no menos que la aptitud (potencia) personal y patrimonial, fundada sobre las condiciones de posesión, de renta y de empresa del que reclama el crédito (1).

b) De los elementos de carácter *general*, de las condiciones *generales* o *medias*, de que hemos hecho mérito, se puede extraer un a manera de término *medio* de importancia de las promesas de los demandantes de crédito bajo el triple aspecto de la *voluntad*, de la *potencia* y de la *obligación* de cumplir lo pactado. Con arreglo a esta medida deben hacer sus cálculos los capitalistas; de ella dependen sus disposiciones para conceder el crédito, y también la elección de la forma más adecuada—personal, real—y, finalmente, en cierto grado, también la entidad del interés. En este respecto, todo cuanto favorece al bienestar general, la moralidad en los negocios, la seguridad del derecho, ejerce sobre el desarrollo del crédito influencia propicia. Es de máxima importancia, sobre todo, una injusticia imparcial, pronta y barata siempre que se

(1) Acerca de esto, merece recordarse el buen resultado que han producido y producen las llamadas *agencias comerciales*, las *oficinas* o *centros de información*, de *noticias*, etc., que, a imitación de Inglaterra y América, se han establecido en el Continente. Estos centros se ocupan en recoger noticias respecto a las condiciones personales y económicas de las personas dedicadas a negocios, y a comunicarlas, mediante compensación y con toda discreción, a los que de ellas tienen necesidad. (Institución de SCHIMMELPENG, en Berlín.)

trate de hacer valer, mediante la fuerza coactiva del Estado, derechos derivados de negocios de crédito.

4) **Servicios y efectos económicos del crédito.**

§ 15.—Un examen de las funciones y de los efectos económicos del crédito servirá a un tiempo para aclarar bajo otro aspecto su naturaleza económica, para poner de relieve sus ventajas y sus inconvenientes, y para prevenir aquellas exageraciones en que a menudo cae la teoría:

1) *Directamente*, el crédito no hace otra cosa que *procurar el paso* de los valores (correspondientemente los capitales) *ya existentes*, de una economía (regularmente de la economía del *propietario*) a otra (ordinariamente a la economía del *utilizador*); pero *directamente* no *crea*, no *multiplica* los capitales. Las teorías que más o menos concretamente sostienen que el crédito *crea*, *multiplica* por sí y directamente el capital, y, por lo tanto, equiparan substancialmente el crédito al «capital» del «dinero», como implícitamente sucedía en parte con la antigua de G. LASO y la moderna de E. MACLEOD, son *erróneas*, fundadas en sofismas y en confusiones de ideas.

2) *Indirectamente*, el crédito puede servir como *condición* para la creación y multiplicación del capital en *doble* medio, ante todo por los efectos productivos que del crédito nacen, de los cuales nos ocuparemos en breve, enfrente de los que está ciertamente en muchos casos el peligro de disipación y destrucción de los capitales existentes (falsas especulaciones, mala dirección del capital, etc.); *después*, menos indirectamente (pero no directamente, sin embargo), en cuanto el crédito, o mejor, un regular desarrollo, sobre todo en ciertas especies de Bancos (Bancos de depósitos, Bancos o Cajas de ahorro, etc.), e institutos

de seguros (seguros sobre la vida), es un incentivo para la *formación* de nuevos capitales (*capitalización*).

3) La *productividad* del crédito, su cooperación al aumento de los bienes económicos, a la mayor eficacia de la fuerza de trabajo, y, en general, su acción benéfica o nociva sobre la economía privada y social, y sobre la vida social, depende siempre de los resultados de la transferencia o paso de los bienes y de los capitales; por lo tanto, de la economía de quien concede el crédito a la de aquel a quien se otorga. Pero el juicio definitivo que de un acto de crédito se debe formar, no depende únicamente de la intención que, por respecto al empleo de los valores obtenidos a crédito, tiene el que a él recurre, sino del *empleo efectivo* que se haya dado a tales valores, y del *resultado económico* de esta aplicación. Sólo, en general, puede el «crédito *productivo* considerarse realmente como productivo y útil para la economía privada y para la economía social; tanto, que siempre que el éxito no corresponde al empleo del capital obtenido a crédito, lo mismo en la economía privada que en la social—en ésta no por modo absoluto,—se debe denominar improductivo»; y si la aplicación de los valores adquiridos mediante el crédito es errónea desde el principio, como sucede, por ejemplo, cuando se emplea en ciertas operaciones propias de los períodos de especulación, o en obras no necesarias absolutamente, o cuya necesidad no es del momento (construcciones ferroviarias, minas, fundiciones, manufacturas, etcétera), el crédito debe calificarse en todo o en parte de improductivo para la economía social, y ordinariamente también para la economía privada. De lo expuesto se deduce que muchos actos de crédito que se consideran ordinariamente como actos de «crédito *consuntivo*», deben más propiamente referirse al «crédito *productivo*». Esto

diremos, por ejemplo, del crédito empleado en la obtención de medios necesarios para la conservación y desarrollo de la fuerza de trabajo, cuando con ellos se provea también a gastos corrientes de consumo. Este crédito debe ser favorablemente juzgado, y sólo merece censura el de consumo, hecho por disipadores que le aplican a consumos de lujo, y el que a largo plazo concedan los revendedores y los artesanos a los consumidores, aunque sea tratándose de crédito público, y especialmente del Estado; el juicio definitivo depende del empleo dado al capital adquirido a crédito. Y a este propósito es de advertir que deben calificarse de productivos, no sólo en la economía privada, sino en la pública, los empleos de capital que tengan por objeto la actuación de grandes reformas administrativas; y en circunstancias dadas también deben considerarse como tales los capitales que se aplican para fines de guerra, cuando ésta tiene por objeto asentar sobre bases sólidas, políticas y sociales toda vida económica (guerra de emancipación, de unificación, etc.).

De todas suertes, el juicio que del crédito se debe formar no puede ser *absoluto*, sino más bien *relativo* y *condicional*. Ha de ser calificado por sus *frutos*.

§ 16.—4. Ordinariamente, el crédito productivo hace que ciertos bienes económicos (capitales también), pertenecientes a personas que no saben emplearlos en la producción, o no logran que surtan los efectos que se proponen, y, por lo tanto, bienes o *valores ociosos*, *poco productivos*, *exiguos*, hasta el punto de que por esta misma pequeñez se disiparían, pasan a las manos de las personas que pueden convertirlos en *productivos* o en más *productivos*. Por esto la población se divide en dos clases: La una vive de los rendimientos (renta, rédito, interés) que les proporciona el capital dado a crédito, sin que le sea

preciso, con su propia actividad, hacer valer económicamente sus bienes. La otra, que es aquella a la que se facilita a crédito los medios materiales, se vale de él para fertilizar su fuerza de trabajo y proporcionarse de este modo un ingreso o un ingreso mayor, procurando, pues, a la economía social valores nuevos.

Admítase la posibilidad de que la clase de personas que viva de los rendimientos de sus bienes, y que, por lo tanto, se sienta libre de la necesidad de atender con su esfuerzo personal al fin de ganancia (propietarios que arriendan las tierras o sus casas, o que dan dinero a rédito), ejerce una grande y benéfica influencia económico-social, política, político-social y civil, cuando los que a ella pertenecen no consumen su tiempo en los placeres o en el ocio, sino que lo emplean en objetos de utilidad general, en el sentido más lato de la palabra, en el ejercicio de oficios honoríficos, gratuitos o poco retribuidos, en la vida política, en la administración pública, produciendo la cultura y la educación nacional, etc. Los ataques que se dirigen contra tal clase, que los dirigen principalmente los socialistas, van demasiado allá; se fundan (como en otros tiempos) sobre un concepto exagerado y exclusivo de la importancia del trabajo y de la producción material, sobre el desconocimiento de la unidad *orgánica de todas* las actividades individuales en la vida social y para la vida social, y también sobre un imperfecto conocimiento de las condiciones de desarrollo de la civilización y de las actividades «liberales».

El grupo social de personas que recurren al crédito, no sólo encuentra en él un *refuerzo* de suma importancia en el orden económico, privado, individual, no menos que en el de los intereses económicos sociales colectivos, sino *elevados* a potencia económica.

De aquí que la producción reciba del crédito una grandísima ayuda. Los *negocios* y hasta los *precios* pueden, mediante él, en nuestra Economía social, fundada sobre la división del trabajo, llegar a ser más *firmes* y más *regulares*.

La nivelación de los *precios*, en los diversos lugares y en los distintos tiempos, mediante oportunas operaciones de comercio, trabajos de transporte y especulaciones de compra con el fin de revender — operaciones necesarias y requeridas por el interés general, por ejemplo, para remediar la escasez de las cosechas mediante temporales, aumentos de precio que limiten el consumo y hagan posible mayores aprovisionamientos (importaciones), — serían imposibles sin la acción del crédito. El capital empleado en mejoras agrícolas, en construcciones de casas, de caminos (ferrocarriles), en instalación de manufacturas, de minas, etc., etc., está como capital fijo, que es inmovilizado durante largo tiempo. El capital de los propietarios, de los empresarios, no bastaría por sí solo para tales empleos, y en cada caso no podría permanecer inmovilizado en un solo planteamiento. Las deudas a largo plazo, eventualmente no denunciabiles por parte del acreedor, o extinguiibles sólo en parte y en un período dilatado, median estas dificultades, y la clase de los capitalistas (*rentistas*), a los cuales importa mucho el hacerse con una renta fija, es la que facilita sus capitales en tales condiciones.

También en esto tienen reconocida influencia los distintos temperamentos y las diversas cualidades psicológicas de los hombres, puesto que toman gran parte en la formación del capital necesario para la producción y para la ordenada dirección de ella, el valor del empresario que con capitales propios o ajenos «lucha y se arriesga para

alcanzar la fortuna», y la meticulosidad del capitalista que atiende sobre todo a la seguridad del empleo, que prefiere los valores públicos y las obligaciones de «prioridad» a las acciones.

Pero para que estas varias funciones del crédito sean realmente provechosas para la producción, es preciso una *intermediación* entre los propietarios de capitales «(capitalistas)» que están dispuestos a dar sus capitales a crédito, y los empresarios que del crédito tienen necesidad. Este oficio lo realizan los *mediadores*, los *agentes*, los cuales ponen en relación las dos clases, los *mercados del crédito*, las bolsas de los *capitales* (monetarios), *fondos y efectos*, que operan en los centros de la vida económica, y, finalmente, los *Bancos*, que son los verdaderos y propios intermediarios del crédito, porque se proponen tomar capitales a crédito de los unos para darlos a crédito a los otros.

§ 17.—5. El crédito, mediante ciertos instrumentos y ciertas disposiciones *sucedáneas* (de numerario), se subroga a la moneda metálica por lo que respecta a su función económica social de servir como instrumento de *cambio* o de *circulación*; no por lo que afecta a otra función económica social (*medida de precio*), ni por lo que se refiere a la función jurídica de servir de *valor legal* o como *medio legal de pagos*. De este modo, de la economía monetaria (pura) se pasa a la economía del crédito.

De aquí nacen otras acciones del crédito sobre el valor de la moneda en general, y sobre el precio de los varios productos y de los diversos servicios en particular; acciones de las cuales es difícil seguir el proceso en la parte práctica, y que ofrece dificultades en su determinación teórica, en consideración a las que hay quien quiere clasificar el crédito y las diversas formas de las disposicio-

nes mediante las cuales funciona como intermediario en los cambios en lugar de la moneda.

5) Métodos y formas de transferencia de valores mediante el crédito, y en especial en los actos del crédito propio que tienen por objeto el capital, y particularmente el capital moneda.

§ 18.—Las formas típicas que a este propósito y en la fase económico-social, caracterizada por la economía monetaria y por la economía del crédito, se pueden distinguir, resultan del esquema siguiente:

1. Transferencia *directa* del «dador» al «tomador de crédito»:

a) Transferencia del dador al tomador de crédito, operando cada uno *distintamente para sí*.

b) Transferencia directa de un *conjunto* de dadores de crédito a un *solo* tomador, con el fin de *aumentar* el capital para un empleo económico *unitario* («capital *asociado*»).

α) En forma de asociación económico-*privada*, especialmente en la de sociedad anónima y otras semejantes; principio de las *acciones* (*anonimato*), sistema de «*las cuotas de participación*» (cointerés).

β) En forma de asociación económico-*comunitativa*, más especialmente en la de asociación en manos del *Estado* o de otras corporaciones *públicas*; sistema de la «*deuda pública*», especie de deuda del *Estado*.

2. Transferencia de capitales *indirectos* mediante interposición (intermediación) entre el *primer* dador y el *definitivo* tomador de crédito; de *Bancos*, o sea de empresas (institutos), los cuales toman valores a crédito de muchas personas para darlos a crédito a otras.

§ 19.—(N. 1—*a.*)—A esta clase de transferencia pertenecen ante todo el préstamo ordinario de dinero y muchos otros actos de crédito consuntivo y productivo, personal y real, el descuento de letras, los préstamos sobre prendas, sobre hipotecas, hechos directamente por el dador al tomador de crédito.

En todos estos casos trátase de transferir, mediante el crédito, un valor (capital) de una persona *dada* que no puede, o que pudiendo no quiere, a otra persona *cualquiera*, que puede o quiere hacerlo valer o convertirlo en productivo.

§ 20.—(N. 1—*b.*)—Se refiere este número a la importante función económico-social y económico-privada, que consiste no solamente en transmitir, en virtud del crédito, capitales de una a otra persona, sino de que esto se verifique en la *cantidad* y en las *condiciones* tales (especialmente por lo que se refiere a la *denunciabilidad* o *exigibilidad* y la *duración* del crédito) como se requieren para lograr ciertos fines económicos y políticos que de otra manera no se alcanzarían. Ya por la *magnitud* del capital necesario para el logro de aquellos fines, ya porque el capital debe ser en este caso puesto a disposición del tomador a crédito del modo más *absoluto*, por un tiempo *ilimitado*, o al menos por *largo* período, y porque ha de ser substraído a la disponibilidad del dador a crédito, es ordinariamente necesario apelar a un gran número de capitalistas (dadores de crédito), puesto que los medios de un solo individuo, aun cuando sea riquísimo, no bastarían o no podrían ser aplicados por él en un solo negocio, y no sería posible darlos a crédito por todo el tiempo que la empresa requiere. El riesgo se reparte, se recogen grandes e ingentes masas de capitales en el modo y en las condiciones que responden a su fin, adaptadas a las economías

que de ellas necesitan, aplicando de una parte el principio de la «acción» («anonimato») o el principio del «cointerés» («cuota de participación»), y de otra el sistema de la «deuda del Estado».

En esto se advierten los inmensos beneficios del crédito, pero al mismo tiempo los grandes peligros que el mal uso de él puede producir; el triunfo del capitalismo privado en la moderna economía social, organizada esencialmente bajo el principio de la economía privada, puede ser fatal.

§ 21.—(N. 1— α .)—Viniendo ahora a considerar el principio de la «acción», etc., ciertamente que no encontraremos aquí *jurídicamente* un acto de crédito, sino una participación de varias personas (accionistas, comanditarios, asociados) como empresarios de un negocio *común* (sociedad anónima, sociedad en comandita, asociación, etc.). Pero esta participación, por razón de su indenunciabilidad y de los limitados derechos que corresponden al partícipe por lo que se refiere a la administración, etc., se verifica de un modo que *económicamente* puede considerarse como la *concesión de un crédito* a la empresa común.

En el caso de mayor importancia, el de la sociedad anónima y en comandita por acciones, el accionista, cesa en su participación, no por la retirada de su capital, sino con la cesión de su título a un tercero, del cual, efectivamente, recibe el reembolso y como la restitución del capital, operación grandemente facilitada por las formas jurídicas del título de participación. Por esto, la participación en una empresa en calidad de accionista se asemeja a la participación como *acreedor* en la relación que surge en el crédito del Estado.

Allí en donde la institución política y sus asimiladas, las corporaciones públicas, no tienen ni la actitud económica, ni la técnica para asumir y actuar los grandes ne-

gocios económicos materiales (viabilidad, construcciones ferroviarias, Bancos, institutos de seguros, empresas urbanas para el alumbrado, suministro de aguas, etc.), o donde prevalecen ciertas preocupaciones políticas, esta forma de asociación de capitales puede encargarse útilmente de realizar obras de la clase de las citadas, que de otro modo serían imposibles. De este modo, por virtud de la asociación de capitales, se obtiene la delimitación más conveniente, según los varios tiempos, entre la economía *privada* y la economía *comunitativa*.

Por otro lado, empero es cierto que la asociación de capitales en forma de sociedad por acciones (anónima) también favorece la *extrapotencia del gran capital privado* con el agiotaje de las fundaciones, y con los juegos de bolsa sobre las acciones se da lugar a ciertas prácticas más o menos peligrosas, y al aprovechamiento del deseo de las ganancias súbitas y de la inexperiencia de los pequeños capitalistas privados, y agría la lucha del capital con el trabajo, en cuanto la «impersonalidad» hace a las sociedades por acciones inaccesibles a las consideraciones y a los respetos personales.

Las *otras* formas de asociación de capitales, las «uniones», las *asociaciones* propiamente dichas, etc., muestran mayormente las ventajas del crédito en la producción y en la conservación de la independencia económico-social de los pequeños industriales y de los pequeños propietarios cultivadores. Estas clases de personas multiplican, mediante la asociación, su fuerza económica, y, merced a su crédito colectivo e individual, pueden procurarse algunos de los beneficios de los grandes capitales y de la gran producción, y promueven entre sí cierta solidaridad de intereses, que también desde el punto de vista moral es fecunda en útiles resultados.

§ 22 (N. 1—b β).—El sistema de la *deuda pública*, y en particular de la *deuda del Estado*, hace posible que las corporaciones públicas, entre las cuales figura el primero el Estado, se procuren, por esta vía del libre convenio, en vez de apelar al medio coactivo del impuesto, los bienes (sumas de dinero inclusive) de que tienen necesidad. Cuáles principios deben gobernar esta elección entre el crédito y el impuesto, es un punto de ciencia financiera acerca del-cual no hemos de tratar ahora en toda su extensión. Basta notar como en principio no puede negarse al Estado el derecho de recurrir al impuesto y al crédito. Sólo que debe acudir a éste únicamente para ciertos fines (*nunca* para proveer a los gastos ordinarios corrientes, sino para atender a la colocación de capitales seguida por su economía *privada* y por su economía de *Estado*, y solamente bajo determinadas condiciones también para cubrir los gastos *extraordinarios*, cuales los de la guerra). No siempre estos límites fueron en la práctica respetados, y esto ha sido causa de grandes daños a la economía social y a la hacienda del Estado, que ha abusado del crédito. Mas no por esto deben desconocerse los grandes, los inmensos beneficios que el crédito del Estado produjo para la economía de los pueblos. Únicamente por intermedio de él han podido el Estado y los Municipios ponerse más fácilmente en situación de *substituir la economía comunitativa a la economía privada*, sobre todo a la de *las sociedades de especulación* (por acciones) *en todos los casos en que es apta*, cuando el ejercicio por parte del Estado y del Municipio se recomienda bajo el aspecto económico y técnico. De aquí, que el crédito público *puede ser el gran precursor de la economía comunitativa en el campo de la producción material*.

También la masa de población que ahorra, que capi-

taliza y que debe pensar en hacer fructuosos sus capitales por medio del crédito (mutuo), encuentra en las grandes deudas (empréstitos públicos) un empleo conveniente, una a manera de *gran caja de ahorros* que liga estrechamente los intereses de los acreedores a la causa del orden y de la buena organización del Estado, aparta una gran porción de pequeños y medianos capitalistas del peligro de ser explotados por la malsana especulación, y permite al Estado encontrar fácilmente, y en buenas condiciones, los medios necesarios para *ejercitar una acción política profunda, realizar reformas sociales importantes y actuar una economía verdaderamente de Estado*. Así, merced al crédito público, las fuerzas económicas de todo el país y de las sucesivas generaciones se colocan en disponibilidad de concentrarse en masas extraordinarias para la consecución de los grandes objetivos unitarios públicos.

§ 23.—(N. 2.)—Respecto a esta *segunda* forma de transferencia de capitales por medio del crédito, observaremos cómo la acción de este principio de la intermediación bancaria es bajo ciertos aspectos más fecunda que la del «anonimato», o la de la «coparticipación», puesto que recoge y aplica a un empleo productivo pequeños capitales inactivos (Cajas de ahorro, Bancos de depósito), y, como ya hemos apuntado, concurre *indirectamente* a la *formación de nuevos capitales* (capitalización). El sistema de pagos mediante compensación de créditos, combinado con el de la banca y actuado por ésta, permite un ahorro considerable de moneda metálica. Para la economía *social* este ahorro quiere decir una parte del capital nacional desvinculada de servir como medio de pago, y de esta manera en disposición para otro objeto productivo; para la economía *privada* significa un notable ahorro de una parte de trabajo; por lo tanto, de los gastos necesarios

para la conservación, expendición y manejo de la moneda contante y sonante.

6) Derecho (leyes) del crédito en general.

§ 24.—Aquí, como en otras partes afines del derecho económico, especialmente del derecho contractual en general, debe distinguirse el derecho *formal y material* del derecho de las *acciones* y de la *ejecución* contra los deudores morosos o insolventes. El derecho *formal* del crédito tiene por objeto las *formas* que los actos de crédito han de revestir para ser *válidos* y susceptibles de *acción*. El derecho *material* se refiere al *contenido* de los actos de crédito, y, por tanto, dará también eventualmente las normas *generales* de derecho, que las partes contratantes no pueden olvidar o modificar. Las violaciones de estas normas pueden determinar la *nulidad* del acto, la *extinción* o al menos una limitación de la *acción*, produciendo por ello consecuencias de derecho *civil*, y también pueden ser *punibles* y producir consecuencias *penales*. Las más importantes disposiciones jurídico-*materiales* que la historia del Derecho y de la Economía, y que todavía el derecho positivo actual de muchos pueblos cultos presente, son las relativas a la *usura* y a la *tasa legal* del interés del dinero. En la esfera del crédito llamado natural o necesario, especialmente en la del derecho relativo a los arrendamientos, se encuentran disposiciones que afectan *al contenido*, a las *condiciones* de los respectivos contratos. El derecho de *acciones* y el derecho *procesal* del crédito, forman parte del derecho general del procedimiento civil, parte del derecho especial constituido por los derechos que se derivan de actos de crédito; derecho que se especializa en el de procedimientos *cambiaríos*, en el de pro-

cedimientos de *subasta* y en el de procedimientos de *quiebras o concursos*, etc.

§ 25. — En los tiempos modernos se advierte una marcada tendencia a reducir el derecho *formal* del crédito a su mayor *sencillez* y a hacerlo cada vez más *cómodo* para los contratantes, procurando la mayor *seguridad* y facilitando la *conclusión* de los negocios de crédito, la *transferencia* a terceros de los derechos inherentes a él, ya reteniendo (en el derecho hipotecario) en cierto modo como obligada (vinculada al crédito) solamente la cosa hipotecada, ya haciendo que la sucesión de un deudor a otro no sea más que la consecuencia del derecho de *traspaso* (facilitado y favorecido) en la cosa misma de uno a otro poseedor. Nótase asimismo como el derecho *material* del crédito, no despojándose de todas las *limitaciones* que un día le oponía la libertad contractual, abandonando substancialmente el *contenido* de las operaciones de crédito y sus varias condiciones a la *sola* voluntad de las partes, declaraba tales actos o contratos absolutamente *válidos* y provistos de *acción*.

Tanto por lo que se refiere al derecho contractual general, cuanto por lo que afecta al derecho especial de los actos de crédito, esta mayor sencillez del derecho *formal* y esta más *libre* existencia del derecho material del crédito, constituyen uno de los caracteres del Derecho privado moderno y de la nueva Economía social, y son una victoria en esta esfera del «individualismo» y del «liberalismo», del principio de «la libertad de concurrencia económica». Y este movimiento es, sin duda alguna, consecuencia, en gran parte, de los conceptos y del sentido jurídico que en este orden, y en conexión con los cambios ocurridos en la vida económica, han predominado en los últimos siglos, y con más significación en el presente. Es el

producto y a la vez factor potentísimo de la transformación que se va operando en la técnica económica y en toda la Economía moderna.

Se comprende por lo dicho, como tanto las buenas cuanto las perjudiciales consecuencias de este derecho se afirman particularmente en el relativo al crédito. También aquí las *ventajas* están especialmente de parte de los intereses de la *producción* y de los *político-sociales*, que, con los de una buena distribución, se hallan en estrecha conexión además con los *morales*. Preciso es convenir en que los cambios en el derecho formal, y particularmente en el material del crédito, presentan siempre grandes dificultades, porque deben informarse en un *principio*, requieren como antecedentes y como condición análogos cambios en muchas otras esferas del derecho económico, sobre todo en el derecho contractual en general, y traen consigo, por lo que respecta a este derecho, ulteriores y graves consecuencias.

a) *El derecho «formal» del crédito.*

§ 26.—El desarrollo del crédito exige como condición un derecho *formal* del crédito sencillo, no formalístico, cómodo y a un mismo tiempo capaz para asegurar los derechos. De aquí proviene el movimiento hacia ordenamientos eventualmente *públicos* («sistema de libros catastrales», «de registros hipotecarios»), encaminados a hacer poco costoso y seguro el uso del crédito hacia la máxima simplicidad de formas para las varias operaciones de crédito, hacia formas procesales y de ejecución que sean eficaces, prontas y baratas. Y a este propósito es preciso distinguir: en *primer* lugar, las formalidades para la *constitución* del acto del crédito y para la creación del

correspondiente *documento* o *título*; en *segundo* lugar, las formalidades para el *desenvolvimiento* de las operaciones de crédito; en *tercer* lugar, para la transferencia de los derechos que se destinan para el acreedor, del acto u operación de crédito, principalmente de crédito relativo a terceros, que suceden al acreedor originario en el derecho documentado por el título. El *primero* y el *tercero* de estos puntos están en estrecha conexión con las condiciones económico-sociales y con las exigencias de las actuales relaciones de las economías privadas, no menos que de las economías públicas que al crédito recurren.

§ 27.—En las modernas relaciones económico-privadas, informadas como se hallan en el principio de la libertad, la cuestión para todo empresario—especialmente en el comercio y en la grande industria, y siempre más en la pequeña—está en aprovecharse y disfrutar de las buenas coyunturas, lo cual exige como condición indeclinable la máxima prontitud y rapidez en la acción. Trátase siempre de poner a contribución todos los progresos de la técnica y de no permitir que en la aplicación se sobreponga el concurrente, para lo cual es de primera necesidad que el empresario tenga a su disposición capitales. Pero el capital propio del negociante no basta para esto; es, pues, indispensable procurarse los capitales de los demás, o, en otros términos, ocurrir al crédito *productivo*. Por eso es necesario el empleo de formas de derecho sencillas y cómodas para la *conclusión* de los actos o negocios de crédito y para la *formación* de los documentos adecuados. Por otro lado, uno de los efectos de la división del trabajo y de la economía monetaria es que haya siempre un buen número de personas que dispongan de capitales para emplearlos, o sea para darlos en mutuo.

El crédito de que puede disponer el empresario es sola-

mente el de *largo plazo*, o también el no *denunciable* (no exigible) del todo por parte del acreedor; siendo esta una exigencia del proceso de producción, la conversión del capital tomado a mutuo en capital fijo (mejoramientos agrícolas, construcciones, etc.), ocurriendo aquí el caso del «crédito de posesión» (§ 4). Este crédito pueden obtenerlo los empresarios, porque conviene al capitalista especialmente proporcionarse un rédito fijo y duradero mediante un *estable* empleo de sus capitales. Pero la necesidad en que alguno se encuentra de estipular para el crédito que asume un largo término hace más gravosas las condiciones y restringe la esfera de las personas que quieren o pueden dedicarse a este género de negocios, puesto que el capitalista que trata de encontrar empleo adecuado a sus fondos para formarse una renta, difícilmente accederá a privarse de lo que le pertenece por largo tiempo o a fecha indeterminada. De donde nace la necesidad de formas cómodas y sencillas para que el acreedor pueda válidamente *transferir* los derechos que en el acto de crédito le corresponden.

Lo mismo debe decirse del crédito *público*, particularmente de el del *Estado*. También en este orden se necesita que el crédito sea a largo plazo o enteramente indenunciable (exigible) de parte del acreedor; porque el capital adquirido a préstamo se ha de invertir en el «proceso de producción de la economía del Estado», por lo que no se puede retirar a voluntad, y, por lo tanto, tampoco es posible obligar al deudor (y por consiguiente al Estado) a extinguir la deuda: la extinción se verifica mediante combinación de plazos de amortización a largo término. También aquí hay necesidad de formas fáciles y cómodas de transferencia del crédito o del documento de crédito.

Asimismo son necesarias formas sencillas para el cré-

dito consuntivo, sea propio o impropio, ora por lo que se refiere a la conclusión de los actos o negocios de crédito, préstamos simples, préstamos sobre prendas, ora en cuanto, al menos en parte, a las formas de transferencia del crédito.

§ 28.—Las formas de derecho para la constitución y desenvolvimiento de los actos o negocios de crédito se determinan esencialmente por las condiciones concretas de estos actos o negocios.

Las formalidades para la transferencia de los derechos que nacen de una operación de crédito dependen también de la forma jurídica del documento creado para una dada operación de crédito. La facultad de atribuir a los documentos de crédito, acciones, etc., la forma de títulos a *la orden*, y sobre todo la de títulos *al portador*, ayuda en sumo grado a la comodidad y expedición de la transferencia de los derechos que del crédito se originan.

Mucho más incómoda y ocasionada a dificultades era ciertamente la *cesio* de los romanos. Mayor facilidad ofrecen los títulos *nominativos* cuando el crédito que de ellos resulta es, a petición del acreedor originario (o bien de aquél a quien éste le hubiera transferido), «traspasado» al cesionario en los libros del deudor, haciéndolo constar en el título. Todavía se acentúa más la facilidad para la transferencia de los títulos nominativos y a la orden (especialmente de los «asignados», «*chesk*», letras y ciertas obligaciones del Estado, acciones, etc.): es la facultad, el derecho dado a otra persona, o a su orden, mediante *la sola suscripción* del cedente, empleando una forma adecuada, esto es, mediante el *endoso*, sin necesidad de certificación alguna oficial (notariada) y eventualmente con la contemporánea entrega del título y la facultad de recurrir al *endoso en blanco* (en particular cuando se trata de obli-

ciones de sociedades industriales, de acciones, de títulos nominativos del Estado, etc.) Pero únicamente con el título al *portador*, el comercio posee un instrumento mediante el cual las operaciones de crédito pueden realizarse con la misma facilidad con que se verifican las permutas y las compraventas al contado. El *poseedor* del título es para el deudor, y también respecto a terceros, el verdadero y propio acreedor, a quien compete el derecho de exigir los intereses, y eventualmente el reembolso del capital, las prestaciones, promesas, etc. La tradición del título significa la transferencia del *derecho*.

Ciertamente que el efecto de los títulos al *portador*, de favorecer, facilitar en sumo grado las transferencias de derechos inherentes a una operación de crédito, es importantísima, bajo el aspecto económico-social y bajo el aspecto político; pero también están estas formas de crédito preñadas de peligros *político-sociales* y *morales*, puesto que las corruptelas de las especulaciones de bolsa y de los contratos diferenciales no merecen gran favor en la opinión pública.

§ 29.—En cuanto al crédito *personal*, la forma documental de la *letra de cambio* es, en el actual movimiento cataláctico, abstracción hecha al menos de las relaciones bancarias (cuenta corriente, cesión bancaria, etc.), la más importante. La capacidad de obligarse en el contrato de cambio, extendida por casi todas las legislaciones modernas a todos los mayores de edad, ha procurado al crédito personal, productivo o consuntivo, un potente medio de desarrollo. En el mismo sentido obra la unificación, por cuyo efecto la letra de cambio se convierte en un título internacional de crédito para las operaciones comerciales, monetarias y bancarias de primer orden. La letra de cambio, con ser en el derecho moderno una promesa formal

de pago, sin necesidad de la indicación de la *causal* de la deuda, se amolda a servir como documento, ya de obligación derivada de los préstamos, ya de obligaciones de dinero originadas por cualquiera otra causa.

La simplicidad de su forma de emisión, la facilidad con que mediante el endoso puede ser cedida, el rigor con que la obligación cambiaria constriñe a la persona (en donde se impone todavía la prisión por deudas cambiarias), y en todo caso a los bienes del deudor; las disposiciones encaminadas a excluir, en el mayor grado posible, las excepciones y los retardos del deudor contra la demanda de pago; la expedición del juicio y del procedimiento de ejecución, son todos elementos que explican cómo el uso de la letra de cambio ha entrado como documento de crédito personal en los hábitos comerciales, y se ha difundido tan largamente. El actual movimiento de los negocios sería imposible sin la letra de cambio.

Bien entendido el crédito personal cambiario, puede ejercer, tanto sobre la economía privada como sobre la pública, una acción sumamente beneficiosa. Pero envuelve también grandes peligros económicos cuando se abusa de él por la manía de la especulación y haciendo caso de billetes de complacencia (*Wechscheiterei*) o para la formación de capital fijo o de establecimiento. Entonces el crédito cambiario se convierte en un anillo de la fatal cadena de hechos que termina en uno de los mayores males de la moderna Economía social: los extremos trastornos de la especulación y de la producción, y aquellas crisis tan desastrosas para la economía. Y aun fuera de esto, todavía el crédito cambiario es ocasión de grandes abusos, y da lugar al encumbramiento de hombres avezados a la explotación de la necesidad, de la ligereza y de la inexperiencia de los que acuden al crédito como a último recur-

so. Las peores manifestaciones de la usura suelen ocultarse bajo las formas de derecho cambiario.

Otra importante manera de crédito personal, productivo o consuntivo, es el que puede llamarse *crédito librario* (*BUCHcredit*), o sea el préstamo hecho por el vendedor al comprador, bajo la forma de débito, en cuenta del precio de las cosas vendidas.

§ 30.—El crédito *real*, *hipotecario* o *inmobiliario* requiere para su seguridad y desarrollo la *institución pública del sistema de libros territoriales e hipotecarios* y el reconocimiento de *ciertos principios de derecho*. Especial importancia tienen los principios siguientes: los libros territoriales e hipotecarios son llevados por la autoridad judicial competente (*Gerichte*), y eventualmente, por los «Oficios de hipotecas»: todo interesado puede, guardando ciertas formalidades, tener acceso a estos libros, en los cuales las cosas que constituyen la garantía de las obligaciones se describen minuciosamente: sólo las relaciones jurídicas resultantes (por inscripción o transcripción) de tales libros, y que tienen por objeto, o la traslación de dominio o la constitución de una hipoteca o de otro derecho real, pueden producir efectos con respecto a terceros; las inscripciones de créditos hipotecarios son públicas, y deben referirse a cosas determinadas y especificadas, que responden por sumas igualmente determinadas—principio de la *publicidad*, principio de la *especialidad*.—El oficio de hipotecas garantiza la legalidad de la relación jurídica inscripta, que tiene por objeto la transferencia de la propiedad o la imposición de gravámenes—principio de la *legalidad*.

El orden de las hipotecas inscriptas sobre el mismo inmueble, se determina desde el *momento* de la inscripción, con exclusión del privilegio (precedencia) de hipo-

tecas legales y tácitas, contraídas más tarde o no inscriptas—principio de la prioridad.

En estos principios se informa el moderno derecho hipotecario germánico, del cual no se separan mucho las legislaciones particulares. Comparando el Derecho romano con los sistemas hipotecarios, todavía en vigor en otros países, por ejemplo, el francés con el germánico, significa éste un notable progreso en esta parte del derecho formal del crédito, y ha hecho a la propiedad territorial, necesitada del crédito, grandes servicios, principalmente, determinando una notable baja en el precio del interés, sobre todo en los préstamos adquiridos con *primera hipoteca*. Pero al lado de estas ventajas no podemos menos de señalar los serios peligros que el crédito hipotecario, con las facilidades que ofrece al préstamo, trae para los propietarios, á los cuales *pone a merced de los acreedores*, que se aprovechan del privilegio que la ley les concede para quedarse por poco dinero, en segundas o terceras subastas, con el inmueble, lanzando así al montón de los «desheredados» a los antiguos «poseedores».

§ 31.—Con el sistema de las *cédulas hipotecarias* (o *territoriales*), emitidas por asociaciones de propietarios que se obligan *in solidum* (LANDSCHAFTEN), o por los modernos Bancos hipotecarios, se procura una *movilización* del crédito de la tierra que hace más fácil y menos costoso a la propiedad territorial el crédito, pero que también es ocasionado al peligro señalado anteriormente. Las *modernas* cédulas hipotecarias al portador o nominativas transferibles, ordinariamente mediante endoso, y provistas de *cupones* para el percibo de intereses en las cajas de una poderosa institución de crédito, no denunciabiles (exigibles) por parte del acreedor, extinguiibles por reembolso a la *par* por sorteo, anunciado al público o mediante ad-

quisición en Bolsa al precio de cotización, presentan todas las ventajas formales de los títulos admisibles en Bolsa. Con este sistema se extiende muchísimo el mercado del crédito hipotecario, puesto que no hay necesidad, como en los prestamos aislados de esta especie que se concluyen directamente entre quien da y quien recibe el crédito, de verificar largas y difíciles inquisiciones del valor de la hipoteca ofrecida, y de las cualidades personales del que demanda el crédito, ni hay que pensar en las formalidades de inscripción, evitándose, en una palabra, la relación directa entre el capitalista y el mutuario. Las cédulas hipotecarias resultan, pues, al lado de los buenos títulos del Estado y de las buenas obligaciones ferroviarias, un sólido y recomendable empleo de los capitales.

Las ventajas que esta forma de crédito ofrece al propietario que a ella recurre, no menos que su productividad para la economía privada y para la economía social, dependen, natural y especialmente, del *empleo* del crédito mismo.

§ 32.—Por lo que afecta a la otra rama del crédito real, el *crédito pignoraticio mobiliario*, la introducción de las *pólizas o resguardos de depósito* para las mercancías almacenadas en las *aduanas* o en otros depósitos públicos significa un importante progreso del derecho formal del crédito.

Estas *pólizas* (warrants) pueden ser cedidas, o mediante endoso o mediante simple tradición, y asegurar al derechohabiente (eventualmente al portador) la facultad de disponer de las cosas depositadas. Por esto se prestan admirablemente a ser dadas en prenda y hacen posible la operación bancaria que se llama «anticipos sobre mercancías». El comercio sólido puede sacar de esta institución grandes ventajas, pero se comprende fácilmente

cómo puede dar motivo a falsas especulaciones mercantiles.

b) *El derecho «material» del crédito. Leyes sobre el interés y contra la usura.*

§ 33. — Las leyes reguladoras del interés (*ZINGS-gesetze*) se refieren exclusivamente al interés del dinero dado a mutuo (*LEIHZINS*), no al interés (beneficio del capital) que el propietario distrae del capital que emplea en su producción. A este orden pertenecen las leyes *prohibitivas del interés*, las leyes *limitativas de la libertad contractual*, por lo que afecta a la medida del interés (tasa legal del rédito), y en cuanto se refiere a otras condiciones del mutuo (por ejemplo, disposiciones que prohíben o limitan las penas convencionales a cargo del deudor que no restituye el capital o no paga los intereses; nulidad de ciertos pactos contractuales encaminados a limitar en el deudor el derecho de denunciar el crédito restituyendo el capital); por último, las leyes que (eventualmente sin la determinación de un *máximum* legal del interés) declaran nulo o destituido de *acción*, en todo o en parte, un negocio de crédito que haya sido convenido en circunstancias que acusan expoliación del deudor—aprovechándose de sus necesidades, de su ligereza o de su inexperiencia—y que se resuelven en ventajas para el acreedor, que no están en relación con sus prestaciones.

Pertenecen a este orden las leyes que prohíben la acumulación de los intereses al principal hasta superarle el factor intereses de los intereses (anatocismo).

Todas estas leyes sobre los intereses pertenecen al derecho *privado*, pero de ordinario son también *penales*, puesto que conminan con *penas* (pecuniarias, restrictivas de la

libertad o infamantes) a los que violan sus disposiciones. Ordinariamente se identifican las leyes sobre los *intereses* (*ZINSGesetze*) con las leyes sobre la *usura* (*WUCHERGesetze*), de donde ahora, que es libre la estipulación del interés y que se fija en disposiciones de derecho privado una *tasa legal*, se da el nombre de *usura* al hecho de prestar dinero a un interés superior a lo señalado en la ley, aun cuando al mismo tiempo se considere (en sentido *ético*) como *usurario* todo pacto de que resulte aprovechamiento inmoral y castigado por la ley de la necesidad, la ligereza, la inexperiencia, etc., del deudor.

§ 34.—En lo antiguo se encuentran leyes sobre los intereses y contra la usura en la historia de la legislación (Derecho romano, Derecho hebraico), apenas se comenzó a desarrollar el uso del crédito. Ejercitaron sobre esta materia poderosa influencia las ideas religiosas y éticas, y las teorías económicas, que partían de la natural «improductividad» del capital-moneda. El amor y el espíritu de caridad, no los principios económicos, debían informar el mutuo. Destinado exclusivamente o casi exclusivamente el dinero tomado a mutuo al consumo, debía ser gratuito, al menos entre aquellos que pertenecieran al mismo pueblo (hebreos) y entre los ciudadanos del mismo Estado (ciudadanos romanos), por temor a la divinidad y por amor al prójimo. Las condiciones en que se encuentra el que se ve precisado a recurrir al crédito consuntivo, le ponen en difícil situación para devolver el capital; así que la obligación de pagar intereses es seguramente para él imposible de cumplir. Las prohibiciones de estipular réditos del dinero están escritas en los libros santos o se han introducido por la costumbre (*Viejo Testamento, Korán, Nuevo Testamento*), y adquirieron fuerza de ley en la teocracia y en aquellos Estados no propiamente teocráticos, pero en los

cuales el Derecho eclesiástico (canónico) ha tenido profunda influencia sobre el Derecho civil.

Los contraventores eran conminados con penas eclesiásticas, que coadyuvaban a la acción de las civiles. El desconocimiento del carácter económico «de capital» en el dinero dado a mutuo, el concepto universalmente recibido de que el dinero no es prolífico como el ganado (*nummus, nummum non parit*), concurren a hacer que, independientemente de la autoridad de la Iglesia, la opinión pública y la de los hombres más prestigiosos y eminentes (Dante, Lutero, Shakespeare) se inclinaran a las leyes limitativas, y por largo tiempo hasta a las prohibitivas del interés.

Únicamente cuando, como muy temprano ocurre, en el comercio se da y toma dinero a préstamo para fines *productivos*, para empleos que reportan una renta, o cuando media riesgo para el capitalista (*faenus nauticum*), prevalecen ideas diversas, que se afirman ya en las leyes de que hemos hablado (con la facultad general de exigir interés, de excederse en la tasa legal, o bien de estipular un interés mayor como en el mutuo entre comerciantes). Es dudosa la novedad de las leyes sobre los intereses, aun cuando se atienda al propósito de procurar que los necesitados de crédito puedan encontrarlo en buenas condiciones.

En el proceso del derecho europeo se advierte una marcha gradual desde el concepto latísimo de usura, esto es, de la prohibición absoluta del interés, acompañada de rigurosas sanciones de Derecho privado y penal, al más restringido de la mera prohibición de la estipulación de réditos excesivos con ciertas condiciones agravantes, hasta que se abandonan estas ideas y se dejan los intereses regidos por formas generales de Derecho privado y penal

(especialmente los que persiguen y penan el *fraude*); así escribía GOLDSCHMIDT hace cerca de doce años. Alguna reacción se nota en estos últimos tiempos en favor de las antiguas prácticas, mas conviene asegurarse de si tal reacción persistirá; pero, de todos modos, esto probará que la cuestión presenta mayores dificultades que las que hasta ahora estaban dispuestos a admitir los escritores de economía nacional y de derecho.

§ 35.—Las razones generales que se hacen valer contra las leyes sobre los intereses y la usura son las usuales, con las que la economía nacional-liberal-individualista combate toda intervención del Estado restrictiva de la libertad de los contratos. A ellas se agregan ciertas consideraciones *especiales* que más propiamente atañen a la intervención de la institución política en el reglamento del interés. Las *primeras* tienen cierto valor; pero es preciso reconocer que se fundan sobre un modo de considerar las cosas demasiado unilateral, para que puedan ser decisivas. Las *segundas* contienen algo de verdad, pero tampoco pueden por sí resolver la cuestión.

Aquellas leyes—se dice—son *injustas y antieconómicas*, porque ofenden la libertad de la propiedad y de los contratos y se resuelven en una falsa tutela; *inconscientes*, cuando no proveen también a regular o limitar lo que sería imposible, los beneficios de los empresarios y del capital, y, en general, la distribución de los ingresos mediante tarifas de precios, de salarios, etc.; *no equitativas*, especialmente para el capitalista, que cuando no quiere o no puede emplear su capital en la propia producción, habrá de contentarse con el interés legal; mientras que, en los negocios, libremente podría obtener mayor beneficio; *arbitrarias*, en cuanto a la determinación de la *tasa*, puesto que el interés debe y puede ser naturalmente muy dis-

tinto según los peligros a que el capital está expuesto, según el beneficio que el mutuuario puede sacar de él y según las circunstancias individuales. Y como—se añade—estas leyes tienen por inmediato efecto impedir el ejercicio de un instrumento tan poderoso y tan naturalmente humano como el crédito, parecen *hechas para ser violadas*, por lo que son *inmorales*. Sancionadas la mayor parte de las veces, como la Historia enseña, para el crédito de consumo con el intento de tutelar a los que se ven obligados a usar de él, y consideradas en relación con estos propósitos, explicables hasta cierto punto, las leyes sobre el interés, cuando no se demuestra que son *inútiles*, obran la mayor parte de las veces en sentido contrario a su fin, poniendo a merced de los usureros a los que tienen necesidad del crédito, puesto que las personas de respetabilidad se apartan de los negocios expuestos a sanción penal y determinan un más alto precio del préstamo, en cuanto que deben contener el premio del seguro por el peligro a que el capitalista se expone al colocarse en conflicto con la ley.

Para el que quiera darse clara cuenta del valor de tales argumentos, debe distinguir, entre los diversos estados de desarrollo de la Economía social y los distintos sistemas de organización económica, los diferentes grupos de consumidores y productores que al crédito recurren; finalmente, habrá de distinguir también entre las tasas legales del interés y las leyes contra el aprovechamiento «usurario» de las necesidades, ligereza e inexperiencia de alguno:

a) En cuanto al crédito *productivo*, la tasa legal del interés es en general, al menos en el actual estado de desarrollo de la economía social, completamente injustificable.

b) Por lo que respecta al crédito consuntivo, también la tasa legal del interés produce hoy muchas dificultades, puesto que más todavía, si cabe, que en el productivo, influyen en la justa medida del interés las *circunstancias individuales*. En nuestra opinión, la determinación de una tasa que debe ser muy *elevada* presupone, como condiciones, que ante todo se procure evitar las causas principales de la miseria, y, por tanto, del mutuo consuntivo a que predispone, mediante una organización verdaderamente *grandiosa* y que responda a las necesidades del *crédito de consumo*; mediante institutos públicos de préstamo sobre prenda, no fundados para fines de especulación; mediante un buen sistema público de *seguros* para las enfermedades, etc., puesto en manos del Estado y de los Municipios; mediante asistencia en los casos de falta de trabajo; mediante una buena organización de la *asistencia*. De este modo no quedarían exceptuados más que muy pocos casos de préstamos, para los que la tasa legal podría tener alguna importancia práctica. En conclusión, nos parece que, ya en punto al crédito consuntivo, ya por lo que toca al productivo, el problema de la fijación del interés legal *no puede* ser resuelto en sentido negativo. La tasa legal tiene de bueno que con ella los tribunales no se verán en la dolorosa situación de haber de admitir intereses excesivos, aun en los casos en que no concurren todas las *condiciones* para calificar la usura de *punible*.

c) *Ejecución forzosa contra los deudores morosos e insolventes.*

§ 36.—En las antiguas legislaciones (Derecho romano, Derecho judaico, Derecho germánico) se encuentra la ins-

titución de la servidumbre por deudas (*Schuldknechtschaft*), que con el tiempo, bajo la influencia de más dulces costumbres y de un mayor respeto al principio de la libertad personal, se resuelve en la *prisión* y en el *arresto personal* en lugares públicos de detención para los deudores, que ha llegado hasta nuestros días, si bien muy restringido, habiendo hoy desaparecido por completo en la mayor parte de los Estados europeos.

Este estado del Derecho en materia de ejecución, responde al sentido jurídico moderno y es una consecuencia del pleno reconocimiento de la libertad personal, al punto de que hoy no se puede encontrar razón alguna de economía nacional y de política del crédito para combatirlo. Precisamente en interés del crédito está que, al regular la ejecución forzosa de los *bienes* del deudor, el legislador no se deje llevar por exagerados sentimientos de *benignidad* para con él; porque esto, sobre hacer inciertos los derechos, y difícil y costosa su declaración judicial, dificultaría la obtención del crédito por parte de aquél; pero tanto o más se requiere que este derecho procesal y ejecutivo *riguroso* contra los deudores no se aplique en los casos de aprovechamiento «usurario», en la necesidad, la ligereza o la inexperiencia de una persona, pues que entonces más se necesita de leyes *protectoras* del deudor.

Por lo que atañe a las *moratorias*, o sea a las disposiciones legislativas (eventualmente y en vía provisional gubernativa) dirigidas a *suspender por cierto tiempo las leyes sobre las deudas*, o, lo que es lo mismo, de moratorias especiales, no vamos a hablar aquí. En cuanto a las moratorias *generales* por *grupos de deudores*, por determinadas *clases de deudas* (deudas *hipotecarias*, o, en general, deudas de la propiedad inmueble, deudas resultantes de

letras de cambio, por lo que se refiere a la prórroga del plazo del pago, como sucedió en Francia en la última guerra), me parece, de acuerdo con KNIES, que cuando acontecen grandes calamidades públicas, generales, y, sobre todo, en tiempo de guerra librada dentro del territorio nacional, son inevitables.

2

La organización del crédito en los Bancos.

- 1) Economía y técnica de la banca. Concepto, naturaleza, origen y desarrollo de los Bancos, y principales operaciones que realizan.

§ 37.—Con el nombre de *banca* se designaban un día y se conocen todavía hoy empresas o institutos que realizan muy distintas funciones económicas. Especialmente importa distinguir dos especies de «Bancos»: los *monetarios*, intermediarios del tráfico de metales acuñados, y los de *crédito*, intermediarios en las operaciones de crédito. Los Bancos monetarios son los más antiguos, y en un principio eran solos; los Bancos de crédito son de origen moderno; procedieron de los monetarios y hoy tienen mucha importancia. Además de las operaciones de crédito, se dedican también a las que en otros tiempos realizaban los monetarios.

A) BANCOS MONETARIOS. SUS OPERACIONES.

§ 38.—Las operaciones constitutivas del tráfico monetario son: a) *el cambio de moneda*; b) *el comercio de los*

metales preciosos; c) la custodia del dinero (*depósitos propios, depósitos en custodia*) y las operaciones de *giro* sobre la base de las sumas depositadas (Bancos de *depósito y de giro*).

a) El *cambio de moneda*, o sea la verdadera y propia «operación de *cambio*», en sentido estricto, constituye, en las condiciones de *multiplicidad* y de *confusión* de los sistemas monetarios, una de las necesidades económicas más fuertemente sentidas.

El verdadero *atomismo* territorial de los sistemas monetarios, especialmente hacia fines de la Edad Media; el uso de considerar y tratar la regalía de la moneda como una regalía financiera; las frecuentes retiradas de moneda; la necesidad de la reacuñación, impuesta por las circunstancias; las alteraciones del tipo monetario; la baja de la ley y del peso; las falsificaciones, etc., hicieron que en otros tiempos fuera muy importante el tráfico de moneda, especialmente en las plazas comerciales, en las ferias, en los mercados, adonde afluían monedas de todos los países y de todos los cuños. Del *Banco*, sobre el cual el mercader italiano, el cambista, ponía sus sacos y sus cofres, vino el nombre hoy tan usado que se da al comercio de esta especie.

El cambio de monedas requería un cierto fondo de dinero sonante en especies metálicas, de todos los países y de los diferentes cuños, un exacto conocimiento de esta mercancía y de las condiciones técnicas de los metales preciosos.

Este comercio se asociaba frecuentemente a la profesión de *plateros*, y debía concurrir muy pronto a una relación *interlocal* de negocios entre los cambistas de los diversos lugares, indispensable para regular la circulación de las múltiples monedas.

La ganancia del cambista consiste en los *derechos de cambio* («agio») que percibe en las operaciones de compra y de venta de las monedas que se le ofrecen o se le demandan.

En cuanto el cambista gozó de alguna confianza, se convirtió en *depositario* de dinero, y como consecuencia, se ejercitó en las operaciones de *giro*. Esto sucedió con los antiguos Bancos de Venecia, al menos a partir del siglo xvi, y con los *plateros ingleses* en el xvii.

A medida que los sistemas monetarios y la política monetaria fué mejorando, el cambio de monedas debió naturalmente ir perdiendo su antigua importancia, y esta ha sido una de las principales causas de su transformación de «Bancos *monetarios*» en «Bancos de *crédito*». La introducción en cada nación de un sistema monetario singular quitó alimento a este tráfico en el interior; la introducción de un sistema monetario internacional lo hará cesar por completo en todas partes.

b) Operaciones de *custodia* y de *giro* (Bancos de *depósito y de giro*). Se comprende cómo la necesidad de segura *custodia* de sus *fondos de caja* debió ser en otras épocas de pura necesidad para las personas de negocios, y cómo debió inducirles a depositar sus riquezas monetarias eventualmente, mediante pago de un derecho, en poder de aquellas personas y de aquellas instituciones que ya poseían o más fácilmente podían ponerse en disposición de realizar este fin.

Los depósitos de que ahora hablamos fueron primero depósitos *proprios*, en sentido *jurídico*, de los cuales no podía disponer el Banco; antes por el contrario, debía en toda ocasión encontrarse en situación de devolverlos tan pronto como fueran reclamados por sus dueños. Pero como en las cosas fungibles, como en las monedas, lo que

importa no son las «especies», sino el peso, el número y la medida (el *tantumdem* de los romanos), prevaleció el uso de restituir, no precisamente las mismas monedas depositadas, sino la *misma suma*. Cuando después, como sucedía en los antiguos «Bancos» de Venecia, y más tarde con los plateros de Londres, se depositaban cantidades de dinero en custodia por distintas personas, o éstas eran respectivamente acreedoras y deudoras, se comenzó a practicar el sistema de verificar los pagos, no en numerario, sino por medio de transferencias en las cuentas del Banco, en virtud de orden, al principio oral y después escrita, del acreedor. Comenzó así esta operación de *transferencia*, primero sobre la base del depósito considerado como *propio*, que no debía salir de las cajas del Banco, y más tarde usando del depósito como «mutuo», hecho por la misma institución, utilizando esta parte de él a su riesgo y peligro, en Venecia especialmente, en operaciones de comercio. Con esto se conseguían dobles ventajas: ventajas *económicas*, en cuanto que con este sencillo método de pago se evitaba la pérdida de trabajo, de tiempo y los riesgos del transporte, de la contabilidad, etc.; ventajas *jurídicas*, porque se tenía en los libros del Banco la documentación (prueba) del futuro pago.

§ 39.—Además de estos efectos—segura custodia, facilidad de pago—se lograba otro, que fue el que más particularmente determinó la fundación y el crecimiento de alguno de los más importantes Bancos de giro: la conservación en *buen estado* del *valor monetario y su estabilidad*; estabilidad que, en tiempos de tan frecuentes falsificaciones públicas y privadas, era de esencial interés en los mercados comerciales y monetarios. Y esto se obtuvo con la práctica de que sólo ciertas especies de monedas buenas y de peso pleno, o únicamente las barras de metal,

pudieran ser recibidas en depósito en el Banco y ser objeto de transferencia. Esta práctica, y la usual prescripción de que todos los pagos entre los comerciantes de una plaza, o a lo menos los de mayor importancia, sobre todo los de *letras de cambio*, se realizaran por medio de los Bancos, lo cual producía el efecto de substraer de la circulación una gran parte de la moneda, vino a evitar su consumo y a mantener inalterable el valor para las necesidades del comercio.

B) LOS BANCOS DE CRÉDITO Y SUS OPERACIONES.

§ 40. — Estos Bancos son empresas *mediadoras* del crédito, las cuales toman en nombre y por cuenta propia, y como *deudores directos*, capitales a crédito de los unos para *darlos* en nombre y por cuenta propia, y como *acreedores directos*, a crédito a los otros. Las operaciones en las que el Banco *toma a crédito* se llaman *operaciones pasivas*; y aquellas en las cuales *da a crédito*, *operaciones activas* de Banco. Estas dos series de operaciones constituyen en su orgánica combinación lo que, en el sentido actual de la palabra en la economía del crédito, se llama *banca*.

Las operaciones *activas* y *pasivas* más importantes en que debemos ocuparnos son las siguientes:

a) *Operaciones activas de estos Bancos, y su desarrollo.*

§ 41.—Las principales operaciones *activas* de los Bancos de crédito, clasificadas por grupos, atendiendo a la *garantía* que el deudor («el tomador de crédito») suministra, son las siguientes:

α . *Anticipos sobre depósitos* (llamados también «operaciones de los lombardos», *Lombardgeschäft*).

β . Operaciones de *descuento*.

γ . Operaciones hipotecarias.

δ . Operaciones de *cuentas corrientes activas* sobre la base de garantías especiales y también «al descubierto».

ϵ . *Empréstitos al Estado* (y a otras corporaciones públicas), hechas según principios diversos de los que presiden los préstamos privados y, sobre todo, a largo plazo.

ζ . Operaciones *sobre efectos*.

η . Operaciones de *crédito mobiliario*, esto es, participación en la *emisión de empréstitos* («de obligaciones»), fundaciones de sociedades por acciones, etc.

Las operaciones más antiguas, y que durante largo tiempo fueron las únicas realizadas por los Bancos de crédito y que han servido después de tipo a las otras de los Bancos modernos, son las operaciones de «anticipos sobre depósitos (α), y las operaciones de *descuento* (β).

§ 42.— α . «El anticipo sobre depósitos» («operaciones de los Lombardos») es un mutuo hecho sobre prenda (*cosa mueble*), particularmente sobre las que tienen un alto valor *específico* sobre moneda extranjera, sobre barras de oro y plata y sobre otros objetos preciosos; en estos últimos tiempos sobre «títulos», sobre ciertos productos agrarios (lana, seda), y también sobre resguardos de productos (*warrants*).

También los mutuos sobre prendas consistentes en objetos de uso (Montes de piedad) pertenecen, desde el punto de vista de la técnica bancaria, a esta especie de operaciones.

§ 43.— β . La operación del *descuento* es un préstamo sobre letras de cambio giradas, con deducción del *interés anticipado*, o sea del *descuento* (mientras que en los anti-

cipos sobre depósitos y en las demás operaciones de crédito, regularmente los intereses se perciben *después*, y, en épocas determinadas, eventualmente, en los préstamos a breve término, a su vencimiento).

También esta operación estuvo antes unida al cambio de monedas y a las operaciones de depósito; pero al extenderse el comercio, y, sobre todo, al «girar» sobre el comprador por el precio de las mercancías que se le conceden a crédito, adquirió grandísima importancia. En los Bancos de emisión y en muchos de depósito, y, sobre todo, en los «comerciales» («industriales»), es esta operación bancaria activa de mayor entidad.

La necesidad del descuento de las letras de cambio deriva del moderno mecanismo, fundado sobre la economía del *crédito* del proceso de producción y de salida, propio de una extensa división del trabajo, en la cual las ventas se hacen de ordinario a crédito, y sólo mediante el descuento en aquellos documentos girados por el precio de los productos vendidos puede el capital, que de otra manera permanecería durante cierto tiempo substraído a la disponibilidad del empresario, ser de pronto transformado en moneda y rápidamente disponible. El descuento de las letras de cambio puede ser también practicado por los particulares, que por este modo dan un seguro y fructífero empleo a los fondos de caja de que por el momento no tienen necesidad. Pero la *banca* («Bancos de depósito y de emisión»), con los potentes medios de que dispone, y que proceden de las «cajas» particulares de muchísimas personas (operaciones de depósito), es la más adecuada *mediadora* del crédito entre los capitalistas que tienen fondos para colocar y los que los necesitan.

En las operaciones de anticipo sobre depósitos, y en las de descuento trátase de crédito a *breve vencimiento*, en-

tre nosotros, a *tres meses* ordinariamente. Debe advertirse que este crédito se hace esencialmente sólo a las empresas comerciales, y también a las industriales que por su naturaleza pueden tener necesidad de este crédito a corto término, no a aquellas que operan con capitales de circulación larga y lenta y en las que prevalece el fijo.

§ 44.—γ. Generalmente no realizan los Bancos de crédito comercial *préstamos hipotecarios* (sobre inmuebles). Y se comprende, puesto que estos créditos se contraen de ordinario a *largo plazo*, ya para fines de producción (mejoras, construcciones), ora en los casos señalados de *crédito de posesión* (*BESITZcredit*)—los que son pactados a breve término (por ejemplo, a seis meses) envuelven una ficción, porque se verifican en la hipótesis de que se pueda después encontrar dinero a réditos para substituir el capital obtenido a préstamo,—exigen una completa inmovilización de los fondos del Banco. Por eso, los Bancos que reciben a crédito capitales a plazo corto (Bancos de depósito y de emisión) no deben comprometerse en las susodichas operaciones.

A satisfacer esta necesidad, que sienten los propietarios de tierras y de casas, han venido los Bancos territoriales, que en correspondencia con la naturaleza de sus operaciones *pasivas*, esto es, a las condiciones en que obtienen fondos, pueden conceder crédito a plazo largo y hasta con indenunciabilidad por parte del deudor, y de ordinario con amortización a remoto término.

§ 45.—δ. La operación de *cuenta corriente activa* consiste en abrir el Banco a una persona un crédito en su libro (*BUCHcredit*), sobre el cual puede éste *girar*, y del que puede disponer y al que puede agregar la cantidad que tenga por conveniente.

Esta operación de crédito responde a la necesidad que

tienen del crédito aquellas personas cuyos pagos y cuyos cobros no se verifican en plazos fijos preventivamente determinados, como sucede en los que viven de haciendas agrícolas y también manufactureras, y otras semejantes, y en general a las clases acomodadas, etc. La «garantía del Banco puede consistir, o en una hipoteca, o en prendas («títulos»), combinándose con el anticipo sobre el depósito, o en la coobligación o fideiuyusión solidaria de socios, etc.

§ 46.—ε. Los antiguos Bancos de depósito y los modernos de emisión han hecho y hacen al Estado *empréstitos* para las supremas necesidades de la guerra, y hasta en tiempo de paz, habiendo sido tales préstamos condición de la concesión de prórroga, y hasta precio del privilegio bancario, especialmente de billetes (Banco de Inglaterra en 1694, Bancos de Francia y de Austria).

Estos empréstitos, o eran desde el principio indenunciabiles, o a largo plazo, no garantidos o insuficientemente cubiertos con valores *realizables*—la primera forma de garantía fue la dación en prenda de bienes nacionales, ingresos públicos, en especial de aduanas, etc.,—o cuando no ocurría esto, de cantidades tan crecidas, que difícilmente podía ser restituído por el Estado a medida que el Banco lo necesitaba, dando por inmediato y necesario resultado la inmovilización de los fondos del establecimiento y los ajenos, y fácilmente ocurría, por esta razón, que el Banco se encontrara en la imposibilidad de hacer frente a sus obligaciones.

Estos préstamos al Estado son, pues, para las instituciones de crédito una operación peligrosa. Verdad es que en los momentos supremos de extraordinarias necesidades del Estado no puede siempre evitarse el acudir al préstamo (Inglaterra en el período de la guerra con Napoleón,

Austria en 1848, Francia en 1870, etc.); debe, sin embargo, un Gobierno previsor evitar, lo más que sea posible, apelar a este medio, por razones políticas y en interés del crédito del propio Estado, reservándose únicamente para circunstancias calamitosas en que no se pueda recurrir a otro arbitrio para subvenir a la necesidad.

§ 47.—ζ. Operaciones sobre *efectos*.—Verifícase esto cuando el Banco coloca temporalmente sus fondos en valores privados y públicos, obligaciones, acciones, etc., cotizables en Bolsa. El valor de estas colocaciones se halla sometido a las oscilaciones de los precios, lo cual, para un establecimiento que opere con capitales ajenos, es un mal, porque estas oscilaciones alientan, aficionan a las compras y a las ventas, a las especulaciones de donde proceden los contratos por diferencia, a término, etc., que fácilmente colocan al Banco en una falsa ruta, haciéndole desviarse de lo que debe ser su verdadero y propio objeto: comerciar con el crédito. Es conveniente, pues, que los Bancos de emisión o de depósito se aparten cuanto puedan de estas operaciones, o a lo menos procuren contenerse en los más estrictos límites.

§ 48.—η. Operaciones de *crédito moviliario*, promoción de *emisiones*, *fundaciones de sociedades por acciones* (anónimas), etc.

En esto, más que en las operaciones sobre efectos, el Banco realiza verdaderas *especulaciones*. Precisamente en el carácter de tales operaciones está el peligro para los que las realizan con capitales ajenos.

Este peligro podrá aminorarse en la práctica, no evitarse del todo, cuando los directores respondan personalmente y con todos sus bienes del éxito de aquellas operaciones, y esto en las empresas privadas o en las sociedades colectivas (*banqueros*, en el sentido propio de la pa-

labra), *no* en los Bancos bajo la forma de asociaciones por acciones (anonimato).

b) *Operaciones pasivas en los Bancos.*

§ 49.—Operaciones *pasivas* más importantes que realizan estas instituciones; son tres:

α) Operaciones de *depósito*, en el sentido que tiene esta palabra en la técnica bancaria moderna.

β) *Emisión de billetes de Banco.*

γ) *Concesión* (a préstamo) de cantidades mediante emisión de *obligaciones a largo plazo*, eventualmente no denunciables (inexigibles) de parte del acreedor y reembolsables por el Banco sobre el plan de amortización a término también largo, a cuyas obligaciones pertenece especialmente la emisión de «pólizas» o «cédulas *hipotecarias*». Pueden agregarse a estas tres operaciones pasivas otras de menor importancia y que se producen, por decirlo así, esporádicamente, como la *emisión* y la *aceptación* de *letras de cambio*, y también de *cesiones de giro* de parte de un Banco, el *recuento de letras* descontadas, venta de letras. Finalmente, puede un Banco contraer también empréstitos hipotecarios comunes (asegurados, por ejemplo, sobre los edificios de un propietario), mutuos pignoratícios, mutuos al descubierto.

La operación más desarrollada de todo el sistema bancario moderno es la de *depósito*.

§ 50.—a) La operación de *depósito* de los modernos Bancos de crédito es, bajo el aspecto técnico, bajo el aspecto jurídico, y en algunos países también bajo el aspecto histórico (Venecia, Inglaterra), un momento de la *evolución* de la operación de depósito de los *Bancos monetarios* de otros tiempos.

En estos depósitos en «custodia», que debían estar siempre a disposición del deponente, el Banco observó que una parte de ellos, aun a pesar de que podían ser siempre reclamados por sus dueños, permanecía en las cajas, siendo los reembolsos abundantemente cubiertos por los nuevos ingresos. También en el movimiento del «saldo» de depósitos pudo advertirse cierta regularidad, no tardando en ser investigadas por una perspicua administración las causas determinantes de sus variaciones. De este modo el Banco reconoce que cierta parte del total de los depósitos podía, sin que ningún inconveniente técnico interrumpiera el funcionamiento regular de la institución, ser destinada a préstamos seguros y de fácil reintegro, sobre todo cuando fueran cortos los vencimientos, de manera que no impidieran al Banco el encontrarse siempre en situación de satisfacer todas las demandas previstas e imprevistas de restitución de las sumas en depósito.

Esta operación se produjo también en virtud de *pacto libremente convenido* entre el Banco y los deponentes. El Banco estipulaba en provecho propio la facultad de disponer de los «depósitos», obligándose a restituirlos mediante reclamación previa. Para hacer frente a las demandas de devolución, el Banco tenía en caja un fondo, o sea una como parte del total de las cantidades depositadas, y del resto se servía especialmente para hacer préstamos en la forma de descuento y de anticipos sobre depósitos. Esto no pudo menos de traer ventajas para la economía *privada* suya y de sus clientes, y otras de orden económico-social, puesto que las cantidades de moneda, que sin éstas permanecerían ociosas, se ponían al servicio de necesidades importantes.

Aquellos que todavía hoy califican esta *moderna* operación de depósito de «contradicción teórica» o de uso

(más bien de abuso) peligroso en la práctica, al menos cuando se verifica sobre depósitos que deben restituirse a voluntad del deponente (*money on call*) y que condenan las emisiones de billetes de Banco no cubiertas totalmente con valores monetarios, pierden de vista el *punto decisivo* de la cuestión. En efecto, tanto en el depósito cuanto en la emisión parcialmente al descubierto de billetes de Banco, lo que importa no es la *posibilidad de derecho*, que ciertamente existe, de que *todos* los deponentes se presenten *juntos* a reclamar la restitución inmediata de *todo* su depósito, sino la *posibilidad de hecho* de que esto se verifique. En cuanto a esta *posibilidad de hecho*, se debe reconocer que el ejercicio de las dos operaciones citadas debe hacerse procurando ciertas cautelas por lo que se refiere la cuantía de la reserva metálica que ha de cubrir los depósitos y los billetes, perfectamente admisible por la técnica bancaria.

Los *depósitos* son, en los países en donde la organización del *crédito* y de los *Bancos* ha llegado a un alto grado de progreso, el ramo más *importante* de las operaciones *pasivas* bancarias y la verdadera base de las *activas*. Esto sucede principalmente en la Gran Bretaña y algunos Estados de la América del Norte; no en igual grado en el Continente europeo, en Francia y en Alemania.

§ 51.—*Diversas especies de depósitos.*—1) Por lo que toca a su «denunciabilidad» (exigibilidad), los modernos depósitos se clasifican en depósitos exigibles *inmediatamente* (o *siempre*), y en depósitos exigibles a *término* (mediante *aviso previo*).

La necesidad en que generalmente se encuentran los deponentes de poder disponer fácilmente de su dinero, ha hecho que la primera clase de depósitos sea la más importante. Los grandes Bancos centrales, y también los

menores de la Gran Bretaña y de América, reciben, exclusiva o principalmente, semejantes depósitos para las operaciones de giro, cuenta corriente y *cheques*. Los fondos de caja de los hombres de negocios y de las personas acomodadas son los que suministran la materia de aquellas operaciones a los Bancos, Naturalmente que estos depósitos imponen a la administración del establecimiento una gran prudencia, hacen necesaria una reserva metálica mayor y no consienten más que préstamos a breve término, seguros y de realización fácil. Los otros depósitos son exigibles mediante *aviso previo* (de tres, cinco, ocho días, o de algunas semanas, o de algunos meses) de parte del acreedor.

2) Los depósitos se dividen también en *fructíferos* e *infructíferos*.

Los intereses que el Banco abona por estos depósitos son mayores o menores, según que es más o menos largo el plazo que deba transcurrir entre la demanda de restitución y la restitución efectiva. La *ganancia* se regula sobre el interés, se puede obtener de las sumas recibidas en depósito al volver a colocarlas a mutuo. En Inglaterra se regula sobre el tipo del descuento, por bajo del cual suele ponerse el rédito de los depósitos *on call* (o sea reembolsables previo aviso), en la proporción de 1 o 1 $\frac{1}{2}$ por 100. Desde el momento en que se acreditan intereses por los depósitos restituibles por simple petición, afluyen al Banco considerables cantidades, que sus poseedores no retiran hasta que tienen inmediata necesidad de su dinero.

También el modo *de calcular los intereses* (por ejemplo, sobre el *saldo* cotidiano del «haber,» como en los Bancos de Escocia) puede contribuir a favorecer estas buenas disposiciones de los deponentes. Pero puede, no obstante, esta operación tener sus peligros, especialmente

en tiempos de especulación, en los cuales aumenta cada día el número de los efectos presentados al descuento, y la subida del interés de los depósitos atrae a las cajas de los Bancos y, por consiguiente, a la especulación, siempre nuevos capitales, hasta que ocurren las catástrofes de los especuladores, y éstos siembran el pánico entre los deponentes, que se apresuran a dirigirse al establecimiento de crédito para retirar sus depósitos (Londres, primera crisis del año de 1857).

Para *documentar* (probar el depósito) puede servir la anotación hecha por la administración del Banco en sus libros y en el correspondiente cuaderno de finiquitos del cliente (como sucede en el Banco de Breman), o bien el establecimiento entrega al deponente, *certificados, bonos de caja* (al portador), o le facilita una libreta de *cheques*, mediante los cuales puede reclamar parte de su «haber,» ya para sus necesidades privadas, ya en favor de aquellos a quienes desea hacer pagos.

§ 52.—El *cheque* (locución técnica recibida también en el lenguaje jurídico y en la tecnología bancaria del Continente) es *un mandato* que una persona hace sobre el «haber» que tiene en el Banco, ora sea procedente de depósitos en efectivo en cuenta corriente, ora provenga de crédito concedido (abierto) por el Banco a dicha persona.

El *cheque* es pagadero a la vista; de ordinario, debe ser presentado al Banco dentro de un breve término (algunas veces, en Inglaterra, si se ha expedido en el lugar en donde ha de pagarse, dentro del mismo día), y en su defecto, el poseedor pierde el derecho de dirigirse contra el emitente; de modo que los *cheques* no pueden tener, como los billetes de Banco, una verdadera y propia circulación, sino en medida muy limitada. El *cheque* o mandato puede ser nominativo o a la orden, eventualmente también al

portador; pero en este caso deben tomarse ciertas precauciones. Es conveniente, para no turbar el uso de un instrumento de crédito tan extendido, que el derecho de timbre exigido por el Estado no sea muy crecido.

Ordinariamente los Bancos reciben y pagan los *cheques* de un cliente cuando la emisión no excede de su «haber»; pero en América, por ejemplo, también salda los que exceden de aquél cuando se trata de un cliente cobrable. La ley, sin embargo, prohíbe en general la emisión de *cheques* sin tener en el Banco una cuenta corriente con *activo*.

§ 53.—*Consecuencia del sistema de CRÉDITO EN CUENTA y del de CHEQUES por lo que afecta a los PAGOS.*

Merced al sistema de acreditar en cuenta de cuentas corrientes sobre la base de depósitos en efectivo o de depósito «en cuenta» («acreditados») de *cheques*, de pagos entre clientes de un mismo establecimiento de crédito por medio de transferencias en los libros, el movimiento monetario del comercio y de las clases acomodadas viene a concentrarse en los Bancos. Las dos operaciones, concesión de parte de la institución bancaria de crédito a sus clientes, y la utilización del crédito por éstos, se verifican casi generalmente por medio de asientos en los libros. El uso *efectivo* de la moneda metálica, y aun de los billetes de Banco, va restringiéndose cada día más. En la misma «circulación» la moneda y el billete tienen poca cabida, gracias a la influencia que en ella tienen las instituciones de crédito, entre las cuales merecen notarse las *casas de liquidación* (en Inglaterra, *Clearing-Houses*), por intermedio de las cuales se realiza un *máximum* de cambios con un *mínimum* de moneda (y de billetes), y la economía monetaria se resuelve siempre, a lo menos en el interior del país y para los pagos, en la «economía del crédito».

§ 54.—Bajo la denominación técnica de *Clearing*

House (casa de liquidación, casa de compensación) se comprenden aquellos establecimientos en los que los delegados de los Bancos de una localidad dada se reúnen con regularidad para *cambiar recíprocamente* los títulos de crédito (*cheques*, mandatos, letras, billetes de Banco) que han venido a su poder como pago o por encargo de sus clientes, *compensándose* hasta donde es posible las sumas que representan, y únicamente *saldando* en dinero metálico las diferencias.

Estas instituciones son el complemento obligado de todo sistema bancario fraccionado en establecimientos distintos.

Las dificultades y los defectos procedentes de la *descentralización* bancaria se evitan con la aplicación del privilegio de *centralización*. La *Clearin-House* realiza, con respecto a los pagos que los Bancos deben hacerse entre sí, la misma función que cada uno de ellos verifica con respecto a los que realizan las diferentes casas que en él tienen abierta cuenta corriente. De esta manera, los pagos que han de hacerse en una plaza, y, cuando los Bancos de los grandes centros se encargan de los negocios de los provinciales, los del país entero, se verifican mediante asientos y transferencias en los libros contadores de la *Clearing-House*; por donde ocurre un nuevo ahorro de moneda en la circulación, de reserva metálica en los Bancos y de billetes en los cambios. Los *cheques*, las letras, en vez de ser liquidadas en dinero contante, lo son mediante compensación, con lo cual la economía del crédito ocupa, como hemos dicho, el puesto de la monetaria. Cuanto mayor es el número de casas que, directa o indirectamente (mediante representación) intervengan en las «operaciones de compensación», tanto mayor será el número de éstas y tanto menor la suma de los «saldos»,

los cuales, a su vez, no son ya pagados en dinero, sino mediante mandatos sobre un Banco (en la *Clearing-House* de Londres, mandatos sobre el Banco de Inglaterra), en el que los banqueros que operan en la *Clearing-House* tienen abierta cuenta (1).

§ 55.—El *desarrollo* de las operaciones de depósito de los Bancos depende esencialmente de las ventajas directas o indirectas que el establecimiento concede a sus clientes, ventajas que se resuelven implícitamente en una participación de los deponentes en los provechos que el Banco saca de tales operaciones.

Por tal modo confluyen en el Banco los *fondos de caja* de las casas comerciales y de los particulares de buena posición, las *reservas* metálicas y las masas de dinero o de metal en barras, que los ingleses llaman *hoards*, en las que deben distinguirse el oro y la plata que vienen a las grandes plazas mercantiles de los país auríferos y argentíferos, las sumas que sirven para saldar la balanza internacional; finalmente, las cantidades que provienen lo mismo de la relación que del desenvolvimiento de los negocios y de las súbitas retiradas del extranjero.

Los depósitos en que venimos ocupándonos se llaman

(1) Los dos establecimientos de liquidación más importantes son: el de Londres, instituído en 1775, sucesivamente perfeccionado, y el de Nueva York, fundado en el año de 1854; en éste se saldan las diferencias mediante «certificados en oro» sobre sumas depositadas en la *Clearing-House*.

Existen instituciones semejantes en Mánchester, Augsburgo, Berlin (Unión de las Cajas *Cassenverein*), Leipzig, Viena; pero en ninguna de estas plazas han adquirido la vitalidad que en las dos primeras.

En la *Clearing-House* de Londres, el movimiento llegó en 1872-73 a 6.003 millones de libras esterlinas. En la de Nueva York pasa de 20.000 millones de dollars al año.

también depósitos *privados*, para diferenciarlos de los *públicos*, esto es, de los hechos en el Banco por el *Estado*. Estos depósitos de sumas procedentes de impuestos, empréstitos, etc., ofrecen las ventajas de traer a los Bancos y a la economía social sumas que de otra manera permanecerían ociosas.

§ 56.—Los *servicios* que las operaciones de depósito, tal como las hemos descrito, hacen por lo que respecta a los *pagos*, son en verdad *inmensas*: máxima simplificación de los transportes, del recuento del dinero, ahorro de tiempo, de trabajo y de gastos, al par que seguridad y exactitud en estas operaciones; una notable parte de la masa circulante exenta del empleo de instrumento circulante, por donde sobreviene un grande ahorro de capital nacional y un empleo más productivo de ese mismo capital; buenos hábitos en los negocios, *mayor* productividad del capital existente; y aun cuando no hay creación directa de capitales, al menos se obtiene de él la mayor productividad posible, haciendo que el que se halle momentáneamente *apartado* de la industria sea puesto, por medio del Banco y durante el tiempo en que el propietario no lo necesita, a disposición de otros productores, y no, como MACLEOD cree, que la *misma* suma *puede ser contemporáneamente* utilizada por *dos* personas: el deponente y aquel a quien es dada a crédito, lo cual es imposible.

β.—LA EMISIÓN DE BILLETES DE BANCO.

§ 57.—Ya en los verdaderos y propios Bancos de *depósito y de giro* podían emitirse *certificados o resguardos* por los depósitos que la institución recibía en «custodia», que como títulos nominales transferibles mediante endoso,

o como billetes al portador, eran usados en los cambios a modo de moneda.

De estos certificados de depósito ha procedido el billete de Banco, al modo y en virtud del mismo principio, porque de los depósitos en «custodia» vinieron los depósitos «disponibles», puesto que el billete de Banco no es más que *una promesa de pago inmediato* de la cantidad que representa, requerida por el que lo presenta. El Banco se obliga en este caso, como en los «certificados de depósito», a tener siempre en su caja una suma igual a la de los billetes emitidos, y se reserva el derecho de disponer de aquella cantidad, pero poniéndose en situación de satisfacer en todo tiempo a la efectiva demanda de reembolso de billetes en moneda metálica. De este modo el billete de Banco presenta todos los caracteres de un *título de crédito* que sirve como «instrumento *crediticio* de circulación». (*Creditum laufmittel*), en vez o como *subrogado a la moneda*.

§ 58.—*Concepto, naturaleza y función del billete de Banco.*—Bajo el aspecto *jurídico*, el billete es un mandato, o mejor una letra de cambio que el Banco gira sobre sí mismo, pagadera a la vista y al portador, ordinariamente, por una cierta suma redonda de moneda legal. Aun cuando, como acontece normalmente, no reviste la cualidad de medio legal de pago, en tanto se opera un *pago definitivo* con él, en cuanto el acreedor *consiente en recibirlo como tal* en vez de la cantidad de dinero de su crédito. Entonces el acreedor es, ciertamente, según las leyes de los modernos Estados civilizados, plenamente satisfecho, a diferencia de lo que ocurre con las letras de cambio, y en ciertos casos con los *cheques*, que conserva algún derecho contra aquel de quien recibe el título de crédito. Esto sucede en todos los casos en que tiene apli-

cación la regla: *satisfactio pro solutione est*. Sin embargo, bajo el aspecto *jurídico*, el billete de Banco *no es moneda* en la cual se diferencia de un modo esencial, sino más bien un *subrogado* de ella, semejante a otros instrumentos de *crédito* circulantes, como las letras de cambio, los mandatos, los *cheques*, las cédulas (*cupones*), el papel-moneda del Estado convertible y sin curso forzoso, etc., y, como las disposiciones bancarias de pago, especialmente las de los Bancos de depósito y de los institutos que con ellos están ligados, las *Clearing-Houses*, etc., que no se distinguen más que en la *forma* de los otros instrumentos de circulación.

La observación de las *funciones normales de circulación* (o *económicas*) del billete de Banco, cómo *entra* en la circulación, cómo se *mantiene* y *vuelve* al Banco, acción que el billete como título de crédito ejercita sobre el sistema monetario, crédito, comercio, precios, etc., confirma el hecho de que la naturaleza *económica* del billete de Banco no contradice su naturaleza *jurídica*. Es verdad que puede en circunstancias dadas funcionar de modo un tanto diferente de los otros subrogados de la moneda; pero esto no es un hecho que se produce necesaria y universalmente, y también pueden las leyes, con pocas disposiciones, impedirlo.

§ 59.—El billete de Banco no es *moneda*, ni aun *papel moneda*. Entra el concepto *jurídico*, y también en el *económico* de la moneda, la propiedad de servir como «*instrumento legal de pago*». Solamente aquella moneda de papel que tiene la cualidad de poseer *curso forzoso*, y al mismo tiempo de *no ser*, a petición del poseedor, convertida por el que la emite en valor metálico, es *verdadera* y *propia* moneda de papel en el sentido jurídico y económico de la palabra.

Esta llamada moneda de papel es *también* un *título de crédito* y un *subrogado* de la *moneda*; pero es una y otra cosa, no sólo hasta cierto punto únicamente, sino también en un sentido diverso de aquel en que lo son los billetes de Banco y la moneda de papel del Estado y otros instrumentos *convertibles*, como en un tiempo la moneda de papel de los Estados alemanes y hoy la del Imperio germánico, los «bonos de caja imperiales» (*Reichskassenscheine*). La circunstancia de que el verdadero papel-moneda no pueda ser convertido en especies metálicas por el que le emite a petición del que le presenta, aun cuando sea recibido en pago por el Estado, etc., hace que este papel sea un título de *crédito* muy distinto de como lo son la moneda de papel convertible y el billete de Banco. No es, al igual de éstos, un «certificado de deudas» (*Schuldschein*) del cual se puede reclamar al emitente el pago dentro de un término preestablecido y dependiente de la voluntad del portador; no es, por consiguiente, un título de crédito en el sentido de derecho *privado*. Su valor está en razón directa de los elementos conexos de la *confianza* que se tiene en el librador. La verdadera y propia moneda de papel es además una subrogación de la moneda en un sentido substancialmente distinto en que lo son los billetes de Banco, puesto que aquélla se puede convertir en otros instrumentos de crédito de circulación; juntamente con todos ellos substituye a la moneda en la función de servir de instrumento material en la circulación; pero, a diferencia de los primeros, la reemplaza *también*—más o menos, nunca absolutamente—en la función de servir como medida de *precios* y como *unidad de valor*; mientras los billetes de Banco, etc., se refieren expresa y únicamente a la moneda en estas últimas aplicaciones, en cuanto en ciertas condiciones, son convertibles en una cierta *suma de valores metá-*

licos. En esto consiste la diferencia *jurídica y económica* más esencial, por lo que se refiere a la función de circulación.

§ 60.—El billete de Banco es un «instrumento *creditorio* de circulación (*Creditum laufmittel*) específicamente idéntico y sólo *formalmente distinto* de los otros subrogados de la moneda.

Por esto «expulsa» ciertamente la moneda metálica de la circulación, lo cual ocurre también con el empleo de letras de cambio, *cheques*, giros por compensación, etc. Lo que sucede es que aquel efecto se advierte en mayor escala cuando se trata del primero, cosa que se explica bien por las propiedades específicas del billete de Banco. El billete es emitido de ordinario por banqueros que merecen gran crédito, o por Bancos de cierta importancia y notoriedad. El que verifica un pago mediante billetes no responde de él, o, lo que es lo mismo, no se obliga a su efectiva conversión en numerario, a diferencia del que gira una letra, que queda responsable al pago a su vencimiento.

De estas condiciones que reviste el billete de Banco, si no se derivan necesariamente, pueden derivarse circunstancias en las cuales tenga dicho instrumento de crédito un curso *cuasi coactivo*, *cuasi legal*, al menos de hecho, especialmente por lo que se refiere a los billetes de *corto valor* que entran en la *pequeña* circulación, o sea en la de los *consumidores*, y verifican su función circulatoria a gran distancia del lugar en que han de ser convertidos en moneda metálica.

Precisamente por esto se han producido no pocos inconvenientes en los Estados de la América del Norte y en Inglaterra, y en 1850 y 1873 en Alemania; pero a todo esto se puede poner remedio prohibiendo la emisión de los de corto valor, y con ciertas medidas, de las cuales habla-

remos en breve, tocantes a la conversión y a la aceptación de los billetes.

§ 61.—*Cautelas de técnica y de política* bancaria impuestas por la naturaleza y por la *función circulatoria* del billete de Banco.

De lo dicho se deducen las siguientes:

1) El billete de Banco debe ser emitido sólo *contra* valores metálicos, o bien, en cuanto no estén cubiertos por moneda, únicamente con garantía de empréstitos a breve término, seguros y, sobre todo, mejor que en ninguna otra operación, sobre descuentos de letras de cambio.

2) La aceptación en pago del billete de Banco debe ser un acto realmente libre, no sólo de *derecho*, sino de *hecho*. Para conseguir esto son necesarias en el *ejercicio* bancario, y consiguientemente en la *legislación* bancaria, las siguientes disposiciones:

a) El billete no debe tener curso legal coactivo entre particulares.

b) No debe ser recibido en pago por las cajas públicas o sólo con ciertas condiciones, y en este último caso ha de poder convertirse en metálico en dichas instituciones del Estado.

c) En un sistema bancario centralizado, los billetes habrán de ser cambiados, no solamente en el central, sino también en las sucursales; en un sistema bancario descentralizado, los billetes podrán ser convertidos, además de en el domicilio del Banco que los ha emitido, en todas las plazas mercantiles de cierta importancia.

d) Los billetes de los Bancos particulares, o por libre acuerdo entre ellos (Escocia, Massachusets, Bancos concordatorios suízos) o por disposiciones de ley (leyes bancarias del Imperio alemán), deben ser recibidos en pago en todos los demás Bancos y en sus sucursales respecti-

vas; sólo por excepción podrán los Bancos que los han recibido ponerlos de nuevo en circulación.

e) La conversión habrá de ser hecha rápidamente en moneda metálica, y todos los días durante suficiente número de horas.

f) Debe estar prohibida la emisión de billetes de un tipo inferior al mínimo, establecido con arreglo a las condiciones del país y de la circulación metálica.

g) Conviene que la circulación de billetes esté asociada a las operaciones de *depósito, cuentas corrientes y cheques*. De este modo se logra que los billetes vuelvan regularmente al Banco.

§ 62.—Las ventajas que para la economía *privada* y para la economía *social* trae la *emisión* de billetes son las mismas que se derivan de la operación de depósito. Con ella se crea un instrumento de circulación que, al menos en los pagos de alguna importancia, es más cómoda que la moneda metálica, y ahorra gran parte del trabajo y del tiempo y de los gastos de custodia, del recuento y del transporte de la moneda efectiva, además de que una considerable parte del medio metálico circulante queda disponible para otros usos.

A tales ventajas se agrega otra importantísima, que resuelve la cuestión en favor de la emisión (bancariamente cubierta) de verdaderos billetes, en vez de la de *bonos o certificados monetarios*, sólo en parte garantida por metálico, y es la de que de todas las disposiciones del crédito, sólo la emisión de billetes de Banco puede fácilmente, con seguridad y sin temor de *peligros*, adaptarse a las *mutables condiciones* del crédito, o sea a la variedad de circunstancias en que suele encontrarse la *confianza*, y a las *varias necesidades* de tomar capitales a préstamo; sólo ella, por la posición que tiene y la función que cumple el

billete en los cambios, puede llenar las lagunas que en tiempo de crisis económicas y políticas se producen en el crédito por la detención que sufren las demás operaciones de crédito: sólo la *emisión* y la *circulación* del billete de Banco puede amoldarse a las varias necesidades que en los diversos tiempos y en los distintos lugares se tienen de instrumentos de circulación, especialmente en moneda metálica, y por eso únicamente ella puede prevenir perturbaciones en el movimiento económico general, que de otro modo serían inevitables. En todas estas funciones, el sistema de Bancos de depósito mejor organizado no podría hacer los servicios que procuran los de emisión.

No salen con esto favorecidas solamente ciertas clases, como, por ejemplo, los comerciantes, los industriales, los negociantes, etc., sino que el beneficio es *general*, toca a todo el movimiento económico-social, y por eso el billete de Banco es uno de los más benéficos y de los más necesarios órganos de la moderna economía del crédito.

Con respecto a la organización de los Bancos de emisión, claro es que habrá de ser la más enderezada a ordenar mejor la función específica en que venimos ocupándonos.

A este efecto, la *centralización* en la emisión presenta particulares ventajas. Verdad es que si no se puede negar que un sistema descentralizado de dichos bancos, como el de Escocia, puede seguir la periódica exigencia que en la economía social se advierte de instrumentos de circulación, no es menos cierto que el sistema de los grandes Bancos centralizados, con su extensa red de sucursales, es el que mejor logra, en tiempos de crisis, dominar la tempestad. La historia del Banco de Inglaterra en las crisis comerciales de 1825, 1847, 1857 y 1866; la del de Francia en 1848 y 1870-71; la del de Prusia en 1857,

1866 y 1870, y la del de Austria en 1873 y siguientes, lo prueban evidentemente.

§ 63.— γ. Emisión de *obligaciones a largo plazo*, especialmente de billetes hipotecarios (*Pfandbriefe*).—Esta operación es eventualmente una extensión de las de depósito; con ella el Banco se procura dinero durante cierto tiempo, lo cual le permite pagar un interés más elevado. Esta especie de operaciones no han alcanzado gran desarrollo.

El caso más importante en la práctica de emisión de semejantes obligaciones es el de los *Bancos hipotecarios* o sus afines los *Bancos territoriales*, dedicados a facilitar la liberación de los gravámenes que pesan sobre la propiedad inmueble. Sobre la base de las hipotecas o de los gravámenes territoriales (censos, foros, etc.) que se pretende redimir—en cuyo caso el Banco se subroga en los derechos del causahabiente, en cuanto percibe del obligado los intereses y las cuotas de amortización del capital de liberación por él anticipado,—se emiten obligaciones, eventualmente, hasta el valor de la hipoteca, que reciben el nombre de *cédulas hipotecarias* tan sólo cuando se trata de institutos bancarios «asociativos», fundados con arreglo al principio de solidaridad entre los asociados; y cuando son otras las instituciones, *certificados hipotecarios*, obligaciones que ordinariamente son indemnizables por parte del deudor, producen interés, y son también reembolsables según cierto plan de amortización a largo plazo (treinta a cincuenta años), mediante sorteos, por punto general, y a la *par*.

2) Economía y técnica de los Bancos. Administración bancaria.

§ 64. —Ley *fundamental* de la administración bancaria.—De la *unión* de las operaciones *activas* con las operaciones *pasivas*, o, en otros términos, del empleo en aquellas de los capitales obtenidos por medio de éstas, surgen los modernos *Bancos* (de crédito).

Pero cuando estas dos especies de operaciones de crédito, y estando, por lo tanto, las prestaciones y las contraprestaciones (restituciones) separadas por un cierto *lapso de tiempo*, necesariamente éstas, como las demás operaciones de crédito, deben, por su propia naturaleza, contener un elemento de incertidumbre en cuanto al *sí* y al *cómo* de la «promesa». En esto se distinguen precisamente los «Bancos de crédito» de los «monetarios», y, sobre todo, de las antiguas instituciones de depósito y compensación, en las cuales no ocurre aquella irregularidad.

No pudiendo, pues, ofrecer la institución bancaria una seguridad *absoluta*, debe procurar, mediante una *administración apropiada* (*disposiciones técnicas*) a sus clientes la *máxima seguridad relativa*, o sea la compatible con la índole de las operaciones de *crédito*.

A este efecto es preciso que el Banco haga todo lo posible para evitar que sobrevenga una *suspensión* de pagos, aunque sea momentánea; siempre que no fuera dable prevenirla, debe impedir que llegue a convertirse en *insolvencia formal*.

De aquí la necesidad de que las reglas *prácticas* de técnica para la *organización* y el *ejercicio* de los Bancos haya de derivarse de las condiciones concretas del hecho y de la experiencia.

La *ley fundamental* para todas las especies de *Bancos de crédito* es la siguiente: la naturaleza de las operaciones *pasivas* de un Banco debe decidir de la naturaleza de sus operaciones *activas*; más exactamente: «de la *naturaleza*, y también de las *combinaciones* de las operaciones *pasivas*, depende la naturaleza y combinaciones de las operaciones *activas*, la entidad de la *reserva metálica*, la *duración* de los préstamos, la *garantía* que haya de pedirse, el modo de *asegurar* la *importancia* del *capital de establecimiento* y del *fondo de reserva* y su *empleo*, como asimismo en general las necesidades del crédito a que el Banco debe subvenir.

§ 65.—1. La *reserva metálica*.—La *entidad* de la *reserva metálica* depende de los plazos de denuncia; y para las deudas exigibles en el acto, del total y de la fecha de demandas de reembolso presumibles.

Así, pues, cuando el Banco opera con depósitos que ha de restituir en el momento, o previo requerimiento a breve término, la *reserva metálica* deberá ser mayor que no cuando realiza operaciones a largo plazo.

La observación revela cierta periodicidad en la retirada de los depósitos de las condiciones referidas y en la presentación al cambio de billetes. Además de esto, es preciso tener en cuenta las condiciones de tiempo, la situación política, el estado del mercado monetario, del cambio sobre el extranjero, etc., por efecto de las cuales, ora es necesaria una gran *reserva metálica*, ora bastará una menor, especialmente cuando las operaciones activas del Banco sean de pronta y segura realización. Las disposiciones estatutarias, y algunas veces las legislativas, acerca de la obligación de las instituciones bancarias de tener una dada *reserva metálica*, por ejemplo, igual a la tercera parte de los billetes en circulación, tienden sola-

mente a procurar en esta materia un *mínimum* de garantía y a hacer obligatorio para el Banco un *mínimum* de cautelas. En realidad, nadie mejor que el Banco puede determinar la verdadera y justa medida de la reserva metálica.

Lo que sí debe cuidar la institución bancaria, es de cubrir siempre con reserva metálica proporcionada los nuevos empréstitos que contraiga, procurando, pues, siempre, que aquélla esté en correspondencia con las operaciones activas que realice.

Por lo que afecta a la *composición* de la reserva metálica, es preciso considerar que tiene ésta una dependencia natural de la legislación monetaria vigente, de las condiciones de hecho de la circulación metálica. En su mayor parte ha de ser de moneda de curso legal. No obstante, los Bancos para los cuales, a consecuencia del curso forzoso, no están obligados a convertir los billetes, suelen tenerla en metálico, y eventualmente, y en parte, en letras de cambio sobre el extranjero, pagaderas en moneda.

§ 66.—2. *Organización de las operaciones activas de préstamo.*—Cuanto más breve es el término para reclamar el pago de las obligaciones contraídas por los acreedores del Banco; cuanto mayor, según las probabilidades calculadas en relación a las condiciones concretas, es la suma de las reclamaciones y de las demandas de reembolso (retiro de depósitos, presentación de billetes al cambio) que el Banco puede recibir, tanto más corto debe ser el plazo de los préstamos que el Banco haya de hacer, tanto más rigurosas las garantías que debe requerir, tanto mayor la reserva de sus operaciones pasivas. En condiciones políticas y económicas precarias, mayor habrá de ser el rigor en todas direcciones.

La experiencia atesora respecto a esto ciertas *reglas prácticas*, cuya observancia es prenda de una sólida administración bancaria. Las más importantes de ellas suelen tener cabida en los estatutos; otras encuentran su sanción en las leyes bancarias. Estas disposiciones tienden, lo mismo que las relativas a la reserva metálica, a asegurar a los acreedores de los Bancos un *mínimum* de garantías e imponer a la administración de estos establecimientos un *mínimum* de prudencia.

a) Cuanto al descuento de las *letras de cambio*, las principales reglas que deben seguirse son las siguientes: por lo que se refiere a la *seguridad* de los préstamos, un atento examen de la calidad de los documentos de crédito;—observar la natural cadena cambiaria, en la cual el librador es, según la naturaleza de la operación, vendedor, y el pagador y el aceptante son compradores;—evitar el descuento de letras de cambio falsas, letras de cambio no serias, con nombres ficticios o sin ningún valor, letras de cambio de *complacencia*, giradas a sabiendas de que el pagador no ha recibido ningún contravalor;—no descontar letras de cambio que no vengan garantizadas por un cierto número (ordinariamente dos o tres) de buenas firmas;—evitar que el crédito del Banco sea monopolio de pocas casas (fijación de un límite máximo a los créditos meramente);—evitar las prórrogas reales de los vencimientos (extinción mediante letras de cambio nuevas);—no admitir a descuento letras cuyo valor supere a cierto tipo, etc. Para la recta aplicación de estas reglas suelen nombrarse «comités de *censura*», compuestos de personas peritas de los lugares y de las personas.

En cuanto a la *realizabilidad*, y, por tanto, al pronto *vencimiento* de los préstamos: descontar solamente letras

valederas a un término dado (de ordinario tres meses), proporcionando asimismo las sumas disponibles a los varios vencimientos, de modo que estén en correspondencia con las necesidades presuntas del ejercicio bancario, y ateniéndose a un vencimiento medio más breve que el máximo, y en ciertas especiales condiciones del mercado monetario, hasta exigiendo términos más cortos todavía que el término medio ordinario.

En tiempos de crisis: cuando los valores pasivos del Banco son retirados; cuando se extrae el dinero del establecimiento y se exporta al curso de los cambios; cuando aumentan las peticiones de préstamos del lado del público, importa seguir una buena *política del descuento* en las operaciones de cambio, en los anticipos y en las otras operaciones de mutuo. Las más importantes medidas que deben adoptarse en circunstancias tales, son: un muy riguroso examen de las demandas de préstamo; negar el descuento a ciertas firmas (esto trae ciertos inconvenientes, por la parcialidad en que pueda incurrirse), por ejemplo, a los que acostumbran a exportar metales; acortar el vencimiento máximo de los préstamos; regular con todo cuidado el tipo del descuento, elevándole en épocas de especulación para ponerle freno, y en tiempos de extracción metálica para impedirla, deprimiendo el curso de los cambios con el extranjero.

b) Respecto a los *anticipos* sobre los depósitos, sirven las mismas reglas. En cuanto a la *seguridad*, contribuyen a ella, muy particularmente, una buena elección de las garantías reales (prendas), excluyendo las mercancías y los efectos no seguros y sujetos a variaciones de precios demasiado grandes, y los productos que se deterioren fácilmente; la determinación de la cuota máxima del valor del depósito hasta la que puede concederse el

anticipo, cuota que naturalmente debe ser distinta, según la especie del depósito, según los lugares y según los tiempos; la obligación impuesta al deudor de constituir un depósito suplementario, o de reembolsar una parte del préstamo, siempre que se produzca una rebaja del precio de cierta entidad.

Por lo que afecta a *la facilidad* y a *la prontitud* del reembolso, debe fijarse un término máximo (tres meses a lo más), con la obligación además, en el deudor, de restituir la suma tomada a préstamo a requerimiento del Banco, el cual, en el caso en que aquél no pague, podrá, sin necesidad de mayores formalidades, reintegrarse con la venta de la prenda. Las prolongaciones de los préstamos deben ordinariamente evitarse, a fin de que los deudores no se habitúen a considerar las cantidades obtenidas a préstamo como fondos de ejercicio.

c) En cuanto a las *operaciones hipotecarias*, ha de procurarse, ante todo, aplicar las mejores reglas para la estimación del valor y de la renta de los fundos (tierras o casas). Debe fijarse asimismo, para mayor seguridad de la negociación, la cuota máxima (la mitad, en casos raros, las dos terceras partes) de la renta, tratándose de préstamo garantido por la renta, o del valor cuando se refiera a préstamo garantido por el capital.

d) Por lo que toca a las operaciones sobre *efectos*, al igual de lo que ocurre con los anticipos sobre depósitos, lo que importa es una buena elección de los títulos, la exclusión de los efectos sujetos a oscilaciones demasiado grandes de los llamados efectos de especulación, etc. Para asegurar lo más posible la realización de la negociación, es conveniente repartirla sobre diferentes títulos. Bajo el aspecto formal, los títulos al portador, y los transferibles mediante traspaso, merecen la preferencia.

§ 67.—3. El *capital de establecimiento*.—En todos los Bancos, en grado diverso, por de contado, el capital de establecimiento es, *ante todo*, «fondo de *garantía*», después «fondo de *ejercicio*». Bajo el primer aspecto, sirve para asegurar a los acreedores del Banco contra las pérdidas que pueden derivarse del empleo de los capitales que el Banco se procura mediante operaciones pasivas: como fondo de ejercicio, constituye un complemento de los capitales obtenidos a consecuencia de dichas operaciones, que, en circunstancias dadas, son la parte principal del fondo de ejercicio del Banco.

Para cumplir una y otra función, el capital no ha de poder ser retirado a voluntad; y cuando no hubiere ingresado totalmente en caja, lo que falte ha de estar suficientemente *asegurado*. En este punto, los Bancos en forma de sociedad anónima, los Bancos del Estado o municipales, dotados de un capital propio, ofrecen ventajas incontestables en comparación con las empresas de carácter privado, de las sociedades colectivas, y también de las demás sociedades no establecidas bajo el principio de la responsabilidad solidaria.

La *entidad* y la forma de *empleo* del capital de un Banco dependen, en cierta medida, del estado del derecho, del desarrollo, y también de la naturaleza de las operaciones pasivas que realice. Tienen a esto aplicación las mismas reglas de que hemos hablado] cuando tratamos de la reserva metálica y de las operaciones de préstamos. Para los Bancos que se dedican de ordinario a los depósitos y a la emisión, el capital habrá de ser mayor que en los que se consagran a las operaciones hipotecarias. En aquéllos, el capital es esencialmente fondo de ejercicio; en éstos de garantía, y su importancia se ha de arreglar por la de las operaciones pasivas. Los Bancos cuya operación

única es la especulación, como los de crédito mobiliario, requieren capitales mayores.

Puede considerarse como práctica errónea y opuesta a la índole y a la verdadera función del Banco la que se ha seguido y se sigue aún en Alemania en los de emisión y depósito: de fijar una cantidad *demasiado* grande de capital. Esta práctica, que parece encaminada a dar solidez al Banco, se inclina ordinariamente a realizar operaciones arriesgadas, en las cuales el Banco, si tiende a obtener los grandes beneficios que el capital reclama, en cambio, practica las operaciones pasivas. La práctica anglo-americana es mucho mejor en este punto. Consiste en ponerse en situación de aumentar, caso de necesidad, el capital propio mediante la formación de una reserva sobre los beneficios, de la manera que luego veremos.

§ 68.—El *fondo de reserva*.—El fondo de reserva realiza en los Bancos las mismas funciones económico-técnicas y tiene igual importancia que el capital de fundación.

Como en otras empresas, también en estos establecimientos de crédito, el fondo de reserva puede tener tres destinos distintos, especialmente en los constituídos bajo la forma de sociedades anónimas. En *primer* lugar, puede la reserva servir para *cubrir las pérdidas*; en *segundo* lugar, puede ser destinado a reemplazar las sumas percibidas periódicamente por los propietarios de la empresa (accionistas a título de beneficios), dividendos anuales; en *tercer* lugar, puede el fondo de reserva, según la práctica inglesa, emplearse como *aumento del capital* de fundación.

3) División de los Bancos bajo los aspectos técnico y económico.

§ 69.—Bajo el aspecto técnico, los Bancos se diferencian según las operaciones *pasivas* y *activas* que realizan. Es, sin embargo, raro que un Banco se dedique únicamente a una sola especie de operaciones activas o a una sola clase de operaciones pasivas; antes al contrario, por la naturaleza misma de los modernos institutos bancarios, encontramos en cada uno de ellos una operación activa combinada con una operación pasiva, por cuanto que los capitales obtenidos mediante las operaciones activas se emplean en las operaciones pasivas.

a) Clasificando los Bancos por la *naturaleza* de las operaciones *pasivas* que ejercitan *especialmente*, contamos:

α) Los (modernos) Bancos de *depósito* (cuentas corrientes, *cheques*), los cuales se dedican a las operaciones de depósitos (disponibles por el Banco) en la forma ya descrita. A este grupo pertenecen también, bajo el aspecto de la técnica bancaria, las *Cajas de ahorros* y los llamados *Bancos populares* (de SCHULTZE), etc.

Las operaciones *activas* principales y normales de los Bancos de depósito son el *descuento* de letras de cambio, los *anticipos* sobre depósitos, eventualmente las operaciones de *cuentas corrientes* activas, y dentro de ciertos límites las operaciones sobre *efectos*, y por vía de excepción las operaciones *hipotecarias*.

β) Los Bancos de *emisión*, los cuales, además de las operaciones de la emisión de billetes realizan las de *depósito*. Sus principales operaciones activas, que se adaptan especialmente a la colocación de los billetes, son los

descuentos de letras de cambio. Suelen dedicarse asimismo a usos semejantes a los de los Bancos de depósito.

γ) Los Bancos *hipotecarios* (*Pfandbriefinstitute*) y otros establecimientos semejantes constituídos en forma de sociedades por acciones (anónimas), a diferencia de los institutos hipotecarios *asociativos* (*Landschaften* de Prusia). Estos Bancos se denominan también «Bancos de crédito *inmobiliario*» y se procuran capitales a largo plazo por medio de la emisión de *cédulas hipotecarias*. Pero además de estas operaciones admiten depósitos. Sus operaciones activas principales son los préstamos hipotecarios, y algunas veces los descuentos, anticipos sobre depósitos, cuentas corrientes activas, operaciones sobre efectos, etc.

b) Clasificando los Bancos según la *naturaleza* de las operaciones *activas* que realizan, pueden formarse los siguientes grupos:

α) Los Bancos de *descuento*.

β) Los Bancos de anticipos sobre *depósitos*.

Ordinariamente, estas dos operaciones se encuentran reunidas.

γ) Los Bancos de *cuentas corrientes activas*, con apertura de créditos en la forma de créditos en cuenta.

δ) Los Bancos hipotecarios que hacen préstamos hipotecarios sobre inmuebles, fundos, casas.

ε) «Los Bancos de *rentas*», frecuentemente institutos del Estado o provinciales, que anticipan a los propietarios de fundos capitales para librar a sus propiedades de ciertos *gravámenes*, recibiendo la restitución en *anualidades*.

ζ) Los establecimientos de *crédito* en sentido estricto, o sean los Bancos de *crédito mobiliario* o de *fundación y emisión*.—Son estas grandes empresas de especulación ordinariamente constituídas en forma de sociedades por acciones o en comandita, alguna vez de carácter *público*,

que se dedican a las operaciones de contrataciones de empréstitos, fundación de sociedades por acciones, etc., y ordinariamente también a las demás operaciones activas, excluidas las hipotecarias, y a los anticipos sobre depósitos, y en ocasiones al ejercicio directo de empresas industriales, manufacturas, minas, comercio.

Muchos de estos Bancos se dedican al cambio de moneda y al comercio de metales preciosos.

§ 70.—3. Bajo el aspecto *económico*, los Bancos se diferencian por las *clases económicas* a que pertenecen las personas que a ellos recurren. Atendiendo a este criterio de clasificación pueden formarse los siguientes grupos, advirtiéndose que los varios miembros de clasificación entran unos en otros, puesto que los Bancos abren ordinariamente créditos a más de una clase de personas.

a) Bancos de *comercio* y de *industria*, que procuran crédito al comercio, y especialmente a aquellas empresas que trabajan ayudadas por capital *circulante* y pueden tener necesidad de crédito a *breve plazo*.

b) Bancos de crédito para la *propiedad rústica y urbana*, que proporcionan crédito a los propietarios de fundos (rústicos o urbanos), ya sea para mejoras y construcciones, ya para la adquisición de inmuebles.

c) Bancos de *liberación*, que anticipan capitales a poseedores de tierras, ganados con diezmos, cánones, etc., para la redención de tales cargas.

d) Bancos de crédito moviliario, los cuales, como participan en emisiones y contrataciones de empréstitos y en la fundación de grandes empresas, especialmente de sociedades por acciones (anónimas), facilitan crédito, por ejemplo, creando acciones y obligaciones que después se cotizan en Bolsa, a los capitalistas.

e) Bancos de crédito agrícola. Esta clase de estableci-

mientos está todavía poco desarrollada. Son establecimientos de crédito personal, y eventualmente practican el pignoraticio en favor del *cultivador*, no del *propietario*.

4) La economía del crédito y de los pagos.

§ 71.—Economía del crédito y de los pagos en *general*.—La locución económica del crédito (*Créditwirthschaft*) puede emplearse para expresar dos conceptos. En su primer significado, por «economía del crédito» se entiende aquel estado de la economía social en que se *producen en gran número operaciones de crédito de todas clases*. En su segundo significado, hace relación a aquel estado de la economía de los *cambios* en lo social, en el que, en vez de *moneda* efectiva como instrumento de cambio y de circulación, se emplean *subrogados crediticios* de aquélla, o sea instrumento de crédito (*Creditum laufsmittel*). Los subrogados de la moneda que se usan en la economía del crédito se clasifican en *tres* grupos: 1) documentos de deuda, títulos de *crédito* derivado de otros negocios de cambio, empleados como instrumentos de circulación en lugar de la moneda, como, por ejemplo, las libranzas, las letras de cambio, las cédulas, los cupones, etc.; 2) documentos de deudas (títulos de crédito) puestos en circulación precisamente porque sirven de subrogados a la moneda, v. gr., los *billetes de Banco*, el papel moneda del Estado, cuando es *convertible* en especie; 3) finalmente, las disposiciones de giro de los *modernos* Bancos de depósito, y el sistema de *cheques* y de *compensaciones*, que tienen por fin el ahorro de la moneda como instrumento de circulación.

§ 72.—2. Los pagos *interlocales*, *interterritoriales* e *internacionales* en especial. — Requieren consideración

particular los pagos entre lugares diversos pertenecientes a la *misma* economía social, y especialmente entre los que corresponden a economías sociales diversas.

La economía del crédito en este punto se propone evitar, cuanto sea posible, los envíos de moneda metálica (monedas nacionales o extranjeras, barras), produciendo así el ahorro de los gastos del transporte. El gran desarrollo que han tenido los *correos y telégrafos* ha facilitado y simplificado *notablemente* esta operación por *doble* modo: *ante todo*, en estos últimos tiempos, especialmente en los pagos *pequeños*, con la introducción del *giro postal*, que en rigor no es más que la aplicación del principio de la compensación a los pagos entre las varias oficinas de correos; *después*, por las relaciones de los Bancos de *provincias* con *los centrales*, y de éstos entre sí.

Confluyen a los grandes centros mercantiles libranzas, letras de cambio, *cheques*, billetes de Banco, cédulas, etcétera, pagaderas en lugares diversos, y de este modo pueden ser recíprocamente compensadas y satisfechas las diferencias por medio de *cheques* o letras, y sólo en rarísimos casos acudiendo al envío de moneda metálica. El ejemplo más convincente de esta manera de obrar se presenta en Inglaterra, con su concentración de pagos en Londres.

§ 73.—3. El *cambio*.—Por cambio se entiende, en *general*, la suma de dinero que se paga por una letra de cambio de una cantidad dada. Naturalmente, el precio de la letra varía según el vencimiento sea más o menos próximo, y según el mayor o menor crédito de que goce el librador, pagador endosante, etc. Por cambio, en *especial*, se entiende la cantidad de dinero que se debe dar en un lugar por disponer de una letra de cambio pagadera en otro.

§ 74.—Terminología y *técnica*.—El cambio entre dos plazas, por ejemplo (*A* y *B*), se dice que está a la *par* cuando, a identidad de valor y de peso de la moneda, la suma que es preciso entregar en una de las plazas para obtener una letra pagadera en otra es *igual* a la inscripta en la letra; o bien cuando, siendo idéntico el valor y diversa la unidad, la relación entre la cantidad que debe pagarse y la que contiene la letra corresponde a la relación entre las dos unidades monetarias (por ejemplo, para tener en Viena una letra de 100 thalers pagaderos en Berlín, se deben entregar 150 florines de plata austriaca), o bien cuando, siendo *dinero* de tipo legal de moneda (en la plaza *A* oro, en la plaza *B* plata), la suma que se debe pagar por una letra y la que ésta representa tienen el *mismo* contenido de fino, esto es, lo que *corresponde exactamente* a la relación que de hecho existe entre el valor del oro y el de la plata. Cuando varía, como generalmente sucede, y como viene aconteciendo, especialmente durante los últimos ocho años, también debe naturalmente variar el *par* de cambio. Por consiguiente, no existe un *par* constante sino entre monedas de *idéntico* metal, o cuando, tratándose de unidades de metales *distintos*, permanece *constante* el valor del uno y el del otro.

El *par* de cambio se refiere a las letras *a la vista*. Para las vencederas a cierto plazo (dos, tres meses), se debe tener en cuenta el *descuento* de la plaza sobre la cual está girada la letra.

La *anotación* de los cambios en las *cotizaciones* de Bolsa puede hacerse de *dos* modos: o refiriendo la llamada *anotación fija* (el «fijo») al valor legal de la moneda del *lugar*, y la *anotación variable* (el «variable»), según los diversos cursos, al valor legal *extranjero*, o a la *inversa*.

Por ejemplo: según la práctica de Berlín, el valor cambiario *fijo* es una determinada cantidad nominal de moneda legal *extranjera*, y la anotación del curso indica cuál es la suma de su *valor legal* alemán que hay que dar para tener una letra de cambio de aquella determinada cantidad en *valor legal extranjero*. Según que aquella suma en valor legal alemán es mayor o menor de la correspondiente al par, el cambio se denomina *sobre* o *bajo el par*. En estos casos, el *aumentar* o el *bajar* del curso del cambio significa que por la *misma* cantidad en valor legal *extranjero*, pagadero en cierta plaza extranjera, debe entregarse una suma *mayor* o *menor* en moneda alemana; y por eso, cuando el cambio sobre una plaza *alza*, quiere decir que las letras de cambio sobre aquella plaza *encarecen*; cuando descende, quiere decir que *abaratan*, o, lo que es igual, que cuando encarecen o abaratan los pagos sobre aquella plaza, encarece o abarata, respectivamente, el valor monetario extranjero. A su vez, según la anotación en uso en San Petersburgo, la moneda rusa constituye el término *fijo* y la extranjera el término *variable*; y, por tanto, en este caso una *baja* o una *alza* del curso de cambio significa un *encarecimiento* o una *baratura* de la letra, de la moneda extranjera.

Se llama *favorable* el curso del cambio para cierto país cuando las letras giradas sobre él se adquieren en otra parte a un precio *superior* al par; *desfavorable*, cuando se adquieren a un precio *por bajo* del par.

Pero, por la misma relatividad de estas expresiones, es preciso tener mucho cuidado en su empleo. Al decir cambio «favorable» o «desfavorable», se refiere a la *importación* de metales preciosos o a su *exportación*.

§ 75.—*b) Las letras de cambio y los pagos internacionales.*—Las letras giradas sobre otras plazas y también

sobre *otros* países, procedían en un tiempo, y aun hoy proceden en gran parte, de la *exportación* de productos, en cuanto que para un pago se acostumbra a girar letras contra los compradores, importadores, agentes, comisionistas, etc.

Enfrente de estas letras que un país, por ejemplo, Italia, ha expedido sobre otro, v. gr., Francia, por los productos *exportados* de aquélla, están las letras que en Francia fueron giradas sobre Italia por los productos en ésta *importados*. Otra cantidad que es hoy cada vez más grande, de letras de cambio internacionales, se deriva de otras relaciones internacionales de *crédito*, de las operaciones de préstamo, de las compras y ventas de títulos, etc., del pago de fletes, de viajes y de otros negocios de carácter personal, etc. Estas letras son, antes de extinguirse, esto es, antes de ser empleadas en el arreglo de las operaciones de crédito, aplicadas en gran parte para *subrogar los envíos de moneda metálica de un lugar a otro, o de uno a otro país*, para los pagos interlocales o internacionales. A tal efecto, las letras afluyen a los grandes centros mercantiles, de Bolsa, etc.

§ 76.—Cambios *a la par* y sus *variaciones*.—Para que el cambio de la plaza *A* sobre la plaza *B* esté a la par, es condición necesaria que la cantidad de letras *ofrecidas* en *A* sobre *B* sea, en su conjunto, *igual* a la cantidad *demandada*. Si la oferta es mayor que la demanda, el cambio descende por *bajo* del par, o, lo que es igual, las letras sobre *B* deben ser pagadas en *A* a un precio proporcionalmente *menor*; si, por el contrario, la oferta es *menor* que la demanda, el cambio sube *sobre* el par, o, lo que es lo mismo, las letras sobre *B* habrán de ser pagadas en *A* a un precio proporcionalmente *mayor*.

Es una cosa necesaria, para que en *A* la oferta de le-

tras sobre *B* sea *igual* a la demanda, que la plaza (o nación) *A* deba a la plaza (o nación) *B* una suma igual a la que *B* debía a *A*, y así, por ejemplo, que el valor de las mercancías *exportadas* por *A* en *B* sea igual al de las *importadas* por *B* en *A*. A su vez, la oferta en *A* de las letras de cambio sobre *B* será *mayor* que la demanda cuando la exportación de mercancías de *A* en *B* sea mayor que las de *B* en *A*, y será *menor* en el caso contrario.

El cambio *por bajo* del par favorece la *importación* de mercancías de *B* en *A* y deprime la exportación de *A* en *B*, y esto constituye una reacción reparadora de los movimientos de importación y exportación con relación a los precedentes, puesto que es condición necesaria, para que el curso del cambio *sobre* la par se produzca, que en *A* haya excedencia de las exportaciones sobre las importaciones, a lo que debe corresponder en *A* un exceso de la oferta de letras sobre *B* respecto de la demanda.

De aquí resulta que el curso que se dice *desfavorable* a *B* (porque está *por bajo* del par), si efectivamente lo es, por lo que respecta a sus *importaciones* (de *A* en *B*), se convierte en *favorable* en cuanto a sus *exportaciones* (de *B* en *A*). Son, por lo tanto, sumamente *relativas* las locuciones de cambio *favorable* y de cambio *desfavorable*, según hemos manifestado más arriba.

Los *límites* dentro de los cuales oscila el cambio *sobre* o *bajo* el par, entre dos plazas (*A* y *B*), dada la libertad de cambios, se determinan por los *gastos* suplidos para expedir la moneda metálica de uno a otro centro mercantil, *comprendidos* los que cuesta convertir en valor legal la moneda recibida de una a otra plaza. Dichos gastos se refieren al transporte, al seguro, a la pérdida del rédito que se deba soportar durante la operación, a la fusión y reacuñaación que sea conveniente hacer. En la práctica

acontece que el *máximo* del curso del cambio puede elevarse o descender al *doble* de tales gastos. Esta regla se aplica también a un país en el que circulan billetes de Banco, en tanto que puedan convertirse en moneda metálica.

De hecho sucede que las oscilaciones del cambio se contienen ordinariamente dentro de límites más restringidos que los indicados. Esto se debe al *arbitraje* cambiario que se opera por medio del telégrafo entre lugares distintos.

Como apenas, por ejemplo, se produce en *A* una gran demanda de letras de cambio, y por tanto, se manifiesta un alza en el cambio de *A* sobre *B*, este mayor pedido se satisface inmediatamente con letras de *C* sobre *B* que se dirigen a *A*, adonde en aquel momento convergen también las de *D*, *E* y *F*, etc., sobre *B*; entonces se verifica la compensación por medio de la expedición de títulos internacionales, créditos en cuenta, etc.

§ 77.—*Resultados.*—Por lo dicho se aprecia que la *máxima parte de los pagos interlocales e internacionales se verifican en definitiva mediante envío de letras de cambio y de efectos y mediante arbitrajes cambiarios, sin empleo de la moneda metálica; el sistema de la economía del crédito se adapta al de los cambios interlocales e internacionales.*

5) Política y derecho bancario en general. Política y derecho de los Bancos de emisión en particular.

§ 78.—1) *Del derecho bancario en general.*—Las normas del derecho bancario pertenecen en parte al derecho *privado*, especialmente al *mercantil*, y en parte al derecho *público*, particularmente al *administrativo*, en parte entran en el derecho *general* (común), aplicable también a

los Bancos o a las otras empresas bancarias, como, por ejemplo, las disposiciones generales tocantes a las sociedades, y las del derecho industrial, en parte forman un derecho *especial* (singular) para los *Bancos* y para las *operaciones bancarias*; derecho que, bajo el aspecto formal, o se expresa en prescripciones *adicionales* particulares para los Bancos, introducidas en las leyes comerciales, en las leyes sobre sociedades, en las leyes industriales, etcétera, en atención al *fin* de la empresa, a la *índole* particular del acto bancario, o se establece en *leyes bancarias* especiales.

2.—*Cuestiones principales de «Política» y de derecho «bancario».*

§ 79.—*a)* *Forma* jurídica de los Bancos como empresas económicas.—La mayor parte de las operaciones activas y pasivas realizadas por los antiguos y por los modernos Bancos se ejercitan ordinariamente por empresas mercantiles en la forma de *economía privada individual*, de *sociedades colectivas*, y en *comandita* y anónimas. Todas éstas, de carácter privado y en oposición a ellas, se han fundado desde el origen de las instituciones bancarias también bajo la forma *pública*.

Entre las varias cuestiones que se suscitan, por lo que atañe a la *forma* de los Bancos, hay dos que por su importancia reclaman nuestra atención; *a)* *ante todo*, la de la organización *económico-comunitativa*, en *instituciones corporativas públicas* del Estado, de la Provincia, del Distrito o del Concejo, en *substitución*, especialmente, de los Bancos por acciones (como la principal forma moderna de organización *económico-privada*) o a lo menos en *competencia* con ella; *β)* *después*, en tanto que hayan de con-

tinuar las grandes sociedades bancarias privadas, ha de adoptarse la forma de nuestras sociedades *anónimas*, y, por tanto, regirse por el principio de la responsabilidad patrimonial de los socios «limitada» al importe de sus acciones (responsabilidad limitada), en oposición a la ilimitada «*limited* y *un limited liability* del derecho inglés».

Ambas cuestiones se especializan, naturalmente, según las diversas *categorías* técnicas y económicas de los Bancos. La primera tiene calificada importancia para los de *emisión* y los de *crédito territorial*.

§ 80.—a) *Organización bancaria económico-COMUNITATIVA* o *económico-PRIVADA*, especialmente en la forma de *sociedades anónimas*.—Los argumentos en pro o en contra de la organización *económico-comunitativa*, o *económico-privada* de los Bancos en general, de determinadas especies de ellos, y particularmente de los de emisión, son meramente relativos.

En conjunto se puede, *à priori*, y de la naturaleza de las cosas, deducir, y también es probado por la experiencia, que, a lo menos para las operaciones bancarias que no sean de especulación, y, por tanto, para casi todas ellas, exceptuadas las del llamado *crédito moviliario*, tanto sirven, ora bajo el aspecto *económico*, ora bajo el *técnico*, las sociedades anónimas como los institutos bancarios del Estado, municipales, etc. La mayor o menor adaptación de una u otra forma de organización depende, después de lo dicho, de las circunstancias de lugar y tiempo. Lo que se ha manifestado conviene también a los Bancos de emisión, los cuales pueden funcionar *igualmente bien*, ya en la forma pura de Bancos de Estado, o ya en la de sociedades anónimas bancarias, administradas por el Estado (Banco de Prusia, Banco del Imperio alemán), ora en la forma de sociedades anónimas bancarias, administra-

das por órganos sociales (Bancos de Inglaterra, de Francia y de Austria, con la reserva, sin embargo, de adoptar, en este último caso algunas precauciones dirigidas a asegurar la necesaria acción del Estado en interés de la Economía social.

Miradas las cosas desde el punto de vista *político-social*, es preciso notar que las sociedades anónimas bancarias, en su constitución como en su ejercicio, tratan, *sobre todo*, de favorecer los *intereses de sus propietarios*, esto es, de los *accionistas*, que son casi todos grandes capitalistas, banqueros, hombres de negocios, *rentistas*. Por donde resulta que, en este caso, se tiende a hacer el juego del *capitalismo privado*, y en los grandes Bancos sucede que esta preocupación de las grandes ganancias (dividendos) también se deja, directa o indirectamente, sentir en la administración, acaso no en beneficio del público. Esto se podrá remediar en cierta medida, reservando al Estado un derecho de vigilancia e inspección, prescribiendo determinadas formas de organización administrativa, y especialmente, como en el Banco de Prusia y en el del Imperio alemán, sometiendo la administración a funcionarios del Estado.

Por este lado, la organización de los grandes *Bancos*, sobre todo los de *emisión*, y también los de crédito *territorial*, en forma de instituciones *públicas* del Estado, la Provincia, el Municipio, merecen la preferencia.

El argumento que contra ella suele hacerse valer, o sea que con los Bancos de Estado es de temer una deplorable confusión en la hacienda del Estado con la del Banco, que se manifestaría en emisión de billetes para necesidades financieras, no puede considerarse como decisivo, por cuanto que la experiencia demuestra cómo, cuando se producen las crisis financieras del Estado, ni

las mismas sociedades bancarias privadas suelen substraerse a la influencia del Estado.

§ 81.—*b) La cuestión de la actuación del principio de la responsabilidad limitada en la organización bancaria.*— Hemos pronunciado ya en otra parte (1) nuestro juicio acerca de uno de los más interesantes aspectos de este problema. Ahora sólo haremos notar que esta forma de empresa (la anónima), al lado de innegables defectos inherentes a su naturaleza, presenta apreciables ventajas, y debe admitirse, porque sin ella muchos importantes problemas económicos no tendrían solución, en cuanto que, de emplear la forma de empresas *públicas* o instituciones de Estado o de otros cuerpos auto-administrativos, acaso no respondieran al fin para que fueran creados. En donde la producción y la dirección del negocio se puedan, hasta cierto punto, reducir a *reglas fijas*, en donde falta o tiene importancia secundaria el elemento de la especulación, donde la obra del capital prevalece sobre la del trabajo del empresario, donde las dificultades propias de la acción del Estado o de la sociedad para formar o determinar la función de una voluntad unitaria, ofrece menores peligros, la forma de empresa por sociedad anónima es admirable del lado económico-técnico.

La experiencia de *Inglaterra* abona la solución afirmativa respecto a la *admisibilidad de la responsabilidad limitada* (por acciones). No se ha llegado a demostrar la pretendida mayor solidez de los Bancos regidos por el sistema de la responsabilidad ilimitada. En éstos, por de pronto, dada la dificultad de la inspección por parte del accionista, hace que las personas verdaderamente pudientes no se atrevan a ser accionistas de ellas.

(1) V. la Monografía de Kleinwaechter sobre la *Producción económico-social en general*.

§ 82.—CONSTITUCIÓN, EJERCICIO E INSPECCIÓN DE LOS BANCOS.

a) *Reglamentación de los Bancos de emisión.*—Cualquiera que sea la solución que se proponga en cuanto a la organización económico-comunitativa o económico-privada de los Bancos, es preciso reservar a los Estados modernos la cuestión. La ley debe ser aquí *arbitra soberana*.

Queremos decir con esto que debe rechazarse como erróneo el sistema de hacer derivar de una especie de *regalía* exclusiva del Estado el derecho de *conceder* la facultad de emisión.

Desde el punto de vista meramente *económico-teórico* de la función general de cambio que realizan los Bancos de emisión, y de su solidez, ha de reconocerse como meramente *relativo* el valor de los argumentos favorables o adversos a la *regalía*, en pro o en contra de la libertad o de la restricción en materia de Bancos de emisión.

Del principio de la *regalía* de la emisión no se sigue necesariamente el sistema del *Banco de monopolio*. Para proceder con acierto en esto, es preciso atender a las circunstancias de lugar y tiempo. En la práctica se observa que, al lado de un poderoso Banco central, privilegiado por lo que respecta a la emisión, suele haber, como en Inglaterra, en Italia y en Alemania (según la ley de 1875), Bancos de emisión investidos de menores derechos.

Es cierto que, a consecuencia de una tal organización, sucede que cada *Banco de emisión* necesita ser autorizado por una *ley especial* o por *decreto* para *constituirse* o producir alguna *modificación* en su facultad de expedir billetes, o, en otros términos, que exige la organización mencionada la *autorización* del Estado, cualquiera que sea la forma del Banco, y también la *inspección y vigilancia* de

la misma institución política. Esto acontece en todos los países, aun en el descentralizador de los Estados Unidos.

§ 83.—*Puntos particulares de legislación en los Bancos de emisión.*

Consideraremos, entre otros muchos, los siguientes:

1) Prescripciones respecto a los *billetes*.

Generalmente se establecen por las leyes bancarias las precauciones señaladas en el § 61.

Son particularmente importantes las disposiciones que prescriben el *tipo mínimo* del billete, que impone a los Bancos centrales la obligación de cambiar los billetes en todas sus *filiales* de alguna importancia, y a las demás instituciones bancarias de pagarlos en las plazas centrales, como las que imponen la obligación de la *recíproca aceptación* y del *cambio periódico* de sus billetes.

2) Disposiciones acerca del *máximo* de la emisión y de la *suma* de garantía de los billetes:

a) En cuanto a la cantidad máxima a que puede llegar la circulación fiduciaria en un Banco central o de monopolio, es conveniente no *señalar límite alguno de emisión*; de modo que, salvo la obligación de tener una determinada suma de garantía, o sea destinada a pagar los que vengán al Banco para su conversión en numerario, puede emitir cuantos billetes quiera de los tipos permitidos por la ley.

También será bueno no imponer a los Bancos centrales la obligación de mantener una *relación dada* entre la cantidad que representan los billetes en circulación y el capital de fundación (contado el fondo de reserva).

Por el contrario, en las pequeñas instituciones bancarias existentes al lado de la central (Gran Bretaña, Alemania), o en un sistema bancario absolutamente descentralizado (Estados Unidos, Suíza), es conveniente *fixar un*

límite máximo de emisión, como ha sucedido, por ejemplo, en los Estados Unidos con la ley de 1864, la cual distribuye entre los «Bancos nacionales» el total de la emisión, que era de 300 millones de duros.

b) En cuanto al fondo destinado a *garantizar* los billetes, se han recomendado en teoría y seguido en la práctica varios sistemas.

En *teoría*, muchos han sostenido en estos últimos tiempos que se debe imponer la obligación de que el fondo de garantía sea *pleno*, o sea igual a la suma que los billetes representan. Pero esto es erróneo, porque no se tiene en cuenta aquí lo que hemos visto, que era el punto decisivo de la cuestión, o sea la *efectividad* (no la posibilidad de derecho) de la demanda de conversión (véase § 57 y siguientes).

Implícitamente esta teoría niega el fundamento del actual sistema bancario, y también el de las operaciones de depósito. Conduce a una acumulación *innecesaria* de grandes reservas metálicas y encadena la circulación fiduciaria, neutralizando además aquella función utilísima que un Banco puede efectuar en tiempo de crisis.

La otra teoría, según la cual la garantía de los billetes debería consistir *especialmente en propiedades inmuebles*, o a lo menos en *créditos hipotecarios*, o eventualmente en grandes partidas de *títulos del Estado* (según el sistema practicado, aun cuando sólo sea nominalmente, en los Estados Unidos), es inaceptable, como que va contra la ley fundamental de la administración bancaria porque admite un fondo *difícilmente realizable*.

La única garantía que la teoría y la práctica admiten es la *bancaria*, esto es, la de *moneda metálica convenientemente combinada con buenos créditos fácilmente liquidables y en breve plazo*, sobre todo con *letras de cambio des-*

contadas, fórmula que mantenemos contra una infundada crítica de STEIN. No puede determinarse en cifra *à priori* la cantidad de la reserva metálica, o aunque sólo fuera el *minimum*, o absoluto o como *cuota*, proporcional de los billetes en circulación. Eso depende de las condiciones generales del crédito del Banco, del mercado monetario, de la economía social, de la política, de los cursos de los cambios, de las periódicas necesidades de la moneda metálica que tiene el comercio, sobre el cual ejerce influencia decisiva el tipo de los billetes. La reserva metálica ha de responder también a las irregularidades que se experimentan en el aflujo de billetes al cambio. No debe ser considerada en sí y aisladamente, sino en relación a las otras actividades, en particular a la cantidad y naturaleza de las letras que el Banco posee (cartera), que debe ser mayor cuando el Banco tiene fuertes sumas en depósito, exigibles a voluntad o con breve plazo de aviso.

§ 84.—β.) Entre los varios sistemas de garantías de los billetes admitidos por las *leyes*, o preconizados en la *práctica*, nos referiremos principalmente a tres:

1) El sistema *alemán o continental*, que, con modificaciones no esenciales, estaba y está en vigor en la mayor parte de los grandes y pequeños Bancos de Europa.

2) El sistema *inglés* del acta bancaria de PEEL de 1844.

3) El sistema de *Nueva York* y de los *Estados Unidos*, introducido por la ley federal de 1864 para los llamados «Bancos nacionales».

§ 85.—*Sistema CONTINENTAL*.—Es el sistema que, como más racional, merece la preferencia. Según él, el Banco habrá de tener una reserva metálica no inferior a una cuota dada del total importe de los billetes en circulación, ordinariamente $\frac{1}{3}$; el resto de la cantidad estará cubierto por nuevos efectos vencedores en corto término

(tres meses a lo más). Estas disposiciones son compatibles con la suficiente adaptación de la circulación y de los préstamos del Banco a las necesidades reales del comercio en circunstancias ordinarias, pues en tiempo de crisis acaso impriman mecánica rigidez a las funciones bancarias. Por eso, a imitación del Banco de Francia, acaso convenga, al menos tratándose de grandes Bancos centrales, no obligar a la institución a conservar en caja una determinada cuota metálica; aparte de que semejante imposición debe ser ilusoria en los Bancos que dan impulso a las operaciones de depósitos, como sucede con el Banco Imperial alemán.

§ 86.—Sistema INGLÉS *del acta bancaria de Peel*.—Este sistema es substancialmente el corolario de determinada teoría acerca de la moneda y del crédito del llamado *currency principle*, o principio de la *circulación metálica*, según el cual sólo el billete de Banco, y no los otros instrumentos de crédito, debe equipararse a la moneda, y, por lo tanto, un aumento o una disminución de la cantidad de billetes en circulación producirá absolutamente los *mismos* efectos que un aumento o una disminución del *stock* monetario. Por tanto, al billete ha de concedérsele distinta consideración que a los demás medios de crédito, y la emisión de billetes, lejos de tener el carácter de una *operación de banca*, pertenece, por su naturaleza, a lo que se llama la *regalía* del Estado, ni más ni menos que la moneda. Débese, pues, según esta teoría, procurar que la cantidad de billetes en circulación varíe cuantitativamente, como variaría la de moneda circulante. Para obtener esto, y porque es ciertamente un hecho demostrado por la experiencia que una determinada cantidad de billetes puede, sin peligro alguno, circular sin garantía, es preciso que cada uno de los emitidos por so-

bre este límite máximo esté cubierto por un valor numérico correspondiente.

Esta teoría es una aplicación de la unilateral de RICARDO sobre la moneda. Identifica *demasiado* la verdadera y propia moneda de papel con el billete de Banco, exagera la diferencia entre éste y los demás subrogados de la moneda, olvida la función de los depósitos disponibles (*boards*).

Para aplicar la teoría de la *currency*, la legislación inglesa de 1844 y 1845 contiene una serie de disposiciones por las que se habían de regir el *Banco de Inglaterra* y los otros *Bancos provinciales*, y los especiales de *Escocia* e *Irlanda*.

El Banco de Inglaterra estaba en 1844, y continúa hoy, dividido en dos departamentos independientes: el de emisión (*issue departement*), y el de las demás operaciones bancarias (*banking departement*). Por el primero se pueden emitir billetes por valor de 15,⁷⁵ millones de libras esterlinas sin garantía metálica; de aquí arriba, todo billete debe estar *plenamente* cubierto.

Este sistema arguye una especie de *desviación* del principio de la «garantía bancaria». Con él pudo suceder en 1847, en 1857 y en 1866, que los medios del departamento bancario se agotaran, mientras permanecían intactos los del de la emisión, y, por lo tanto, que la función benéfica que el Banco ejerce en tiempo de crisis se paralizara.

En el «departamento bancario» se verifican las operaciones de depósito; pero sucede que la caja metálica de éste pasa en gran parte al de emisión, que da billetes en cambio: mera formalidad por efecto de la cual la reserva metálica del departamento de emisión aparece engrosada con todo el importe de la del bancario, y entonces la emi-

sión es mucho mayor que la que exige la circulación en el significado corriente de la palabra, por cuanto que los billetes vienen a ser la parte principal de los medios del Banco para atender a las operaciones de préstamos. Por esto, cualquiera variación que sobrevenga en la consistencia de los depósitos y en los préstamos reobra con fuerza sobre lo que puede llamarse «reserva de billetes», lo cual afecta profundamente al mercado monetario mucho más que empleando el sistema de los Bancos de emisión continentales, en los que la reserva metálica de la emisión y la de los depósitos están *reunidas*.

En cuanto a los Bancos *provinciales*, en Inglaterra el Acta de Peel establece que no pueda desde la fecha de su promulgación instituirse *ningún nuevo Banco de emisión*. Se respetaron los existentes, que eran unos *private*, compuestos de menos de *seis* socios necesariamente, y otros de capital reunido (*Joint-Stock-Banks*), de responsabilidad *ilimitada*. Asimismo limitó el derecho de emisión de cada Banco a la cantidad de circulación efectiva en los años 1843-44. Todas estas disposiciones fueron encaminadas a favorecer la fusión de estos Bancos con el de Inglaterra. Sin embargo, en 1873 todavía existían 119 Bancos privados y 56 de capital reunido con una circulación fiduciaria de más de cinco millones de libras esterlinas.

Por lo que respecta a *Escocia* e *Irlanda*, también a estos países alcanzó la prohibición de fundar nuevos Bancos de emisión después de 1845, y se limitó en la forma dicha el derecho de emitir billetes, con facultad, no obstante, de exceder del límite marcado, con tal de que el exceso fuera a *garantía plena*. De esta facultad se aprovecharon los 10 Bancos escoceses con sus 700 sucursales.

§ 87.—*Sistema de la ley alemana de 1875*.—El princi-

pio definitivo de la emisión, ideado por PEEL, fue adoptado por la legislación de Alemania en punto a Bancos. Trató ésta de restringir la circulación de billetes no garantidos por la caja metálica. El total de la permitida en tales condiciones fue arbitrariamente fijado en 383 millones de marcos, y no menos arbitrariamente repartidos entre los treinta y tres Bancos de emisión que existían en 1873. Tocarón en la disminución 250 millones al Banco Imperial, 32 al de Baviera, 16,⁷⁷¹ al de Sajonia, 10 a cada uno de los cuatro de Francfort, Wurtemberg, Baden y Assia, y el resto fue repartido entre los 26 Bancos de menor importancia. Dentro de los límites asignados, cada uno de los 33 Bancos puede emitir billetes exentos de impuestos (*steuerfrei*) sin garantía (compuesta de moneda de oro y plata, bonos de la caja del Imperio y billetes de otros Bancos), a condición de poseer la prescrita en defecto de aquélla y de respetar los límites marcados en la ley y en los estatutos al derecho de emisión. El total importe de la emisión al descubierto de billetes a que renuncian los Bancos, acrece al Imperial. Así, no mucho tiempo después de haber sido puesta en vigor la ley, como quince institutos bancarios dimitieran su derecho de emisión, el Banco Imperial elevó la suya hasta 273,⁸⁷⁵ millones de marcos. Por encima de la suma que en el reparto toca a cada uno, pueden emitir billetes con garantía metálica, pero están sujetos al impuesto imperial de 5 por 100. Este sistema debe tener por resultado conseguir que el Banco, especialmente el Imperial, al verificarse una disminución en la reserva metálica o en su relación con la circulación efectiva por efecto de excesos de especulación o de cursos desfavorables de los cambios, sea obligado a elevar a tiempo la tasa del descuento. Este efecto pudiera obtenerse sin necesidad de recurrir a medios tan

mecánicos, y acaso más adecuados a las condiciones concretas del momento.

§ 88.— *Sistema de los ESTADOS UNIDOS.* — El principio fundamental de este sistema es que un Banco («Banco Nacional»), adquiera el derecho de emitir billetes, depositando en poder del *Tesorero de los Estados Unidos* una prenda en «fondos públicos» (*U. S. Bonds*) que representen el 90, 80, 70 ó 60 por 10, según que el capital entregado en caja sea respectivamente inferior a quinientos mil dollars, superior a tal suma, pero inferior a un millón, mayor de un millón o mayor de tres millones, de los billetes emitidos. El total de los billetes en circulación, unido a los depósitos, habrá de estar en una cuarta parte por lo menos garantizado por la reserva metálica. Más de 1.900 Bancos han adquirido el derecho de emisión sometiéndose a estos preceptos legales.

En definitiva, el sistema de los Estados Unidos tiende a una estable inversión de mayor parte del capital de fundación de los Bancos en fondos públicos, lo cual está lejos de ser un bien. Para asegurar la conversión, que diremos *final*, de los billetes, se descubre aquí el intento laudable de prevenir todo peligro de suspensión de pagos de parte de la institución, haciendo que tenga siempre puesta una cierta suma de efectos líquidos o fácilmente realizables. Apenas un Banco suspende el cambio de billetes, el tesorero del Estado tiene la obligación de vender la prenda y de convertir su importe en billetes. Pero si cuando se trata de suspensiones aisladas puede esto no presentar dificultades, cuando ocurren suspensiones numerosas y en masa (como sucedió en New York en 1857), o la prenda no se puede vender, o el importe de ella no basta para realizar la conversión de la mayor parte de los billetes, es ocasionado a graves consecuencias. Esta organización

sólo es aplicable tratándose de *pequeños* institutos de emisión muy descentralizados, y aun entonces el sistema alemán ofrece mayores ventajas.

§ 89.—Prosiguiendo ahora en el examen de los diversos puntos de legislación de los Bancos de emisión, notaremos los siguientes:

3) *Prescripciones respecto al capital de fundación y al fondo de reserva.*—El Banco central, para su seguridad; para la libertad de sus movimientos y para colocarse en situación de hacer grandes servicios, necesita de un capital de fundación relativamente grande, el cual debe ser invertido en parte en el *ejercicio bancario* y en las operaciones activas permitidas al establecimiento, pero no inmovilizado en préstamos al Estado. Esto es aplicable lo mismo a los verdaderos y propios Bancos de Estado, que a los constituídos según el sistema de acciones. También debe proveerse a la existencia de cierto fondo de reserva.

4) *Prescripciones respecto a las demás OPERACIONES ACTIVAS Y PASIVAS.*—Especialmente ha de favorecerse en los Bancos de emisión la operación del depósito. Entre las activas habrán de consentirse, además de las de descuento de letras de cambio, los anticipos sobre depósitos, la compra y venta de metales nobles y de monedas extranjeras, el recuento de letras y, con ciertas restricciones, las operaciones sobre efectos: por el contrario, no deben permitirse las hipotecarias ni las ordinarias de comercio.

5) *Duración de la concesión; impuestos.*—En interés de la estabilidad, como, por otra parte, para colocarse en condiciones de realizar las reformas necesarias o convenientes, es preciso asignar a la concesión una *duración* predeterminada, por ejemplo, de diez a quince años. En

cuanto a los *impuestos*, se deberá aplicar el derecho común. Podrán consistir en una cantidad en pago del privilegio de emisión, y en forma de *participación en los beneficios*, en la cual podría comprenderse el *timbre* de que suelen ir provistos los billetes.

6) Para los *préstamos* de los Bancos al Estado suelen prescribirse ciertas precauciones, porque pueden resolverse fácilmente en una inmovilización de los fondos del Banco que acaso comprometa su solidez.

7) *Prescripciones respecto al principio de la publicidad.*—Las disposiciones usuales del derecho de las sociedades anónimas, en cuanto a este punto, por lo que respecta a su *constitución* y a su ejercicio, deben aplicarse también a todas las clases de Bancos públicos, ora en forma anónima o en comandita, en forma asociativa o de Bancos de Estado o municipales, pero han de tocar particularmente al *balance* y a las *Memorias anuales*. Esto debe imponerse a los Bancos por la ley y por los reglamentos, y no meramente en términos generales. También ha de obligárseles, sobre todo a los más importantes, a publicar periódicamente (por ejemplo, cada semana) su *situación*, que sirve mucho para formar juicio acerca de las condiciones del mercado monetario y del crédito.

8) *Disposiciones relativas al principio de la responsabilidad de los órganos de la administración del Banco.*—También aquí se trata de especializar primero, y después de hacer más rigurosos, para los Bancos en general, y particularmente para los de emisión, los preceptos del Derecho civil y mercantil y del Derecho penal sobre la responsabilidad de los administradores de las sociedades para ocurrir al peligro de la mala fe o de la negligencia de aquéllos, v. gr., en las revisiones de caja, en el examen de las demandas de préstamo, de descuento, etc. La

violación de las prescripciones establecidas por la ley o por los estatutos, la falsedad en los balances y en las Memorias, deberán ser castigadas con sanción penal. Pero además de esta responsabilidad *criminal*, es necesario que se exija la *civil* a los administradores, directores, miembros del Consejo de vigilancia, de administración, al efecto de que estas personas respondan solidariamente, y con todos sus bienes, de los daños que el Banco—acreedores, accionistas—haya sufrido por su culpa.

9) *Disposiciones respecto a la inspección del Estado, mediante órganos gubernativos generales o especiales:*

a) Aun en donde el derecho bancario se halla informado en el principio de *libertad* y en donde la organización bancaria es descentralizadora, la simple vigilancia del público y de los accionistas y acreedores y de su «órgano natural», la prensa periódica, es de ordinario insuficiente.

Faltan en ella condiciones tan necesarias como los conocimientos técnicos, el suficiente interés y hasta la buena fe. A la misma prensa se le hace callar con los anuncios del Banco y hasta valiéndose de medios peores. Las juntas generales no se encuentran de ordinario en situación de ejercitar a tiempo una inspección oficial.

Estas consideraciones conducen a defender la inspección y vigilancia directas del *Estado*, constituyendo a este efecto un centro oficial *público* y permanente, compuesto de hombres de ley y de personas entendidas en la teoría y práctica bancarias.

En un sistema de libertad de Bancos, y, en general, en un sistema de derecho bancario liberal-individualista más o menos informado en el principio de la «libertad económica», esta oficina no debe tener ninguna *ingerencia de hecho*; no habrá de mandar ni de prohibir nada:

deberá limitarse a ejercer una vigilancia, no *material*, sino *formal*; hacer constar en Memorias públicas el *estado de hecho*; vigilar la observancia de las prescripciones sobre la publicidad, etc., para lo que habrá aquel centro oficial de tener el derecho de revisar los libros del Banco.

b) En un sistema de derecho bancario *restrictivo*, y, por tanto, tratándose de Bancos de emisión, en el de «la regalía» y de «las concesiones» especiales, es en donde la oficina del Gobierno podrá realizar mejor las funciones de inspección y vigilancia que competen al Estado. En este caso, dicho centro habrá de estar investido de *amplios* poderes y ejercer, pues, una vigilancia *material*, interviniendo en la marcha de la institución, dando órdenes, prohibiendo, sobre todo cuando haya violación de las prescripciones de la ley o de los estatutos.

Tratándose de grandes Bancos, la inspección del Estado habrá de encomendarse a comisarios con derecho de asistir a las deliberaciones del Consejo administrativo, y hasta con veto suspensivo o definitivo.

§ 90.—*Organización de otros Bancos.*

La principal cuestión que respecto a ellos debe tratarse es la de la elección entre la *libertad de Bancos* de una parte, según la cual, salvo la observancia de un sistema de condiciones normativas, se constituyen según las reglas comunes del derecho industrial y del de acciones, y de otra, el principio de autorización, por el Estado, de la necesidad de la *concesión*.

El movimiento actual del derecho en los países de la Europa central y occidental es francamente liberal, en el concepto de permitir, sin limitaciones excesivas, la fundación y el ejercicio de las operaciones activas y pasivas de las instituciones de crédito de esta índole.

Existen, sin embargo, *dos* excepciones a esta regla

casi general. La *primera* se refiere a los Bancos en forma de sociedad anónima, para los cuales se mantiene la necesidad de autorización gubernativa. La *segunda* atañe a ciertas instituciones y a determinadas operaciones bancarias, como las *Cajas de ahorro* y las de *préstamo*, respecto de las cuales los intereses de los terceros requieren especiales precauciones, y la autorización del Gobierno, así como su inspección y vigilancia, y las instituciones de crédito hipotecario con emisión de *cédulas*.

Pónese además la cuestión de si, aparte de las sociedades bancarias de emisión anónimas, el anonimato bancario en general ha de necesitar de autorización o no; y aun cuando no es este el lugar propio para tratar de ella, hemos de manifestar que el sistema de la autorización especial, que ha estado en vigor en Italia hasta 1882, y que todavía rige hoy en Austria, no presenta ventaja alguna decisiva sobre la libertad de fundación cuando ésta se subordina a la observancia de rigurosas condiciones normativas. Ciertamente que es difícil llegar a determinar estas condiciones; pero no es menos real que contra el principio de la autorización del Estado ocurren graves consideraciones, tales cuales la de que, o la inspección del Gobierno ha de ser ejercida con la mayor escrupulosidad y cuidado, lo que es sumamente difícil, o que puede ser causa de engaños para el público, que confía en la garantía del Gobierno. Deplorable fue la fiebre de fundaciones, con el fin de especulación, que se apoderó de los alemanes en 1871 al amparo de la ley de 1870; pero no han sido menos funestos los efectos que se han producido no ha mucho tiempo en Austria, a pesar de la aprobación y vigilancia del Estado. Por tanto, la solución del problema debe procurar, no tanto la *restauración* del sistema de las concesiones, cuanto la *substitución* por la forma de organi-

zación económico-*comunicativa* y por las empresas e instituciones *públicas* de las sociedades por acciones, y mientras esto no sea posible, establecer un *buen sistema de condiciones normativas*.

§ 91.—Estas condiciones a que deberán someterse los Bancos, en especial los establecidos en forma de sociedades anónimas, habrán de ser las *generales* prescritas para todas las asociaciones por acciones, y otras *especiales* para las bancarias. Cuáles han de ser las primeras, es cosa que no entra en el contenido de esta monografía; y en cuanto a las segundas, el determinarlas sería muy largo.

Ahora tocaremos únicamente los puntos que ofrecen mayor importancia. Las prescripciones respecto a la *publicidad* y a la *responsabilidad* deben ser, como hemos dicho, *agravadas*; los *esquemas* (modelos) para los balances y las situaciones serán establecidos de *oficio* para cada clase de Bancos; el valor (tipo) de las acciones de los Bancos conviene que sea más bien *alto*, para hacer difícil la difusión con fines de especulación; no se permitirá la emisión de nuevas acciones hasta que estén *íntegramente* cubiertas las antiguas; no podrán ser *liberadas* las acciones hasta que haya sido entregado en caja todo su importe, ni admitidas a cotización en Bolsa sino después que hubieran sido pagadas las cuatro décimas partes de su importe; las adquisiciones por la sociedad de las propias acciones no se podrán verificar sino en vista de una *reducción definitiva* del capital social, debiendo publicarse dentro de breve término el resultado de la operación, y, sobre todo, tal compra ha de constar en el balance.

Por lo que toca a la *dirección* de la hacienda o del negocio bancario, no procede establecer prescripciones legales por regla general.

Hay ciertas *excepciones*, como, por ejemplo, respecto a la *garantía* de las operaciones pasivas, en el caso de que las activas y las pasivas se hallen reunidas en una misma empresa, las relativas a la proporción que debe haber entre el capital de fundación y el pasivo, en cuanto a la entidad y al destino del fondo de reserva; puntos todos que, en el sistema de libertad bancaria, cada institución habrá de regular por sí.

Tratándose de Bancos de *crédito hipotecario* con facultad de emisión de *cédulas*, para los cuales vemos que se mantiene el principio de la autorización, las encaminadas a impedir que no se atenúe demasiado la garantía que ofrece para el pasivo el capital de fundación y el fondo de reserva, como fijar un *máximum* para la cantidad de valores por letras de cambio, que en unión del capital y de la reserva han de constituir la garantía de las *cédulas*; de modo que, pasado este límite, no puedan emitirse más sin que preceda un proporcionado aumento de capital, y otras menos importantes.

III

La distribución económico-social, por T. Mithoff.

1

Los ingresos y su distribución.

§ 1.—Los conceptos de producto, de beneficio, de entrada, de *rédito* (bruto o neto), de *ingresos* o *renta nacional*, han sido ya fijados más atrás (1). Nos referimos, pues, a las consideraciones entonces expuestas.

El producto neto de la producción social constituye la *renta neta*, el *ingreso* o *entrada neta* de un país.

Por *rédito* o *entrada*, o *ingreso neto* (*Reineinkommen*) entendemos la suma de bienes que adquiere un individuo (o una economía), en cuanto no sean reintegro del capital.

La renta o entrada, o ingreso neto, puede ser *originaria* o *derivada*. La primera es la que cada uno se procura mediante su trabajo personal o mediante el uso (goce) de

(1) Véase la monografía de NEUMANN: *Los conceptos fundamentales de la Economía social*.

sus bienes; la segunda es la que se saca de otra economía sin dar nada en cambio. El ingreso originario proviene, no sólo de la participación de una persona en la producción de medios económicos, sino de la de aquellos cuya obra es productiva; por eso el ingreso que uno se procura por la prestación de servicios personales no es menos *originario* que el procedente de bienes materiales. El concepto de entrada derivada debe, pues, ser limitado a la herencia, la limosna, la donación, el impuesto, en cuanto que el Estado no corresponde con algo en el sentido económico o su correspondencia no es adecuada.

Cuando la renta consista en bienes que uno haya producido *por sí mismo*, se llama originaria *directamente*; cuando consista en bienes adquiridos mediante el *cambio*, llámase originaria *indirectamente*. Con el amplio desarrollo de las relaciones de cambio, la primera forma de ingresos originarios va perdiendo en importancia relativamente a la segunda.

La distinción entre las entradas originarias y las derivadas ha tenido tiempos atrás gran importancia. La determinación de los respectivos conceptos depende de la definición del «bien económico» y de la «productividad». Los fisiócratas consideraban como ingresos originarios únicamente los del agricultor y los del propietario de la tierra: según A. SMITH, obtenían entrada originaria tan sólo aquellas clases que producían bienes *materiales*. Volvería hoy ciertamente a adquirir gran interés la susodicha división si fuera aceptable la doctrina de ROBERTUS y de sus partidarios, según la cual toda la producción nacional es debida exclusivamente al *trabajo material* de los obreros u operarios; en cuyo caso, solamente éstos lograrían una entrada *originaria*, mientras que las de todas las demás clases no serían más que un ingreso

procedente del trabajo de los obreros, y, por lo tanto, *derivado*.

La *importancia* que tiene el ingreso para el individuo, y en general para la Economía, radica en que de la condición de él depende su condición económica. El cómo y el cuándo de la satisfacción de las necesidades de una determinada persona, están subordinados a las condiciones de sus ingresos. Cuando éstos bastan apenas para cubrir sus más estrictas necesidades materiales, se encuentra en estado de *estrechez*; cuando no alcanza ni siquiera a esto, se encuentra en estado de *pobreza* y de *miseria*; si es tal que permita la satisfacción, no sólo de las necesidades materiales, sino también de las inmateriales de la vida en grado mediano o máximo, se tendrán los estados de *comodidad*, *riqueza*, *opulencia*. Dada, pues, una determinada condición económica, para que pueda mantenerse y durar es necesario que a lo menos haya equilibrio entre los ingresos y las necesidades. En el caso en que, satisfechas todas ellas, quede una excedencia de entrada, podrá aplicarse, o a la satisfacción de nuevas o más elevadas necesidades, o a la formación de mayores capitales. Lo mismo para el individuo que para la comunidad y para las respectivas clases sociales, es condición del progreso económico una conveniente y favorable relación entre los ingresos y los gastos: la entrada insuficiente, es causa de la decadencia y de la ruina de los pueblos.

La condición económica de los individuos pertenecientes a un cuerpo social depende, ante todo, de la cantidad de ingresos que entre ellos se reparte; y después, del grado de igualdad según el que tal distribución se verifica. Por eso, por grandes que sean los ingresos sociales, si son desigualmente repartidos, puede la gran masa de la población encontrarse en deplorables condiciones económi-

cas. En tanto, pues, el propósito de la Economía social es doble, debe tender a procurar *una entrada social máxima* y a su *mejor distribución*. La solución de uno de los dos problemas no lleva consigo necesariamente la del otro. Puede suceder que cierta organización económico-social asegure la consecución de la entrada social máxima, y que al mismo tiempo determine una errónea y perjudicial distribución; y viceversa, que una buena distribución de los bienes pueda ser impedimento para alcanzar la máxima entrada social. En las tentativas para resolver el problema de la mejor distribución del ingreso social, no se debe perder de vista la consecución de la mayor entrada.

La Economía social, si no quiere limitarse a ser desnuda exposición de «lo que es» y pretende comprender también «lo que debe ser», habrá de esforzarse en dar una solución a la cuestión de cuál sea la *mejor distribución* de los bienes. Ciertamente que, cualquiera que sea esta solución, no es de esperar que reúna en torno suyo el asentimiento universal, puesto que mientras unos proponen como objetivo el conseguir la máxima igualdad en la repartición de los medios, otros rechazan esta solución, que a su juicio conduciría a la decadencia y a la ruina de la Economía social y de la civilización, que según ellos se aseguraría y promovería con una conveniente gradación de los ingresos para las diferentes clases de la población.

Ha encontrado grande acogida la fórmula propuesta por SCHÄFFLE: «*El mejor ordenamiento económico-social del proceso del ingreso en la sociedad humana, radica en una distribución del rédito social que asegure a la comunidad moral, en su conjunto y en la gradación de todas sus partes, la consecución de la civilización más alta, y de este modo, la satisfacción de las necesidades verdade-*

»*ramente propias* (dignas) *del hombre.*» Más brevemente: «*El proceso de ingreso que mejor promueva el perfeccionamiento de la sociedad, es el ideal de la distribución económico-social de los bienes*» (1).

§ 2.—Este objetivo de la distribución de los bienes es un *ideal* al que debe aproximarse, lo más posible, la distribución de *hecho*. Exponer o explicar esta forma concreta de repartición, como, según su proceso normal, se verifica en la Economía social de los pueblos modernos, constituye el objeto de esta monografía.

La vida económica actual, y, por lo tanto, la distribución de los bienes que en ella se verifican, se determina y toma forma y substancia de la presente *organización* de la Economía social y del *derecho* existente. Tienen en ésta importancia capital, para la organización de la Economía social, el sistema de la *propiedad privada* de los medios materiales de producción (tierra y capital), la *herencia* y la *libertad de los contratos*. La normalidad corriente de la Economía social es una combinación de tres sistemas de economía: el sistema de la *economía PRIVADA*, el sistema de la *economía CARITATIVA* y el sistema de la *economía COMUNITATIVA*; mas como en cada uno de ellos son diversos los motores de la actividad económica, la distribución habrá de informarse a su vez en principios distintos. De aquí, que la exposición del proceso normal de la distribución de bienes en el sistema económico privado, fundado sobre la libre concurrencia y en el cambio, no sirva para formarse idea de lo que deba ser la organización de aquella serie de fenómenos en las esferas de la Economía social en las cuales actúan los tres sistemas.

(1) SCHÄFFLE: *Sistema social de la economía humana*, tercera edición, pág. 282.

El ingreso social se reparte entre todas estas economías (privada, caritativa, comunitativa). Por eso se pueden considerar tres especies principales de entradas o ingresos: los ingresos obtenidos mediante procesos de economía privada, o sea el ingreso de *ganancia*, el ingreso de *destino* o de *fin* y el ingreso *público*. Como quiera que los ingresos de las dos últimas clases no provienen de ganancias que se obtengan en las economías comunitativa y caritativa, con los bienes, preciso será que se deriven de las realizadas por los particulares, producidas en forma de voluntarias aportaciones o mediante impuestos coactivamente logrados. Si esto disminuye la masa de bienes de los particulares destinada a satisfacer sus necesidades o aumentar su patrimonio, en cambio la economía pública y la caritativa les procuran servicios y usufructo de capitales que contribuyen a la satisfacción de otras necesidades, cuales las de seguridad personal, vida social, instrucción, religión, arte, ciencia, etc. Dedúcese de lo dicho que la economía pública y la economía caritativa dan por resultado una distribución del ingreso nacional *más igual* (o mejor, *menos desigual*) de la que determina la exclusiva aplicación del sistema de la economía privada.

§ 3.—El ordenamiento de la distribución del producto neto de la producción nacional, según el sistema *económico-privado*, se determina por la forma de producción dominante, o sea la empresa capitalística con fin de especulación.

Siendo necesarios para la producción de bienes tres factores: *naturaleza* (tierra), *trabajo* y *capital*, sólo puede dedicarse a esta función el que de los tres factores disponga; y como en el actual sistema de propiedad los medios materiales de producción (tierra y capital) son pro-

propiedades *privadas*, únicamente están en situación de obtener un ingreso directo los que, además de la fuerza del trabajo, dispongan de aquellos medios materiales. Para que los que posean la fuerza de trabajo, pero no los medios materiales de producción, o que disponiendo de éstos no puedan o no quieran hacerlos valer por medio de su fuerza personal de trabajo, puedan participar en la producción sin *intermediario*, el *empresario* reúne los diversos factores de ella, realiza la producción y la circulación de bienes por su cuenta y riesgo. A él pertenece todo el *producto bruto*, y él retribuye por su parte a los que contribuyen a la obra prestándole su trabajo o los medios materiales de producción. La determinación del cuánto de esta retribución, que en la economía monetaria dominante no consiste en una cuota parte del producto bruto, sino en una *suma de dinero*, es el resultado de un libre acuerdo entre el empresario y sus cooperadores. Esta parte constituye el ingreso que de la producción de bienes detraen los obreros y los poseedores de la tierra y de los capitales que no quieren, no pueden o no saben hacer valer por sí mismos estos medios en la producción. El ingreso del empresario consiste, pues, en el precio de venta de los productos obtenidos, menos las retribuciones de los demás cooperadores y el reembolso de capital consumido en la producción. De donde resulta que dicho ingreso es consecuencia de una *doble* determinación, o sea de una que procede de la relación entre el empresario y sus colaboradores, y de otra entre aquél y los compradores de los productos.

El producto neto se descompone, por lo que se refiere a la distribución, en las siguientes especies de ingreso:

1) La RENTA de la *tierra*, o lo que es lo mismo, la retribución que corresponde al propietario de la tierra por

la concesión que hace de su uso y goce: el *ingreso del propietario de la tierra*.

2) El SALARIO del *trabajo* (en sentido lato), o lo que es lo mismo, la retribución que corresponde al obrero por la concesión que hace de su propia *fuerza de trabajo*: el *ingreso del operario*.

3) El INTERÉS del *capital*, o lo que es lo mismo, la retribución que corresponde al propietario de un capital por la concesión que hace de su uso: el *ingreso del capitalista*.

4) El BENEFICIO del *empresario*, o lo que es lo mismo, la retribución que corresponde a dicho agente de la industria por la dirección del negocio y la indemnización de los riesgos inherentes a él: el *ingreso del empresario*.

La *renta* de la tierra, el *salario* del trabajo y el *interés* del capital, son, pues, ingresos *derivados* percibidos por intermedio del empresario, que salen de su patrimonio, pero indirectamente proceden del resultado (producto) de la producción. Se obtienen directamente cuando el obrero o el propietario de los medios materiales de producción emplean por su cuenta y riesgo la fuerza propia de trabajo o el propio capital en la producción. El importe de la entrada, *natural u originaria*, que de este último modo se logra, es diverso del pactado con el empresario; pero a la larga, la *renta natural* de la tierra, la cuota del salario y el interés del capital son los que esencialmente determinan el importe *convencional*.

Lo que legitima la derivación de las diferentes especies de *entrada* del resultado de la producción, es el concurso prestado por el propietario de la tierra y por el obrero, por el *capitalista* y por el *empresario*, del cual procede dicho resultado.

En el punto de vista opuesto se coloca, y por cierto

con rara habilidad de argumentación, RODBERTUS (1). Tiene su teoría gran importancia, porque ha venido a ser una de las bases del edificio del moderno socialismo científico. Se apoya RODBERTUS en el principio de que todos los bienes son producto *únicamente* del trabajo *natural* necesario para crearlos. El capital, dice RODBERTUS, es un «instrumento de producción producido», «trabajo anterior». Con este trabajo material y con el empleo de la tierra y del capital se obtiene el producto neto de la producción nacional. Si la tierra y el capital fueran propiedad de la comunidad, el ingreso nacional debería, de derecho, pertenecer a sus mismos productores, a los obreros; mas como la una y el otro son objeto de propiedad privada, los propietarios de la tierra y del capital, encontrándose en situación, como únicos poseedores de los medios materiales necesarios para la producción, de imponer la ley a los trabajadores, por lo que respecta a su participación en la producción y en el resultado de ella, se erigen en propietarios de los bienes que han sido producidos por los obreros solamente, a quienes se acalla con un salario. La entrada nacional, por lo tanto, se divide en dos partes: la de los operarios, el *salario* del trabajo, y la de los propietarios de la tierra y del capital y la de los empresarios, o sea la *renta*, en la cual se distinguen la *renta* de la tierra y la *ganancia* o *beneficio* del capital. RODBERTUS explica a continuación sus ideas de este modo: «Cuando yo sostengo que la renta de la tierra y el beneficio del capital, y, por lo tanto, el precio del arrendamiento, los intereses y los provechos de la empresa son producto del trabajo, no de aquellos a quien van por

(1) Véase especialmente RODBERTUS: *Cartas sociales a Kirchmann*.—Berlín, 1850-51.

»efecto de la propiedad de la tierra y del capital, sino de
»otros, no quiero sostener que los que saben ocupar pro-
»ductivamente una cantidad de operarios no hayan de re-
»cibir la retribución correspondiente por este *su* servicio
»social... Lo que quiero hacer ver es únicamente que si
»también los capitalistas, los propietarios de la tierra y
»los empresarios prestan los indicados servicios, y, por lo
»mismo, tienen derecho a recibir por ello una retribución,
»el ingreso que hoy perciben no responde a esta razón.
»Ellos le obtienen como un producto que les pertenece ori-
»ginariamente, cuando verdaderamente se *arrebata* (*ab-*
»*gezwungen*) a los operarios por la gracia de la propiedad,
»del trabajo y del capital.» KNIES (1) demostró que esta
teoría es falsa, por ser erróneo el punto de partida e in-
sostenibles sus consecuencias.

Naturalmente que este reconocimiento de la legitimidad de cada una de las tres especies de entrada no prejuzga la cuestión de la *proporción* en que deba ser repartido el resultado de la producción entre ellas. El ideal de una justa distribución está *en que cada uno de los que hayan tomado parte en la producción reciba una porción del resultado neto de la misma, proporcionada a la medida en que ha concurrido a obtenerlo con su trabajo o con el uso de sus medios materiales de producción.*

El individuo participa en la producción de varios modos a un tiempo. El empresario emplea a veces en el negocio capitales suyos; el pequeño propietario que trabaja por sí mismo la finca con capitales propios, es a un mismo tiempo empresario, obrero, capitalista y propietario de la tierra. Por eso el ingreso de un individuo suele ser a las veces combinación de diversas especies de ingresos.

(1) KNIES: *El crédito*, parte II, págs. 40-85.

Aun cuando de hecho el resultado de la producción no siempre se divide efectivamente entre estos componentes, será bueno considerar separadamente a estos diversos elementos. Así, el propietario que hace *valer* por sí mismo su propio fondo, podrá tener en cuenta cuál sea la renta correspondiente a la utilización de la tierra, el interés correspondiente al uso del capital empleado en el cultivo, el salario correspondiente a su trabajo personal, y, detrayendo estos elementos del producto, determinará su beneficio como empresario.

Lo que hemos dicho de la distribución del producto neto de una producción particular, puede ser aplicado a la del producto neto de la producción nacional.

Este producto, o sea la entrada *social*, se divide en los cuatro grandes ramos de ingreso: la *renta* de la tierra, el *salario* del trabajo, el *interés* del capital y el *beneficio* del empresario. Aquellos a quienes, juntamente corresponde una u otra de estas especies de entradas, o sea, aquellos entre los cuales se reparte una de estas cuatro porciones del ingreso social, forman, por virtud de esta identidad de sus entradas, una estrecha comunidad de intereses, y de aquí la existencia en la época moderna de las cuatro *clases* económicas: *propietarios*, *trabajadores (operarios)*, *capitalistas* y *empresarios*. Los que pertenecen a cualquiera de estas cuatro clases, se distribuyen la entrada que a la clase pertenece, pero *compiten* entre sí para atraerse la porción mayor posible. Al mismo tiempo, todos los que se hallan afiliados a una de dichas agrupaciones, tienen un interés común en que la porción de entrada social que llegue a ella sea la máxima. De aquí que cada uno de ellos tenga una suma de intereses comunes diversa de los otros.

Esto explica que los individuos que obtienen a un mismo tiempo distintas especies de entrada puedan tener

intereses económicos diversos, y por ello deban pertenecer a clases diversas. Sin embargo, como si bien es verdad que los propietarios de la tierra y los capitalistas son a la vez empresarios, y recíprocamente, los empresarios capitalistas, mientras que de ordinario la masa de obreros no posee ni tierra ni capitales, la más importante oposición de clases que hoy se manifiesta es la existente entre la clase de los grandes empresarios capitalistas, de una parte, y la de los obreros desprovistos de capital, de la otra.

2

Las diferentes especies de ingresos.

1) La renta de la tierra.

a) *Concepto de la renta de la tierra.*

§ 4.—La primera cuestión que se presenta a este propósito es la de si la *renta* de la tierra ha de considerarse como una especie de ingreso *per se*, o más bien como una forma especial del «rédito» (o «renta») del capital, y en este último caso, semejante a la entrada derivada del beneficio («ganancia o interés») del capital. La solución del problema depende, como se comprende fácilmente, de considerar a la tierra como un *factor natural* o como un *capital*. No puede ponerse en duda que en la tierra, cuando se quiere hacerla servir a los fines del hombre, hay que incorporarle trabajo y capital, al punto de que la suma de capitales que, o perpetua o temporalmente, se le han *unido* es tal, que puede decirse que su constitución primitiva ha desaparecido casi totalmente, y que se le ha

substituído por una nueva, creada por los capitales incorporados o unidos a aquélla.

Se comprende asimismo cómo, siendo el capital, según la definición más aceptable y aceptada, «todo bien económico destinado a la producción de nuevos bienes,» también la tierra, en cuanto sirve para la producción, debe ser incluida entre los capitales. Pero si, como procede, en la teoría de la renta de la tierra atendemos únicamente a sus elementos—fuerza y cualidad—derivantes de la naturaleza, y, por lo tanto, no procedentes de una aplicación anterior de capital, habrá de ser calificada de factor *natural*; y tanto más cuanto sólo de esta manera puede ser puesta de relieve la importancia que dicho factor productivo tiene en la distribución de los bienes, y es posible formarse exacto concepto de la *renta* de la tierra.

La *tierra*, considerada en su constitución natural, corresponde a la economía humana bajo un triple aspecto. Ante todo, es el medio en el cual, merced a la acción de la fuerza vegetativa sobre los elementos formativos o elementales de las plantas, nacen y se desarrollan éstas. En segundo lugar, contiene acumuladas en su seno materias que tienen valor—metales, piedras, carbón, petróleo, etcétera,—que pueden servir, o para la satisfacción inmediata de las necesidades, o como materias primas o auxiliares en la industria. Finalmente, gracias a su consistencia o solidez, constituye la *estancia* de toda actividad humana. Es, pues, indiscutible su «valor en uso». Las cualidades, las fuerzas y las materias de la tierra, de que depende este valor en uso, no pueden ser referidas a aplicaciones de trabajo o de capital; son *originarias* y en parte *inagotables*. Originaria e inagotable es su *consistencia*, que tiene grandísima importancia, ya por lo que toca al reino vegetal, que encuentra en el suelo arraigo y espacio para

crecer, ya para las construcciones y para los transportes que sobre ella se verifican, etc. Originaria también, pero inagotable, es su *riqueza*, en cuanto que la *extracción* de su seno de materiales útiles la agotan, si bien se necesita para tal agotamiento el transcurso de larguísimo tiempo. Originaria es, finalmente, su *fertilidad*, como lo muestra la de los terrenos vírgenes. Los elementos minerales que la tierra contiene, procedentes de la disgregación de las rocas primitivas; sus cualidades físicas, dependientes también especialmente de ellas; su altitud, su posición, la constitución del subsuelo, la luz, el calor y las demás fuerzas de la naturaleza, de cuya acción combinada procede la fuerza vegetativa, todos estos factores de la fertilidad son esencialmente originarios, aun cuando no puede negarse que el cultivo influye poderosamente sobre ella, aumentando su eficacia. Son, no obstante, inagotables en parte, porque se consumen los elementos minerales al incorporarse a los frutos, habiendo necesidad de restituirlos a la tierra, si se quiere que conserve siempre el mismo grado de fertilidad.

Estos valores de uso naturales se encuentran en las distintas tierras en grados diferentes, y por eso es diversa su *fertilidad*. En cuanto a la *consistencia*, no puede ponerse en duda que es igual que en todas partes; pero no en todos los lugares se aprovecha de la misma manera para los fines de «estancia». Esta depende de la diversidad de *posición* de la tierra, que le pone condiciones más o menos favorables de goce, de producción y de venta. La *posición* ejerce gran influencia en la posibilidad económica de aprovechar los otros elementos del valor en uso de la tierra, la *fertilidad* y la *riqueza*; en cuanto que, según la diferente *posición* de la tierra, será mayor o menor la cantidad de trabajo o de capital que deberá aplicarse

para obtener las materias auxiliares necesarias para procurarse el producto. El favor de la posición no es, en general y con pocas excepciones, un dón de la *naturaleza*, sino el resultado de la acción del hombre, y tampoco, ordinariamente, en su mayor parte, procede de la acción del que goza de las ventajas de la posición, sino más bien de la sociedad entera. La diversidad de todos estos aspectos (de la *fertilidad*, de la *riqueza* y de la *posición*) del valor *natural* de la tierra, esto es, del valor otorgado por la *naturaleza*, y no referible, por lo tanto, al trabajo ni al capital, hace que en tierras que tengan un valor de uso natural diverso se obtenga el mismo producto con el empleo de sumas de trabajo y de capital *diversas*; o bien, que con la aplicación de la *misma* suma de trabajo y de capital puedan lograrse de las distintas tierras cantidades de productos *diversos*. Este hecho de la obtención de productos *desiguales* con el empleo de una *idéntica* suma de trabajos y de capitales, por efecto del distinto *valor de uso natural* de las tierras, conduce a la *renta* de la tierra, como pasamos a demostrar, limitando nuestras consideraciones a la *agricultura*.

§ 5.—El propietario que cultiva por sí mismo su tierra, encuentra el resultado de la originaria fertilidad de aquélla, incorporada en los productos obtenidos con el empleo del trabajo y del capital. Es imposible, sin embargo, determinar qué parte de ellos haya de atribuirse a la fertilidad de la tierra y cuál a la acción del trabajo y del capital destinados a la producción. Esto no obstante, es cierto que, por pequeña que sea la suma de productos obtenida, una parte se deberá siempre a la fertilidad natural de la tierra, no siendo posible sin su ayuda sacar de ella ni el producto más insignificante, por más trabajo y capital que se empleen. Para el propietario que se encuen-

tre en las condiciones dichas, la *fertilidad* no es más que un valor en *uso*, o sea un factor de la *producción* de los bienes, que no llega a ser factor de la *distribución* más que cuando se resuelve en un valor en *cambio*. Puede el propietario de la tierra, en vez de gozar por sí mismo de su valor en uso, ceder su disfrute a un arrendatario (colono) mediante el pago de una retribución (precio del arrendamiento), en virtud del cual el colono no adquiere una determinada cantidad de productos de la tierra, sino el derecho de *hacer valer por sí mismo*, aplicando, por supuesto, una cantidad dada de trabajo y de capital, la *fertilidad natural* de la tierra. A tal retribución se le da el nombre de «*renta de la tierra*».

Es, pues, renta de la tierra *el precio pagado por el goce del valor en uso natural (o sea fertilidad natural) originario e inagotable de la tierra*.

Constituye esta renta *la entrada del propietario de la tierra*, el cual la recibe como *precio de la originaria inagotable utilidad o fertilidad, cedida a otros, de la tierra*. Para el propietario, pues, la renta no es un ingreso que deba ser referido a un empleo cualquiera de trabajo o de capital, sino un ingreso derivado únicamente de la propiedad del valor en *uso* de la utilidad o fertilidad originaria e inagotable de la tierra, en cuanto reciben un valor en *cambio*. Cuando el propietario de la tierra la hace valer por sí mismo, se encuentra la renta confundida en el producto con el salario del trabajo, el interés del capital y el beneficio del empresario.

La definición que hemos dado de la renta es la de RICARDO. Según éste, la renta es «aquella parte del producto de la tierra, o bien aquella retribución que se da al propietario de ella por el uso y goce de sus fuerzas originarias e indestructibles». Después de RICARDO, este concep-

to de la renta de la tierra es el dominante en la ciencia, si bien la teoría ricardiana sobre la renta de la tierra, desde su aparición, ha sido objeto de acerbos críticas, y aun hoy se la discute vivamente. Conviene tener en cuenta, ante todo, que no es RICARDO el verdadero autor de la teoría que lleva su nombre, puesto que ya en 1777 ANDERSON (1) había expuesto consideraciones análogas, aun cuando entonces no se les concedió importancia alguna, y poco antes que RICARDO, MALTHUS (2) y WEST (3) sostuvieron una teoría substancialmente idéntica a la de aquél. Recientemente, LESTER ha intentado demostrar que RICARDO no es el autor de la teoría de la renta de la tierra, sino MALTHUS.

2) Origen y naturaleza de la renta de la tierra.

Para que el poseedor de una finca reclame del arrendatario o colono una retribución por el goce que le concede del valor en uso natural de ella, son precisas dos condiciones. Ante todo, se necesita que surjan relaciones de *cambio*; y después, que no estén a la libre y gratuita disposición del arrendatario tierras de un valor en uso natural iguales a la que tiene en su poder. Únicamente cuando pueda disponer de tierras de un valor en uso natural *menor* sin pagar retribución, se prestará el colono a satisfacer una cantidad—la «renta de la tierra»,—por disfrutar del goce de las tierras de un valor en uso natural mayor.

(1) I. ANDERSON: *Investigación acerca del carácter de las leyes de cereales*, 1777.

(2) J. R. MALTHUS: *Investigaciones sobre la naturaleza y progreso de la renta y de los principios por que se regula*, 1815.

(3) E. WEST: *Ensayo sobre la aplicación del capital a la tierra*, 1815.

El importe de la renta dependerá de la diferencia entre el valor en uso natural de las tierras que están a la libre y gratuita disposición de quien no las necesita, y el valor en uso natural de las que se obtienen mediante retribución. Es, pues, la causa determinante de la *formación* de la renta, la *rareza* relativa del valor en uso natural de la tierra. No aparece, por tanto, la renta de la tierra porque las fuerzas naturales primitivas e inagotables de que depende el valor en uso (*fertilidad*) natural de la tierra concurren en la agricultura a la creación de los productos, sino porque tales fuerzas naturales no se tienen en la cantidad en que se desean, y no son en todas partes igualmente eficaces. RICARDO dice: «el trabajo de la naturaleza se paga, no »porque hace (produce) mucho, sino porque hace (produce) »poco. Cuanto más avara es en sus dones la naturaleza, »tanto más alto es el precio que obliga a pagar por su »obra». «Donde es generosa y multiplica sus regalos, se »trabaja siempre gratuitamente» (1).

En la producción de los bienes, el factor natural (la «naturaleza») tiene siempre una parte; y cuanto mayor es esta cooperación suya, tanto mayor será, en paridad de todas las demás circunstancias, el resultado de la producción. En la *distribución* de los bienes, por el contrario, el factor natural no interviene sino cuando es relativamente raro, esto es, escaso en relación con la necesidad que de él se experimenta. La parte que le corresponde en dicha distribución, o sea en el resultado de la producción, la recibe su poseedor (propietario) bajo la forma de *renta* de la tierra». Siendo la renta de la tierra el precio que se paga por el goce de su valor en uso natural, se comprende que no coincida con este valor en uso natural encarnado en los

(1) RICARDO: *Principios de Economía social*, pág. 49.

productos que se obtienen mediante su concurso, y que podemos llamar utilidad *natural* de la tierra. En el caso en que el que posee la tierra es también el mismo que la hace valer, esta utilidad natural es recogida por él; cuando la tierra está arrendada a otro, la utilidad a que nos referimos cede en beneficio del colono, y el propietario recibe el *precio*. No solamente la *renta* de la tierra y la *utilidad* natural son cantidades distintas, sino que ni aun hay entre ellas una relación constante. Tierras de utilidad (o productividad) natural grande pueden no dar renta alguna, siempre que estén a la libre y gratuita disposición de quien no las necesite; y, por el contrario, fundos cuya utilidad (productividad) natural es pequeña, pueden dar una renta elevada, cuando sean escasas, en relación con las necesidades. KNIES (1) ha insistido muy especialmente sobre la confusión de uno y otro concepto en la teoría de la renta de la tierra.

§ 6.—El importe de la renta de la tierra depende de la relación entre la oferta y la demanda. En cuanto a la manera como se determinan para cada uno de los dos elementos de la utilidad natural de la tierra, tocante a la agricultura, la *fertilidad* y la *posición*, la relación entre la demanda y la oferta, podemos, siguiendo a RICARDO, representárnosla del modo siguiente: En un país en donde el cultivo de la tierra esté en sus comienzos y la población sea escasa, la explotación o aprovechamiento de la tierra comienza por las más fértiles (tierras de *primera* clase). A medida que la población aumenta, la mayor demanda de los medios de sustento obliga a poner en cultivo tierras de fertilidad menor (tierras de *segunda* clase). Cuando

(1) KNIES: *La Moneda y el Crédito*.—I. *El Crédito*, págs, 317 y 337.

surgen relaciones de cambio, conviene al cultivador (más exactamente, al que deba procurarse una entrada mediante el cultivo de la tierra) tomar en colonia la tierra ya puesta en cultivo, pagando un precio o retribución, esto es, una «renta» por el goce de su fertilidad natural, antes de hacer lo propio con tierras de peores condiciones naturales.

El importe de la renta en las tierras de primera clase se graduará por la diferencia entre los productos que a igualdad de gastos de producción (trabajo y capital) den las fincas de primera clase y las de segunda. Apenas, continuando el aumento de la población, y, por tanto, la mayor demanda de medios de subsistencia, se advierta la necesidad de poner en cultivo tierras de *tercera* clase, entonces también las de segunda producirán renta, que ha de corresponder a la diferencia entre los productos que a paridad de gastos de producción (trabajo y capital) den las tierras de segunda y las de tercera clase: en este caso, la renta de las tierras de primera clase aumentará en tanto cuanto importe la de las de segunda clase. Y sucesivamente, a medida que nuevas tierras, de fertilidad siempre menor, vayan entrando en cultivo, aparecerá una renta (1).

(1) «Supongamos—dice RICARDO—que aplicando a los terrenos números 1, 2 y 3 una suma igual de capital y trabajo, dan un producto neto respectivamente de 100, 90 y 80 medidas de granos. En un país nuevo, en que abundan las tierras relativamente a la población, y en donde, debido a esto, no es preciso cultivar más que la tierra núm. 1, *todo el beneficio pertenecerá al cultivador y constituirá el provecho del capital anticipado por él.* Tan pronto como la población haya crecido bastante para hacer necesario el cultivo de la tierra núm. 2, de la cual se pueden obtener 90 medidas de grano, *aparecerá la renta para la tierra núm. 1, ya que, de no suponer que pueden existir dos diversos provechos para el capital, es necesario*

Por tanto, el importe de la renta de una tierra cualquiera será igual a la diferencia entre el producto que, a gastos de producción iguales, se obtiene de ella, y los que produce la tierra de grado infimo de productividad.

Puede, sin embargo, la mayor demanda de productos de la tierra ser satisfecha, no con la postura en cultivo de tierras menos fértiles, sino con una mayor aplicación del trabajo y del capital sobre las tierras ya cultivadas, que habían de producir una cantidad más grande de artículos de alimentación. Si a cada nuevo empleo de *una* dada idéntica cantidad de trabajo y de capital, al cultivo de una tierra *siempre* correspondiera un *aumento igual* de productos, no resultaría renta superior a la que pudiera obtenerse cuando y hasta que las tierras de máxima fertilidad estén a la libre e ilimitada disposición de quien tiene necesidad de ellas; mas no es posible poner en duda que, a cada nueva aplicación de una suma dada de trabajo y de capital, al cultivo de fundos de gran fertilidad, hasta entonces cultivados con poco trabajo y con escaso capital, pueden corresponder un igual, y también un mayor aumento de productos; y mientras que esto suceda, conven-

»afirmar que se han separado 10 medidas de grano, o su valor,
 »para aplicarlas a otro uso. Sea el mismo propietario u otra per-
 »sona quien cultive la tierra núm. 1, estas 10 medidas formarán
 »siempre la renta, porque el cultivador de la tierra núm. 2 ob-
 »tendrá igual resultado con su capital, ora pagando una renta
 »de 10 medidas, ora trabajando la tierra núm. 2 sin pagar renta.
 »Del mismo modo se puede demostrar que, cuando se cultive la
 »tierra núm. 3, la renta de la núm. 2 será de 10 medidas, o el va-
 »lor de ellas, y la del núm. 1 se elevará a 20, porque el cultiva-
 »dor de la núm. 3 sacará siempre el mismo resultado, ya pagan-
 «do una renta de 20 por la tierra núm. 1, ya una de 10 por la
 «número 2, ya cultivando la núm. 3 sin pagar renta alguna.»
 (RICARDO, obra citada, pág. 395.)

drá cultivar aquellas tierras más intensamente; pero sucede que, llegado a cierto grado de *roturación*, las nuevas aplicaciones de trabajo y de capital han dado cada vez menos producto.

En esta *ley de decrecimiento de la productividad del trabajo y del capital* reconoce RICARDO una segunda causa de la renta. La necesidad de aplicar a una misma tierra cantidades de trabajo y de capital de una productividad siempre menor, determina el nacimiento en ellas de una renta, en cuanto que procede de la diferencia entre los productos de dos sumas de trabajo y de capital iguales. La ley de decrecimiento de la productividad del trabajo y del capital aplicado a la tierra ejercita una acción aumentadora de la renta; por lo cual, el mayor producto que se obtiene aplicando la misma suma de trabajo y de capital a tierras de fertilidad diversa, es muy distinto, y tanto más grande cuando la tierra tiene mayor fertilidad; de donde parece deducirse que la tierra depende únicamente del grado de fertilidad.

§ 7.—Tiene también en ella una influencia decisiva el otro elemento natural de la tierra: la *situación*. De ésta depende la facilidad de colocar sus productos y de allegar los capitales necesarios para el cultivo. El costo de producción de las cosechas dependerá, pues, no solamente del grado de fertilidad, sino además de la situación.

En la hipótesis de que el suelo de un país fuera en todos sus puntos igualmente fértil, la explotación o postura en cultivo comenzaría en las tierras mejor situadas, y proseguiría sucesivamente en las de situación más favorable, surgiendo, respecto a las tierras mejor situadas, una renta igual a la diferencia entre sus rendimientos y los de las tierras menos favorecidas, por la situación, que hubiera necesidad de cultivar para subvenir a las necesi-

dades de medios de subsistencia, cuyo producto reintegraría meramente los gastos.

Grandísimo mérito es el de THUENEN por haber determinado, en su obra *El Estado aislado*, la influencia que sobre la formación de la renta de la tierra ejerce la situación de los fundos respecto al mercado y a los edificios precisos para su explotación, completando de esta suerte la teoría de RICARDO. Una parte notable de las investigaciones de THUENEN tienen por objeto la solución del importante problema: «Dada una tierra puesta en determinadas condiciones de fertilidad y de posición, ¿cuál es el sistema de economía (de cultivo) con el que puede obtenerse un rendimiento mayor?»

Puede suceder que a la ventaja de la mejor situación se agregue la de la mayor fertilidad, y entonces se suma la acción de estos dos elementos para poner todavía más alta la renta de la tierra; pero también suele ocurrir que la acción de las condiciones favorables del uno sea en parte compensada por las desfavorables del otro. Sin embargo, es siempre de la acción combinada de los dos de donde resulta la renta de la tierra y su tipo o importe.

Lo que sí cabe asegurar es que el elemento *fertilidad* influye sobre la *obtención*, y el de la *situación* sobre la *colocación* de los productos de la tierra.

La causa de la renta territorial radica en la escasez relativa de los dos elementos del valor en uso natural de la tierra. El importe de la renta se determina por las condiciones ventajosas en que, por lo que toca a la fertilidad y a la situación, se encuentra una tierra respecto de otra colocada en condiciones de fertilidad y de situación inferiores, pero que debe ser reducida a cultivo para subvenir a las necesidades de productos del suelo.

§ 8.— Las consideraciones hechas hasta ahora en

cuanto a la formación y tipo de la renta refiérense a la que se deriva de la explotación *agrícola* en general, sin atender, por lo tanto, a la especie de cultivo: prado, pasto, viña, bosque, labor, etc.; pero el valor en uso originario e inagotable de la tierra, que consiste, como hemos dicho, en su *fertilidad*, en su *riqueza*, en su *consistencia* o solidez (en cuanto puede servir de base a la estancia), aparece también en otras maneras de utilización de la tierra. La *riqueza* del suelo, esto es, el fondo natural de materias útiles (metales, piedras, combustibles, etcétera), que encierra en su seno, combinados con su *situación*, es causa de la renta *extractiva* (o *mineral*). Ciertamente es que existe una profunda diferencia entre el cultivo de la tierra para obtener productos agrarios, y la explotación minera. Mientras en la primera, si se cultiva racionalmente, conserva indefinidamente sus condiciones de fertilidad, en la extracción de minerales la tierra pierde una parte de su riqueza sin reintegro posible. Como la renta de la tierra es el precio que se paga por el disfrute del valor en uso originario e *inagotable* de la misma, sólo se puede concebir la renta, en una explotación minera, en el sentido que se da a la de la tierra, en cuanto la mina, la cantera, la fuente de petróleo, etc., a que nos referimos, se considere como inagotable. Por el contrario, la situación es, en este caso, determinante *siempre* de una renta, como en la agricultura. La formación de la renta *mineral* se puede demostrar del mismo modo que se prueba la de la renta agrícola: a consecuencia de la rareza relativa del valor en uso natural de las minas, por su utilización o disfrute se paga un precio, que es la renta minera. Y como este valor es distinto, según la *riqueza* y la *situación* de la mina, una suma igual de trabajo y de capital, aplicada a la explotación de minas diversas, dará

productos diferentes y hará que aparezca una renta en favor de las minas más *ricas* o mejor *situadas*.

§ 9. — En la explotación *agrícola*, la renta de la tierra se determina por la fertilidad y por la *situación*; en la *minera*, por la *riqueza* y por la *situación*; y en la *constructiva*, tan sólo por este último elemento. No puede negarse que en ella entra por mucho la consideración de la *consistencia* del suelo en donde ha de *edificarse*; pero es esta una cualidad substancialmente *igual* en todas las tierras; de modo que sólo en este caso surgiría renta cuando tuviera un valor de *rareza* aquella cualidad, y esto únicamente ocurre en circunstancias muy especiales; por eso lo ordinario es que aquí domine el elemento de la *situación*. El proceso de *formación* de la renta de la tierra para la construcción puede presentarse del modo siguiente: En la fundación de un pueblo, las primeras casas se construyen sobre terrenos más favorablemente situados (terrenos de *primera* clase). Estos no dan renta alguna si antes no la producían como tierras cultivables, y en este caso el poseedor podrá pretender que se le satisfaga por la cesión para terrenos de edificación. A medida que crece la demanda de habitaciones, la construcción se extiende naturalmente a terrenos menos favorablemente situados (terrenos de *segunda* clase). Entonces las casas construídas sobre los de *primera* tendrán un valor en uso y un valor en cambio mayor que el que alcanzan iguales edificios levantados con la misma aplicación de trabajo y de capital sobre terrenos de segunda clase, en cuanto tengan la ventaja de una posición mejor. Pero este *mayor valor* no acrecerá a las construcciones *en sí* que con idéntica aplicación de capitales pueden ser multiplicadas a voluntad, sino al *terreno* sobre que están edificadas, que producirá por esto una *renta edilicia*. Hasta tal punto es

esto cierto, que si por un motivo cualquiera no hubieran comenzado las construcciones en terrenos mejor situados, sino en otros en condiciones menos favorables, de todas suertes aparecerá la renta. Como esto sucede en la explotación agrícola, este proceso de formación de la renta puede por cierto tiempo interrumpirse, cuando se satisfaga la demanda de habitaciones, no fabricando nuevas casas sobre terrenos de clase inferior, o sea colocados en inferiores condiciones, sino mediante un mayor empleo de capitales en los edificios existentes, por ejemplo, añadiéndoles pisos.

La *causa* de la renta de los terrenos de construcción radica en la rareza de los favorablemente situados, puesto que una *suma* igual de capitales aplicados a la construcción de casas sobre suelos en diferente situación *produce* edificios con un valor en uso distinto. Esta renta es un rendimiento que obtiene el poseedor del terreno, sin ser retribución del capital y del trabajo empleados; débese únicamente a un aumento del valor del suelo, aumento al cual poco o nada ha contribuido el propietario, porque es resultado del trabajo colectivo y de todo el desarrollo económico de la sociedad.

c) *Capitalización y movimiento de la renta de la tierra.*

§ 10.—CAPITALIZACIÓN *de la renta.*—La *capitalización* de la renta de la tierra se obtiene en el precio de venta, de donde la renta procede. En este fenómeno tiene decisiva importancia la medida del interés, por cuanto el ingreso que la tierra proporciona con su renta puede compararse con el de la cantidad de dinero que se paga por su adquisición.

Permaneciendo invariable el interés del dinero, el pre-

cio del fundo aumenta o disminuye según aumenta o disminuye la renta, o lo que es igual, el precio está en razón *directa* de la renta: permaneciendo invariable ésta, el precio del fundo aumenta o disminuye según disminuye o aumenta el interés del dinero, o lo que es igual, el precio se halla en razón *inversa* del interés.

Por esto a menudo sucede que las tierras alcanzan un precio superior al correspondiente al rendimiento que dan en razón a la renta que producen; y este hecho tiene su explicación, ante todo, en que es siempre de esperar un aumento de la renta y una baja del interés, y de donde por doble modo se produce un aumento del precio en renta de la tierra, y después en que hay razones poderosas para que exista creciente deseo de poseer tierras. Ofrecen éstas gran seguridad a los capitales que en ellas se emplean, y al mismo tiempo, y sobre todo en pequeñas fincas, se utiliza plenamente la propia fuerza de trabajo. Para determinar el valor en capital de la renta de la tierra, o sea para «capitalizarla», es natural que se necesite conocer exactamente la renta que se trata de capitalizar; pero realmente, según hemos demostrado, a esto no puede llegarse, puesto que es imposible distinguir con toda exactitud, en el precio de un fundo, qué parte de él representa el valor en capital de la renta, y cuál el precio del capital unido o inseparablemente incorporado a la tierra. Por lo que se refiere a esta última especie del capital, es de notar cómo, por efecto de su incorporación, que impide separarlo de la tierra, pierde su cualidad de tal y asume el carácter de utilidad natural de la tierra, siguiendo la ley de la renta.

§ 11.—MOVIMIENTO de la renta de la tierra.—En un país poco poblado, pobre de capitales, y en el cual los medios de transporte están escasamente desarrollados, ni

la tierra reducida a cultivo, ni la destinada a la edificación, pueden dar una renta elevada. La cantidad de productos del suelo necesaria a la alimentación no es grande, y se obtiene mediante el cultivo extensivo en las tierras más fáciles de trabajar y mejor situadas. La población vive diseminada, y en las mismas ciudades no es muy densa. Por el contrario, en un país que ha llegado a un alto grado de progreso económico y que tiene una población densa, la necesidad de grandes cantidades de productos de la tierra obliga a poner en cultivo tierras menos fértiles y menos favorablemente situadas, y a emplear sistemas de explotación más intensivos. La mayor riqueza de la población permite pagar precios más elevados por los productos del suelo, y satisfacer exigencias más grandes por lo que respecta a su bondad. La aglomeración de masas de población en las grandes ciudades y en las localidades manufactureras hace necesarios considerables aprovisionamientos de productos de tierras lejanas, lo que aumenta las ventajas de las próximas. Aumenta la necesidad de las materias útiles encerradas en el seno de la tierra, de que la industria se vale como materias primas y auxiliares, y, por tanto, las minas y canteras más difíciles de explotar, y en peores condiciones de situación, entran en juego. Los sitios más a propósito para la explotación de las varias clases de industrias, las habitaciones en las ciudades, son objeto de viva demanda. Es, pues, notorio que la tierra da, casi en todas partes, y cualquiera que sea la manera como se utiliza, una renta, que alcanza una notable altura, especialmente en cuanto a los terrenos edificables de las grandes poblaciones.

Con la decadencia de la economía social de un país se producen los fenómenos opuestos: disminuye la demanda de la tierra en las diversas formas de su utilización, los

fundos que se encuentran en peores condiciones de explotación no pueden ser utilizados, la renta de la tierra desciende, y concluye por no subsistir sino para las de valor en uso natural máximo.

La cifra de la renta puede considerarse como *la medida del progreso económico de un país*, sin embargo de que el aumento de la renta y el desarrollo industrial no marchan al mismo paso; por el contrario, las causas que promueven el progreso social y económico ejercitan, en cierto modo, sobre la renta una acción deprimente. Esto sucede con los adelantos en la técnica agrícola, puesto que, mediante su aplicación, sin aumento alguno en los gastos de producción, o al menos sin aumento proporcional, se obtienen cantidades más grandes de productos (o productos en cantidad igual, pero de mejor calidad); por lo cual las tierras fértiles, pero de difícil cultivo, son utilizadas. Idéntica acción que el aumento cuantitativo de los productos produce su mejor aprovechamiento: obtención de mayor cantidad de harina a igual peso de grano, mejor utilización del espacio en cuanto a los terrenos edificables, preparación más completa de la escoria del metal, etc. Grande es también la influencia del perfeccionamiento de los medios de transporte, que hace que tierras no aprovechadas por motivo de su situación desfavorable sean explotadas, y, lo que importa más, facilita el aflujo de productos procedentes de regiones lejanas, de mejores condiciones productivas.

El establecimiento de medios de transporte y de comunicación, dentro de las grandes ciudades, por medio de tranvías, extiende la zona edificable. Todas estas causas y otras análogas, determinando un aumento en la oferta de la tierra, retardan el movimiento ascendente de la renta; y hasta pueden producir un movimiento descendente.

4) *Objeciones en contra de la renta de la tierra.*

§ 12.—Las *objeciones* que se hacen a la renta de la tierra, admitida la teoría de RICARDO, o se dirigen contra la *legitimidad* de su percepción por parte del propietario privado, envolviendo así una impugnación de la propiedad de la tierra, o se dirigen contra la *existencia* de una renta, en el sentido ricardiano, y contra la *demostración* que este autor ha dado de ella.

Aun cuando la discusión de las objeciones de la *primera* categoría no tiene aquí completa oportunidad, haremos algunas consideraciones acerca de este punto.

La renta de la tierra es el precio que se paga por el goce de sus fuerzas y de sus propiedades primitivas e impercederas. La posesión de la tierra atribuye al que la ejerce la exclusiva disponibilidad de estas utilidades naturales que la tierra atesora, y le procura un rendimiento que regularmente no cabe atribuir a ninguna aplicación de trabajo y capital.

En esta materia es evidente que no puede fundarse la defensa de la propiedad privada en ser «hija del trabajo del propietario»; por lo cual es muy natural preguntarse si el rendimiento que al poseedor de la tierra procura la renta responde a las exigencias de la justicia; si la renta no debiera ser abolida, o a lo menos disfrutada por la comunidad entera. Por supuesto, que tales cuestiones se suscitan, parten y son aprovechadas en gran manera por los que pretenden demostrar la injusticia de la *actual* organización económica y jurídica. Pero aun cuando hubiera de darse una respuesta negativa a la primera pregunta, la contestación a la segunda dependería siempre de saber si la abolición de la renta de la tierra o su explotación en

beneficio de la comunidad son posibles, y si, siéndolo, los medios a propósito para conseguir este fin no traerían para la sociedad inconvenientes todavía mayores que los que provienen de la percepción de la renta de la tierra por los propietarios privados.

La renta de la tierra procede de que el diverso valor de uso natural de la tierra hace que el mismo coste de producción, o sea la misma suma de trabajo y de capital, dé, empleada en la utilización y cultivo de tierras distintas, un producto diferente. Este hecho *natural*, como no es consecuencia de artificio alguno del hombre, éste no puede impedirlo o removerlo. Es imposible hacer desaparecer las diferencias que existen entre los *rendimientos naturales* de las distintas tierras; solamente se puede hacer que la retribución o renta pagada por el uso, por el goce del valor en uso natural de la tierra, aproveche al *individuo* en vez de beneficiar a la *comunidad*; pero, para que no haya renta, será preciso que aquélla no pertenezca a nadie, ni al individuo, ni al Municipio, ni al Estado; que se convierta en bien *libre* (*res nullius*), o bien que la tierra pase a ser propiedad de la *comunidad social*, o «propiedad colectiva»; que sus productos sean obtenidos *en común* y repartidos *igualmente* entre todos los miembros de la comunidad. Para llegar a este resultado se pueden seguir dos procedimientos. El primero, haciendo de la tierra propiedad comunal o del Estado, y dándola después en arrendamiento a los particulares, ajustando el precio del arriendo al diverso valor en uso natural de los varios terrenos, por cuanto, sin dicha norma, unos querrían ser favorecidos en daño de los otros (de la *comunidad*), y percibirían un rendimiento no «ganado». El segundo procedimiento, el que menos alteraría la organización económica actual, consistiría en imponer a los propietarios una con-

tribución igual a la renta que obtuvieran, invirtiendo su importe en obras útiles a la sociedad. Todas estas combinaciones, por supuesto, se referirían al aumento que tuviera la renta en lo porvenir, puesto que, en cuanto a la *pasada* y a la *actual*, el Estado no podría apropiársela sin previa indemnización de los que la disfrutaban; proceder de otra manera, sería cometer una verdadera expoliación. Tanto más justa es la indemnización, cuanto que los que hoy son propietarios mediante compra o herencia, no disfrutaban gratuitamente de la renta, sino que ha sido incluida en el precio de adquisición; y hasta, respecto al *aumento* de carácter gratuito, es menester pensar que esta eventualidad tiene su comparación en las probabilidades de *disminución* o pérdida, a que también está expuesto el propietario.

§ 13.—Trataremos ahora de las objeciones que se hacen contra la *naturaleza* de la renta, según RICARDO, y entre ellas de las de CAREY y BASTIAT.

Estos escritores y los que les siguen rechazan en absoluto el concepto de la renta como una retribución por el disfrute de las fuerzas y de las propiedades primitivas e imperecederas, que obran en distinto grado en las diferentes tierras. Partiendo del principio, en que se informan todas sus ideas económicas, de que las fuerzas de la naturaleza están siempre a la libre y *gratuita* disposición del hombre, no admiten que por su cooperación en la producción haya de pagarse un precio; que la tierra, como *factor natural*, pueda tener un valor económico. Por el contrario, éste debe ser referido únicamente al trabajo y al capital a ella aplicados desde el primer momento en que ha sido reducida a cultivo. La grande desigualdad, imposible de negarse, entre los rendimientos de las diversas tierras, se explicaría por la diferencia de las cantida-

des de trabajos y de capital que en ellas se incorporan. Si esto fuera cierto, no tendrían razón de ser los ataques contra la propiedad de la tierra, fundados en que la renta es un rendimiento que no procede del empleo de trabajo y de capital; pero falta precisamente justificar aquella doctrina. Por de pronto, la opinión de BASTIAT está contradicha por los hechos. La distinta fertilidad de las tierras depende substancialmente de la mayor o menor cooperación de las fuerzas naturales. El diverso rendimiento de las minas y de las canteras no procede de las cantidades de trabajo y de capital empleados en su explotación. El enorme precio de los terrenos edificables de las grandes ciudades no puede explicarse por la sola consideración del capital y del trabajo en ellos empleados.

§ 14.—De mayor importancia y más fundada es una objeción hecha por CAREY (1), y dirigida, no contra el concepto ricardiano de la renta, sino contra el modo como RICARDO se representa el orden de cultivo de las tierras. RICARDO, según hemos visto, entiende que en un país en donde la agricultura esté en sus orígenes, se reducen a cultivo primero las tierras fértiles y mejor situadas; CAREY, apoyándose en observaciones directas hechas por él en América, y sobre una riquísima colección de antecedentes recogidos en los distintos países, observa que los primeros terrenos puestos en cultivo no son las tierras más fértiles, sino las menos fértiles; no los crasos aluviones de los ríos con sus profundos estratos de *humus* vegetal, sino las escasas tierras de los declives, cubiertas de pobre vegetación. Este punto de vista sería aceptable si por tierras fértiles se entendiera las tierras más «crasas»; pero tomando el concepto de productividad, no tanto en

(1) CAREY: *El presente, el pasado y el porvenir*, cap. I.

el sentido *natural* como en el *económico*, según el que son más productivas las tierras que remuneran con *rendimiento* máximo el trabajo y el capital a ellas aplicados, el modo como se representa RICARDO el orden de la reducción a cultivo de los terrenos es el que mejor responde a la realidad de las cosas.

§ 15.—ROESLER (1) sostiene, contra la doctrina de RICARDO, fundada en las teorías modernas de la *química aplicada a la agricultura*, la *inagotabilidad* de la fuerza productiva de la tierra por la continua substracción que implica la vegetación de los elementos germinativos que la tierra contiene. En vista de esto, se pregunta qué resta de una teoría que se apoya sobre la *inagotabilidad* e *indestructibilidad* de las fuerzas y de la materia del suelo.

2) El salario.

a) Contenido y concepto del mismo.

§ 16.—La retribución del trabajo se deriva del empleo de la fuerza (energía) personal, ora física, ora espiritual o moral. Esta fuerza puede ser aplicada por el individuo en una empresa propia, o ponerla al servicio de otra economía. En el primer caso, el producto del trabajo aparece englobado en el rendimiento de la empresa: únicamente en el segundo caso aparece un ingreso distinto. La «retribución del trabajo», por consiguiente, considerada como ingreso especial (el *salario* en sentido *lato*, *pacticio* o *convencional*), es *aquella retribución que la persona obtiene en justa correspondencia del uso cedido por ella, a otra de*

(1) ROESLER: *Principios de Economía social*, 1864, páginas 511 y siguientes.

la fuerza propia del trabajo. Esta retribución recibe distintos nombres (paga, estipendio, honorario, salario, en sentido *estricto*), según la clase de trabajo y según que el servicio es prestado en la economía comunitativa o en la privada.

La más importante entre las diversas retribuciones del trabajo es la de los *obreros*, en el sentido vulgar de la palabra, a la cual se le da el nombre de *salario*. De ésta se ocupa especialmente la Economía social. Esta importancia depende de que constituye el único ingreso, y, por lo tanto, el solo medio de subsistencia de la mayor parte de la población de los Estados modernos. Por efecto de la actual técnica de la producción (división del trabajo, empleo de máquinas, grande industria), y a consecuencia de las modernas tendencias del Derecho y de la Economía (libertad personal y propiedad privada de los instrumentos de producción, sistema de la libre concurrencia, libertad del contrato de trabajo), la parte de la población que saca sus recursos del salario, va constantemente aumentando. En la condición económica de este numeroso grupo se aprecian muy bien los defectos del sistema económico dominante: de esto provienen los vivos ataques que se dirigen contra tal organización, cuya total destrucción se reclama.

Dado el presente ordenamiento económico, el proceso de formación de los rendimientos de la clase operaria es como sigue:

El obrero empleado en la producción de bienes materiales trabaja sobre los objetos, y se vale de instrumentos que no son propiedad suya, sino del «dador de trabajo» o *patrono* (*empresario*). El operario no posee más que su fuerza de trabajo, cuya utilización cede al empresario mediante un precio fijado *de antemano*, sin corresponden-

cia o proporción alguna con los ulteriores resultados de su obra. A diferencia de lo que sucedía con la *esclavitud* en los tiempos antiguos, y con la *servidumbre* o con *los servicios dominicales* en la Edad Media, la relación entre el operario y el patrono es *libre*, las condiciones con arreglo a las cuales el obrero cede el aprovechamiento de su fuerza de trabajo se estipulan en el «contrato» libremente pactado entre uno y otro. El empresario expone el importe del salario, y en compensación le pertenece *todo* el producto del trabajo. El operario no tiene, pues, interés alguno en el producto de su labor. El operario *vende* su fuerza de trabajo, el empresario la *compra*. La fuerza de trabajo es una *mercancía*, cuyo precio se discute entre el obrero y el patrono, y de esta discusión surge el salario.

El salario es, pues, el precio en que se compra la mercancía-trabajo.

No puede contestarse la exactitud de este concepto del salario, y por eso no es justo censurar a la ciencia por haber considerado el salario como el precio de la mercancía-trabajo; mas tampoco conviene dejar de notar la unilateralidad de la escuela inglesa post-smithiana, al *equiparar* de un modo absoluto el trabajo con cualquiera otra mercancía, sin advertir que tiene un carácter especial. Este error deplorable ha engendrado otro: el de sostener que los principios que regulan la formación de los precios son, sin más, aplicables también a la mercancía-trabajo.

Por de pronto, es preciso observar que el trabajo se diferencia de los otros productos por su *inseparabilidad de la persona del operario*, por efecto de lo que la compra de tal mercancía significa *el derecho de disponer de la persona del vendedor*. De esta esencial diferencia nacen consecuencias capitalísimas en cuanto a la *política* que debe

seguirse respecto a la materia y a la *legislación industrial*.

Otro defecto de la antigua teoría del salario, dependiente también de la tendencia de la escuela inglesa post-smithiana, que da más importancia a la *producción* de los bienes que a su *distribución*, que *olvida al hombre por los bienes*, es el de considerar el salario únicamente como un elemento del costo de producción de los bienes. Sólo después que se consideró al hombre como *centro* de la Economía social, y ésta, de simple teoría de los *bienes*, fue elevada a la dignidad de ciencia social *ético-política*, se ha colocado al salario en el puesto que le conviene como rendimiento del trabajador.

b) *Formas del salario.*

§ 17.—*Salario NATURAL y salario PECUNIARIO.*—La retribución del uso de la fuerza del trabajo puede revestir formas diversas, y ante todo, habida consideración a la *naturaleza de los bienes* con los cuales se paga el salario, debe distinguirse entre *salario natural* y *salario pecuniario*.

El primero consiste en bienes de uso concreto, como alimentos, habitación, vestidos; el segundo consiste en dinero. Se comprende bien que en los estudios inferiores de la Economía, el salario natural deba ser la forma dominante; pero a medida que el progreso se acentúa, que se desarrollan los cambios, que las clases obreras conquistan su libertad personal, que las necesidades de esta clase aumentan y su espíritu de independencia se afirma, el salario natural cede su puesto al pecuniario, sin embargo de lo que se observa que actualmente se conserva el primero al lado del segundo, en interés del empresario

no menos que del trabajador. Todavía hoy el salario en dinero que se da a los criados es mucho menos importante que su retribución en especie. Otro tanto sucede en el comercio con los dependientes que reciben alimento y habitación. De desear sería que cundiera esta manera de retribuir el trabajo, cosa que reforzaría la intimidad doméstica entre patronos y empleados, que tiende a desaparecer con la preferencia del salario en dinero.

La forma del salario natural no es común en el trabajo de fábrica, aun cuando suele suceder que el empresario, además de la retribución pecuniaria, auxilie a sus operarios con prestaciones en especie, tales como la asistencia médico-farmacéutica, la instrucción y la habitación.

El principal inconveniente que el salario natural presenta a los ojos del obrero, es el de la mayor dependencia en que lo pone respecto del patrono, y la menor libertad que aquél tiene en cuanto a la elección de las necesidades que ha de satisfacer con sus servicios. Debe considerarse como una forma, o mejor dicho como una deformidad del salario natural, absolutamente digna de condenación, la que consiste en pagar una parte del salario en *mercancías* que no corresponden (en calidad o en cantidad) a las necesidades de la familia del operario, por lo que éste se ve obligado a venderlas con pérdida, sobre todo cuando dichas mercancías se calculan a un precio exageradamente alto.

§ 18.—*Salario POR TIEMPO y salario POR OBRA EJECUTADA.*—En el primero se paga al obrero en razón del tiempo (días, semanas, meses, años), sin prefijar la cantidad de trabajo que durante este período debe ejecutar. La ventaja que ofrece al operario radica en la sencillez de su determinación, y en la fijeza de su cantidad, que al mismo tiempo que evitan la ocasión de cuestiones respecto al

salario que debe pagarse, permiten al obrero calcular preventivamente el importe de sus ingresos. El inconveniente está en que, habiendo el patrono de sacar el mayor partido posible del trabajo del obrero, no se presta a reenumerarle según su capacidad. En el salario por *tiempo* hay un contraste absoluto entre el interés del operario y el del patrono, en cuanto que al primero le conviene ahorrar cuanto pueda sus fuerzas, mientras que al segundo le conviene obligarle a desenvolverlas hasta su máxima tensión.

Esta oposición de intereses se evita poniendo al trabajador en *relación directa con el resultado técnico* de la obra, regulando el salario *por la cantidad de trabajo ejecutado*, o sea con la retribución *por obra hecha*. En esta forma de salario ganan el empresario y el obrero. Pero si por tan plausibles motivos sería de desear que esta manera de retribución del trabajo se difundiera, hay que contar con ciertas condiciones negativas que provienen, ya de la naturaleza de la obra que ha de ejecutarse, ora de los inconvenientes que ofrece para el empresario y para el obrero. En primer término, el salario por razón del trabajo verificado, o a destajo, no puede aplicarse más que a aquellas industrias en las cuales la obra se resuelve en un cierto número de servicios parciales, y esto en el caso de que pueda encontrar aplicación el principio de la división del trabajo. Cuando el operario haya de ejecutar servicios diversos, o cuando no se tiene necesidad sino de su fuerza de trabajo *in genere*, entonces es preferible la retribución por razón del tiempo empleado. Por otra parte, el obrero asalariado a *destajo*, interesado en hacer en un tiempo determinado el mayor número de piezas, no puede trabajar con perfección, lo cual perjudica notoriamente al empresario. El operario mismo corre el peligro de exce-

derse en sus esfuerzos y comprometer la salud; y en cuanto a la clase obrera, se presenta potente un perjuicio: el de que, produciendo mayores resultados el trabajo así retribuido, se necesiten menos trabajadores; con lo que la retribución, o se mantendrá a un nivel igual, o disminuirá. Por eso se observa que los obreros más inteligentes son opuestos a este medio de retribución.

Es forma especial de salario a destajo la que consiste en el *acuerdo* de un grupo de obreros reunidos en corporación para realizar un trabajo determinado. Las ventajas de esta manera de retribución consisten en la independencia de posición de que goza el operario; el peligro mayor que puede tener es el de que el jefe del grupo, del cual no es posible prescindir, se convierta en intermediario, atento sólo a su propio interés.

§ 19.—PARTICIPACIÓN *del obrero* en el BENEFICIO de la *empresa*; sistema de RECOMPENSAS PARCIALES; *sistema* del COINTERÉS; SOCIEDAD *de obreros*.—Si el salario por *obra ejecutada* significa un progreso sobre el salario por razón del *tiempo*, porque depende del *éxito técnico* del trabajo, mayor progreso implican las formas de retribución que se fundan en el *éxito económico* de la obra, en las cuales vamos a ocuparnos.

En el sistema de *recompensas*, además del salario por tiempo o por trabajo hecho, se conceden al operario *premios* proporcionados de resultado económico de la labor ejecutada. Cuando las recompensas son fijas, entonces suele atenderse para concederlas, no al éxito económico, sino, por ejemplo, a los años de servicio. Los premios no se pagan ordinariamente al mismo tiempo que el salario; o se entregan a la terminación del «ejercicio», o se depositan en una Caja de ahorros, no permitiendo retirar su importe hasta después de transcurrido cierto tiempo.

Por beneficiosa que sea para el obrero la retribución en forma de premio, es preciso partir del supuesto que, mediante él, el ingreso de aquél se aumente, o lo que es lo mismo, que el salario que por tiempo o a destajo reciba no sea menor que el que se le paga en donde no existen aquellas retribuciones suplementarias, puesto que precisamente el peligro de esta forma de retribuir el trabajo está en que el salario y los premios no alcancen a la suma que se paga al obrero en donde no están en uso. Lo mismo puede acontecer con el sistema de la participación en el beneficio.

Una forma especial de premio son las llamadas recompensas de *ahorro*, que responden al tanto por ciento de economía que el operario obtiene en el empleo del capital fijo o de las materias subsidiarias de que se vale en su edificio. Esta combinación, igualmente provechosa al empresario y al trabajador, supone que los gastos de ejercicio a que se aplica pueden ser determinados con cierta exactitud, y que haya manera de inspeccionar, a fin de que, por aumentar el premio, no lleve el operario el ahorro demasiado lejos, al punto de perjudicar la producción.

En el sistema de la *participación* del obrero en el *beneficio* de la empresa, el salario puede consistir en una cuota fija por razón de tiempo o de trabajo ejecutado, y en una parte de beneficio, o bien en ésta solamente. La forma más practicable es la primera (sistema de los *dividendos*), que es un perfeccionamiento del de premios, puesto que responde mejor que éste al fin de hacer depender el salario del éxito *económico* de la empresa. No es menos beneficioso al empresario que al obrero; como que liga estrechamente los intereses de éste a la prosperidad del negocio, y, no obstante la distribución de una parte de la ganancia al obrero, no disminuye por eso la del patrono; antes puede

producir el efecto de aumentarla, por la mayor diligencia que en la obra pone, por la consideración con que usa de las máquinas y de los instrumentos y por el menor consumo de materias primeras y auxiliares; acaso la introducción de este sistema de salario, excelente en sí, encuentre obstáculos y grandes dificultades, derivados de la naturaleza del negocio y de la necesidad de una determinación exacta del beneficio; pero es indudable que la aplicación de esta forma de salario tiende a aumentar notablemente la ganancia de aquellas empresas cuyo éxito depende, no tanto del capital empleado y de la habilidad del empresario, cuanto de la actividad de los operarios, puesto que sólo en semejantes negocios podrá, sin perjuicio del empresario, concederse á los obreros una parte notable del beneficio. Por otra parte, es probable que el empresario no se preste gustoso a poner a los operarios en el secreto de sus asuntos, y, por lo tanto, que haya cuestiones, respecto al importe del beneficio, que perturben las buenas relaciones entre patronos y trabajadores. He aquí por qué este sistema de salario requiere, para ser implantado con éxito, el conocimiento de los negocios y una gran educación moral en los obreros. Debido a esto, sin duda, esta forma de retribución no ha tenido extensa aplicación, y sólo se practica cuando se trata de obreros de superior categoría, que tienen cierta independencia de acción, y de cuya devoción y prudencia depende el resultado de la empresa, como sucede con los directores de casas de comercio, con los directores técnicos, con los jefes de radio en la venta de los grandes almacenes, con los capitanes de buques, etc.

La forma más perfecta de la participación del operario en el beneficio de la empresa es la llamada «*sociedad de trabajos*» (*industrial parteneship*). En ella los obreros re-

ciben como tales, un salario y una participación en el beneficio; pero, como al propio tiempo van convirtiendo ésta en una participación en la empresa, llegan a ser copropietarios de ella, y como tales perciben otra cuota en el beneficio. En este caso, por la doble cualidad que tiene el operario de obrero y de copropietario, el vínculo que liga a éste al éxito económico del negocio es más estrecho. Se comprende, pues, que haya habido entusiastas defensores de este sistema, en el cual ven el medio más eficaz de poner fin a la deplorable oposición de clases que separa a empresarios y a obreros. Sin embargo, ante el frío examen se desvanecen muchas de estas halagüeñas esperanzas. Si, como hemos visto, la introducción de la forma, tan sencilla en sí, de la participación en el beneficio, encuentra obstáculos serios, ¿qué hemos de decir de un modo en que a las dificultades propias de aquella manera de retribución se añaden las que proceden del peligro que corre el operario de ver su participación en la empresa comprometida en caso de pérdidas?

c) *Los elementos determinantes del salario.*

§ 20.—Antes de exponer la doctrina referente a los momentos determinantes del salario, conviene fijar el concepto de «*altura* del salario». Distingamos primero la altura absoluta de la relativa. El salario es alto *absolutamente* cuando una cantidad de trabajo encuentra en él una retribución elevada; el salario es alto *relativamente* cuando la parte de producto del trabajo que al operario corresponde es grande en proporción a la que pertenece al capitalista o empresario. En condiciones de producción escasa, el salario puede ser relativamente bajo.

La estimación del salario puede ser hecha: o conside-

rando la *suma de DINERO* que el obrero recibe, o la *suma de UTILIDAD* que puede procurarse con aquél—salario *nominal* y salario *real*.

Sólo el salario real proporciona el conocimiento exacto de la condición económica del trabajador.

Únicamente podrán compararse los diversos salarios, en diferentes mercados o en épocas distintas, sirviéndose de los salarios reales. Para el operario, la «altura del salario» es la relación entre su importe y el esfuerzo que el trabajo correspondiente a él requiere; para el empresario, es la relación entre dicho importe y el servicio que el trabajo realizado por el obrero representa.

Recuérdese que hemos dicho que el «salario del trabajo» puede considerarse como el precio de la *mercancía-trabajo*. Por consiguiente, los elementos determinantes del precio de los productos en general son también los determinantes del salario. Como en la teoría del precio se parte de la doble hipótesis: *a*) que en la discusión de él los individuos se guían únicamente por consideraciones de propio interés, por motivos egoístas, procurando asegurarse una contraprestación máxima; y *b*) que en esta discusión, los que en ella intervienen tienen plena libertad de movimientos. Así también, en lo que concierne a la determinación del precio de la *mercancía-trabajo*, se parte del doble supuesto: *a*) que el operario trata de *vender*, y el empresario trata de *comprar* el uso de la fuerza-trabajo en las mejores condiciones posibles; y *b*) que también aquí los sujetos que discuten tienen completa libertad para contratar. Sin embargo, preciso es confesar que ni el uno ni el otro de los supuestos responde a la realidad de las cosas. No se puede sostener en absoluto que en la determinación del salario domine exclusivamente el interés individual, en cuanto que, como en otras esferas económicas

sucede, también aquí influyen motivos morales, cuales el amor al prójimo, el sentimiento de lo justo, de lo equitativo, del deber y hasta la costumbre. Tampoco puede afirmarse en absoluto que exista plena libertad en la determinación de las condiciones del trabajo, puesto que la ley pone límites a esta libertad, como, por ejemplo, en lo que respecta al empleo de las mujeres y de los niños, y la prohibición del pago del salario en especies. La ley establece estas limitaciones precisamente porque la mercancía-trabajo tiene la particularidad de que es *inseparable de la persona de su vendedor*, y la experiencia ha demostrado que, dejando libre absolutamente la discusión del precio de aquélla, se expone a peligros la persona del vendedor, o sea el operario. Puede suceder que la medida del salario se determine, no tanto por el interés individual, cuanto por motivos morales o por la costumbre, y que no sea resultado de una verdadera y próxima determinación del precio; pero regularmente el salario resulta de una lucha por el precio, dominada únicamente por motivos de interés individual.

§ 21.—El COSTE DE PRODUCCIÓN *del trabajo*.—Para el operario, el «*coste de producción del trabajo*» es el principal elemento determinante del salario. Éste fija el *límite mismo por bajo del cual el salario no puede de un modo duradero descender*. Siendo el trabajo despliegue de energía (fuerza de trabajo, *Arbeitskraft*) personal, el coste de producción del trabajo será el coste de producción del obrero (mejor *de su energía*). El coste comprende *lo necesario para la manutención del operario y de su familia, según su clase, y en relación con el pueblo en que vive*. Y este gasto dependerá, esencialmente, del tenor de vida ordinario, del número medio de los miembros de la familia y de los precios de los artículos de manutención. En donde las

mujeres y los muchachos ganan algo con su trabajo, no será preciso que el salario del obrero cabeza de familia cubra todas las necesidades de la misma, y entonces puede ser menor que el coste de la subsistencia.

En el coste de producción deben entrar también los gastos de la subsistencia del operario durante el tiempo en que por las condiciones del mercado de trabajo, o por enfermedad, o por vejez, no pueda dedicarse a su oficio. Del mismo modo deben entrar en el coste de producción del trabajo los gastos necesarios para el aprendizaje, y en general los gastos de «formación» (*Bildung*) del obrero hasta que se encuentre en edad de trabajar. Ciertamente que éste no indemnizará a sus padres de dichos gastos; pero a su vez encontrará en su salario lo necesario para la educación, crianza e instrucción (formación) de sus hijos. ENGEL, en su libro *El precio del trabajo*, ha hecho un análisis exacto del «costo de producción» de este factor cooperante de la industria. Divide la vida del hombre en tres períodos: dos improductivos y uno productivo. «En nuestras latitudes, y dadas nuestras costumbres—dice,— el primer período improductivo comprende, para el mayor número, desde el nacimiento hasta los quince años cumplidos (período de la *juventud*): en el décimosexto año comienza el período productivo (período del *trabajo*), que llega hasta los sesenta y cinco años, durando, por lo tanto, cincuenta años: con el año sexagésimoquinto se inicia el segundo período improductivo (período de la *vejez*).»

Sólo durante el período productivo puede el hombre vivir con el producto de su trabajo. En el período de la juventud necesita absolutamente de la asistencia de otros, y en el de la vejez vive con los ahorros del trabajo realizado durante el período productivo. ENGEL considera

en el costo de producción cuatro factores principales: 1) la reconstitución del capital de «formación» (crianza, educación e instrucción), empleado en el período de la juventud o de «aprendizaje»; 2) gastos de conservación de la vida y de la fuerza de trabajo durante el período de trabajo; 3) gastos de conservación de la existencia en el período de vejez; 4) coste de la sepultura. El costo de producción del trabajo será tanto mayor cuanto más grandes sean los gastos necesarios para adquirir la aptitud requerida en un trabajo dado, cuanto mayor sea el tiempo preciso para la formación del obrero y cuanto más importantes sean los gastos de conservación de la fuerza de trabajo y mayor el peligro a que exponga el ejercicio de la profesión la salud y la vida del operario. ENGEL estima el coste total del trabajo actual en 282 thalers por año para el trabajador que recibe la instrucción elemental común, en 619 para el que recibe la media y en 918 para el que recibe la académica. Según BRENTANO, el coste de producción del trabajo, abstracción hecha de lo que es necesario para la manutención conforme a su clase del obrero y de su familia, equivale a seis cuotas de seguro, esto es: 1) la cuota del seguro de los gastos de educación *de los hijos*, en el caso de muerte del operario; 2) la cuota del seguro para la *vejez*; 3) la cuota del seguro de los gastos de enterramiento; 4) la cuota del seguro de *invalidez* para el trabajo; 5) la cuota del seguro para la *enfermedad*; 6) la cuota del seguro para la *falta de trabajo*. BRENTANO calcula que en *Alemania* el coste de producción del trabajo es, por término medio, de 1.038 marcos (= 1.332 pesetas) por año.

Son diversas las necesidades del obrero, según varían los hábitos de la vida, el grado de educación, el género de trabajo, etc. Del clima depende, por ejemplo, no sola-

mente la mayor o menor necesidad de habitación y vestidos, sino también la cantidad y calidad de los alimentos que son precisos al obrero. Cuanto mayor es el esfuerzo físico que la índole del trabajo exige, tanto más nutritiva debe ser la alimentación. Pero como quiera que las necesidades varían tanto de individuo a individuo, se advierten *medidas y modos especiales, determinados por las costumbres, en la satisfacción de las necesidades*. Este *tenor de vida* (LEBENSHALTUNG «*Standard of life*») no es, pues, una cantidad constante, sino variable según los lugares y los tiempos.

La gran importancia que este tenor de vida tiene para el salario depende de que el obrero, en la competencia (lucha) por el salario, trata de conservar su situación económica actual, y esto constituye una fuerza moral de resistencia grandísima. De modo que el tenor de vida determina la cantidad del salario, y ésta determina aquél. Cuando en coyunturas favorables el salario alcanza por cierto tiempo una altura superior a la necesaria para conservar el tenor de vida, puede éste mantenerse a un alto nivel, que el operario tratará, seguramente, de conservar, aun cuando se presenten circunstancias menos favorables, en cuanto lo permitan su fuerza de resistencia y la mayor o menor fuerza de la presión que obre en el sentido de la baja del salario. El límite mínimo, por bajo del cual no puede subsistir el operario, es el llamado «necesario», dentro del que al obrero no le es posible satisfacer más que las necesidades materiales y sociales, suyas y de su familia, más simples y rudimentarias. Si el salario no alcanza ni siquiera a esto, el obrero se verá reducido a recurrir a la asistencia pública o a languidecer en la miseria. Cuando el salario permanece cierto tiempo en este bajo nivel, llega a formar para las clases

ínfimas de la población operaria *hábito*, y, por consiguiente, «tenor de vida». Fijar una cantidad positiva que sea como el límite ínfimo del salario, no es posible; pero existe en un lugar y en un tiempo dado, y depende del tenor de vida.

§ 22.—«*La llamada ley ricardiana del salario.*»—La importancia del costo de producción del trabajo como momento determinante del salario aparece más clara en la teoría de RICARDO, según el cual, *el salario medio acaba por coincidir con el costo de producción*. Esta teoría, que recibe el nombre mencionado, ha ejercido durante largo tiempo una fatal influencia sobre las aspiraciones de los obreros a mejorar de condición. En estos últimos tiempos se aprecia todo el alcance de la teoría ricardiana, por cuanto que LASSALLE la ha tomado como punto de partida del movimiento por él producido.

Según RICARDO, el precio del trabajo, como el de cualquiera otra mercancía, se determina por el coste de producción, o sea por el precio *natural* del trabajo, en oposición a su precio *corriente*, que depende de la oferta y de la demanda. «El precio *natural* del trabajo es lo indispensable para que todos los operarios en general *puedan vivir y perpetuar su especie* sin aumento ni disminución.» «El precio *corriente* es lo que realmente se paga como resultante natural de la relación entre la oferta y la demanda. Cuando el precio corriente del trabajo supera a su precio natural, la condición del obrero es satisfactoria y feliz, puede disponer de mayor cantidad de cosas necesarias y útiles para la vida, y alimentar una familia numerosa y prosperar. Cuando, por el contrario, el impulso a la procreación, que aumenta los salarios altos, determina el número de los trabajadores, los salarios descienden de nuevo hasta su precio natural, y alguna vez, por efecto

de reacción, desciende por bajo de dicho nivel. En cuanto el precio corriente del trabajo llega a este punto, la condición del obrero es sumamente mísera. Sólo después que las privaciones han diezclado su número, la demanda de trabajo vuelve a aumentar y el precio corriente recobra su nivel anterior, y el operario torna a colocarse en aquellas condiciones de bienestar medio que el salario natural consiente.»

Para formar recto juicio de la teoría ricardiana, es preciso notar primero si los principios en que se funda RICARDO tienen carácter de verdaderas leyes económicas. Únicamente sucede esto si el fenómeno a que se refiere se verifica siempre y necesariamente. Por de pronto, el primero de los principios en que se apoya RICARDO (salarios altos, aumento de población, mayor oferta de trabajo, rebaja de salarios) presupone un hecho que *no debe verificarse necesariamente*: presupone que *mientras la población crece, la demanda de trabajo permanezca la misma, o a lo menos no aumente en la misma proporción en que lo verifique la población*. Fuera de estos casos *no se producirá ninguna mayor demanda de trabajo, y, por consiguiente, ninguna rebaja de salario tampoco*. Pero, aparte de esto, no es posible asegurar que el mejoramiento de las condiciones económicas de los obreros debe necesariamente dar lugar a una mayor procreación. Precisamente cuando, merced a mejores circunstancias, el salario alcanza una alta medida, ganan terreno en la clase operaria las ideas de la media y de la elevada, según las cuales no se debe pensar en el matrimonio mientras no se pueda disponer de ingresos bastantes para mantener una familia; y una vez contraído, no es prudente procrear hijos cuando no hay posibilidad de alimentarlos y educarlos en armonía con la posición que ocupan los padres. Si, por consiguiente, los sa-

larios altos no producen la necesaria consecuencia del aumento de la población obrera, los principios ricardianos no contienen una ley económica, no son más que la expresión de un *hecho que puede producirse, pero que puede también no ocurrir*. Con razón se reclaman para los trabajadores los medios necesarios para mejorar su condición; pero al mismo tiempo es preciso no perder de vista que la aplicación de estos medios supone una gran fuerza moral, un grado de inteligencia y un dominio de las propias pasiones, que difícilmente puede encontrarse en los que sólo con tales medios logran elevarse a una mejor condición económica. Tampoco la segunda parte de la teoría de RICARDO (salarios bajos, disminución de población, menor oferta de fuerzas de trabajo, aumento de salario) enuncia un hecho que deba producirse *necesariamente*. Únicamente cuando el salario *natural* corresponda al tenor de vida ínfimo, una baja ulterior del salario determinará tal miseria, que llegará a diezmar la población obrera; pero cuando aquél pueda permitir una restricción de las necesidades, sin que la existencia física se vea comprometida, la disminución del salario no conducirá necesariamente a la disminución de la población, también puede suceder que a la larga la población obrera se habitúe a este tenor de vida inferior y se extinga en ella el deseo de volver al tenor de vida primitivo.

La misma oscilación que, según la teoría ricardiana, experimenta el salario corriente en relación con el natural—tenor de vida,—no excluye la posibilidad de variación del primero. Los hechos demuestran incontestablemente que se eleva. Con esto la ley ricardiana, «férrea y cruel del salario,» pierde su carácter terrible para los trabajadores. Cruel y terrible sería verdaderamente esta ley si significara que el salario permanece durante largo tiempo en el

límite mínimo de los medios estrictamente necesarios, según los hábitos del país, para poder vivir y procrear (LASSALLE).

§ 23.—*Los precios de los medios de subsistencia.*—El segundo elemento determinante del salario es para el obrero, de un modo análogo al valor en cambio del instrumento de pago en la determinación del precio de las demás mercancías, el precio de todos los bienes que constituyen los medios de existencia. Cuando éste disminuye, puede también disminuir el salario; pero cuando el precio de los medios de subsistencia aumenta, también el salario debe, en correspondencia con dicho aumento, crecer, para que no sobrevenga una perturbación en la condición económica del operario. Si las bajas de los precios de los objetos que el obrero necesita coinciden con una mayor demanda de brazos, el salario podrá mantenerse a la misma altura, y el trabajador se encontrará en ocasión de mejorar su subsistencia o de hacer ahorros. Mas si el encarecimiento de los bienes no va acompañado de la posibilidad para el operario de obtener mayor retribución, entonces se verá obligado a ser muy parco en la adquisición de medios de subsistencia. Y si estaba ya reducido a aquel minimum, que apenas le bastaba para vivir, la carestía de los artículos de primera necesidad conducirá en vía recta a la pobreza, a la miseria, a la mayor mortalidad, y, por lo tanto, a la oferta menor de trabajo, que a la larga ha de producir un aumento en el salario. Es de advertir que para que la carestía de los medios produzcan estas consecuencias, se necesita que tal fenómeno sea *persistente* y duradero; las variaciones de precio momentáneas, o no ejercitan influencia alguna sobre los salarios, o bien dan lugar a consecuencias contrarias. Así, por ejemplo, una breve carestía, ocasionada por mala cosecha, tenderá no aumentar, sino a dismi-

nuir los salarios, porque, de un lado, crecerá la oferta de trabajo, puesto que muchos que antes no trabajaban, o trabajaban menos, se verán obligados a ello, y de otro, disminuirá al mismo tiempo la demanda de brazos, pues que, por efecto de la carestía, multitud de personas habrán de restringir el consumo de servicios o de bienes.

Las variaciones en los valores en cambio del instrumento legal de pago ejercen una acción inversa a la que hemos notado en las de los más importantes medios de subsistencia. Cuando el valor en cambio de la moneda disminuye, aumenta el precio de los salarios; y, por el contrario, cuando aumenta aquél, disminuye éste. Si, por lo tanto, el «salario en *dinero*» permanece el mismo al par que ocurre una disminución en el valor en cambio de la moneda, la condición económica del operario empeorará; si se produce un aumento, mejorará. Si, por ejemplo, siendo instrumento legal de pago en un país el papel moneda, se verifica una depreciación de ella, quedando invariables los salarios, empeorará la condición del operario; pero la acción de la depreciación de la moneda sobre los salarios se hará sentir sólo lentamente, en cuanto que los precios de los bienes de que el obrero necesita, como la habitación, los alimentos y vestidos, producidos en el país, permanecen durante largo tiempo sin resentirse por la depreciación del medio legal de pago.

§ 24.—*El valor en uso del trabajo.*—Para el comprador de trabajo o *dador* del mismo (empresario), el momento determinante del salario de más importancia es el *valor en uso del trabajo*. Esta cualidad indica el *límite máximo* del salario, como el coste de producción representa el *límite mínimo*. Cuanto mayor es el valor en uso que el trabajo tiene para el empresario, tanto más alto será el salario que podrá pagar; y viceversa, cuanto más pequeño es

el valor en uso del trabajo, tanto más bajo llegará a ser el salario.

El límite máximo del salario procede, invariablemente, del *producto* mismo del trabajo. Pero como el salario no consiste en una parte del producto bruto, sino en una *suma* de dinero, sólo el precio en venta de los bienes que produce el operario, deducidos los demás gastos, determina la altura de la retribución del obrero.

En estas proposiciones se sobrentiende que el valor en uso del trabajo influye sobre el salario en el sentido de que cuanto mayor es el valor en uso del trabajo, *tanto más alto puede ser el salario*, y que éste *no puede ser mayor que el valor en uso del trabajo*. THUENEN se propuso, dado el valor en uso, y en su consecuencia el resultado del trabajo, determinar *cuál debe ser el salario*. Parte del principio que, en una gran empresa de producción, deben, racionalmente, emplearse tantos operarios cuantos sean necesarios para obtener el beneficio neto máximo. «Interesando al empresario — dice — aumentar el número de los obreros *hasta que por cada operario corresponda un mayor beneficio*, este aumento encuentra su límite en el punto a partir del cual el mayor producto obtenido con el último obrero empleado es absorbido por el salario que se le paga: por donde también el salario será igual al mayor producto que se saca del trabajo del último operario empleado... Luego el salario que éste recibe *debe ser el salario normal para todos los de habilidad igual*, no pudiendo suceder que por servicios iguales se paguen salarios desiguales.»

THUENEN ha ideado la regla: «*En una gran hacienda de producción, el salario es igual al producto mayor que se obtiene del último operario empleado.*»

§ 25.—El *segundo* elemento determinante del salario

para los *compradores* de trabajo «es su *poder de adquisición* («solvabilidad» *Zahlungsfähigkeit*)».

Los empresarios pagan los salarios con los capitales propios o con los obtenidos a crédito. El salario que exponen, se le reembolsan los compradores de los productos, y en último término los *consumidores*. El empresario, pues, en tanto proporciona trabajo a los operarios en cuanto sus productos son objeto de demanda: cuando ésta disminuye o falta se restringirá o detendrá la producción. Por consiguiente, *de los consumidores parte la demanda de operarios, y de su poder de adquisición depende la cantidad de capitales que se dedica al pago del trabajo*. El capital de los empresarios no es, según la gráfica expresión de ROSCHER, sino el depósito intermedio de donde salen los salarios de los obreros, el cual ha de ser reconstituído por los compradores de los productos.

Como el poder de adquisición de los consumidores depende de sus ingresos, su capacidad de adquisición dependerá *de la entidad de la entrada social*.

Esta suma de capitales *no es una cantidad fija* establecida al principio de la producción; de modo que la cantidad de salarios que deba pagarse no puede variar.

Es verdad que el llamado «fondo de salario» es en momentos dados una cantidad *determinada*, pero no una cantidad *predeterminada*, y que en aquel momento el salario medio equivale al cociente del referido fondo dividido por el número de operarios asalariados. Mas como el total importe de este capital dedicado a la adquisición de trabajo no se conoce, aun cuando se sepa el número de obreros no se puede con semejante operación aritmética obtener la medida media del salario. El fondo de salarios de un momento determinado no se puede señalar más que sumando todos los salarios que en aquella ocasión se

paguen efectivamente. El pago de salarios más altos por los empresarios depende de que quieran o puedan contentarse con un beneficio menor, o del convencimiento que tengan de que los consumidores de productos estén dispuestos a adquirirlos a un precio mayor. No concurriendo estas condiciones, los empresarios no dedicarán a la adquisición de trabajo cantidades de capitales más grandes, y, por tanto, la medida media de los salarios dependerá siempre de la suma de capitales que los empresarios dediquen a la adquisición del trabajo: sólo que esta suma no está inmutablemente predeterminada desde el principio del período de la producción, sino que puede variar durante ella. Como los empresarios se hallen dispuestos a pagar mayores salarios, en tanto se encontrarán en situación de hacerlo, en cuanto que puedan destinar a la retribución del trabajo una porción más considerable de sus medios y obtener más fácilmente crédito.

La cantidad mayor o menor que del ingreso social se destina en un país dado al pago de salarios, depende esencialmente de la dirección de los consumos y de la forma de su producción. La naturaleza de los consumos se amolda especialmente a la manera como la entrada social se reparte. Donde los consumos consisten en bienes cuya producción exige mucho trabajo humano, la parte del ingreso social destinada a retribuir dicho elemento industrial debe ser mucho mayor que en el lugar en que el consumo sea de productos, en la formación de los cuales toma parte más grande la naturaleza y el capital.

Una elevación general de los salarios, determinante de un encarecimiento de los precios, habrá de producir el efecto de disminuir la demanda de productos, y, por lo tanto de trabajo de parte de los consumidores que no son obreros. Pero, en cambio, determina una mayor demanda

de productos del lado de los operarios que, con salarios mayores, sienten el estímulo de aumentar la cantidad de sus gastos.

Los obreros son también consumidores, y, por lo mismo, de su capacidad de adquisición (solvabilidad) depende asimismo la mayor o menor demanda de brazos.

§ 26.—*La competencia en la oferta y en la demanda.*— Si el valor en uso del trabajo y la capacidad de adquisición (solvabilidad) de los dadores del mismo significan el *límite máximo*, y el costo de producción determina el *límite mínimo*, entre estos *dos límites*, el salario se fija por la concurrencia de los *compradores* y de los *vendedores* de trabajo.

La medida del salario resulta de que, en un determinado mercado y en un momento dado, un cierto número de empresarios buscan obreros, y un cierto número de éstos solicitan salario. Pero, fuera de los contratos de obra concluidos, en los cuales se equilibra la oferta con la demanda, puede haber otras ofertas y otras demandas en cantidad y en medida de salarios muy diversas, sin que por eso se llegue a un acuerdo, y, por tanto, a una medida de salarios determinada. Cuando la competencia de los que solicitan operarios es mayor que la de los que solicitan salarios, esta retribución se acerca a su *límite máximo*; en el caso contrario, se acerca a su *límite mínimo*. Entre el salario y la demanda de obreros existe esta relación: los salarios altos tienden a disminuir el pedido de obreros, y los salarios bajos tienden a aumentarle. La *demanda* de trabajadores (de fuerzas de trabajo) aumenta o disminuye con el aumento o disminución del valor en uso del trabajo y del poder de adquisición (solvabilidad) de sus compradores, y, por lo tanto, con el aumento o disminución de la porción de capital nacional que se dedica a la adqui-

sición de trabajo: la *oferta* de operarios (de fuerzas de trabajo) depende del número de los que la piden y de su disposición para la obra a que se destinan. La entidad del salario influye sobre el número de operarios y sobre su aptitud para trabajar, puesto que el tenor de vida a que pueden alcanzar, por efecto de los salarios estrictos, durante largo tiempo, aumenta su fuerza de trabajo, alarga el período de labor, disminuye la mortalidad de los obreros y de sus hijos, mientras que un tenor de vida bajo produce contrarios efectos.

Es, pues, evidente que si los salarios altos en un período largo hacen hoy aumentar la oferta de fuerza de trabajo, mucho más se acentuará esto en lo porvenir, porque el tenor de vida superior producirá el necesario resultado de acelerar la época de contraer matrimonio y de multiplicar la prole. Sin embargo, esta correlación entre un tenor de vida desahogado y el aumento del número de operarios no es un *hecho necesario*, por cuanto como hemos notado, no es infrecuente que la existencia cómoda y segura tenga por resultado hacer a los operarios más previsores por lo que respecta a la fundación de una familia y a la procreación. También puede darse el caso de la disminución de la oferta de fuerza de trabajo ocasionada por la emigración, la enfermedad o la guerra.

En la lucha entre *dadores* de trabajo y operarios, que determina la medida del salario, el obrero *aislado* se encuentra en condiciones marcadamente inferiores a las de los empresarios o patronos. La razón de este fenómeno debe buscarse en el carácter especial, ya apreciado, de la mercancía-trabajo, o sea en su inseparabilidad de la persona de su vendedor, y en el hecho de ser el operario pobre. Esto hace que la oferta de fuerza de trabajo se produzca por modo más opresor que la demanda, atendi-

do a que el operario, como todo el que vive solamente de su trabajo, cuando éste le falta sufrirá seguramente el hambre, encontrándose, por lo tanto, constreñido por las condiciones que se le imponen, sin poder esperar a que lleguen mejores tiempos; mientras que los empresarios, aun cuando, faltándoles obreros, experimenten grandes pérdidas, pueden vivir durante cierto tiempo con el capital.

Ciertamente que alguna influencia ejercita sobre el precio de la retribución la competencia de los empresarios; pero regularmente no se verifica una gran concurrencia para el acaparamiento de operarios, porque, dado el pequeño número de patronos, comparado con el de obreros, es fácil una inteligencia para no agravar el perjuicio que les resultaría de dicha competencia. Por otra parte, la oferta incondicional de la propia fuerza de trabajo, a que se ven obligados los obreros, es causa de que no puedan proporcionar su oferta a la demanda que hacen los empresarios. A los obreros no les es posible, cuando la demanda disminuye, disminuir en proporción la oferta de trabajo para mantener el salario en el mismo nivel. En cuanto al remedio de la emigración, que sería verdaderamente de pronto efecto, no se puede aplicar sino con mucha dificultad y en medida restringida, porque exige gastos considerables. Hasta el mismo recurso que alcanzaría a aminorar la oferta de brazos en lo porvenir, o sea la prudencia en la procreación, es de aplicación difícil, puesto que requiere instrucción muy difundida, vivo sentimiento en el operario de los deberes que tiene para con sus compañeros, y la certidumbre de que los efectos de la propia continencia no se vean frustrados por la incontinencia de los demás. Queda, pues, el agente más eficaz, cuanto más terrible, aquel que por encima de la voluntad

de los obreros disminuye la oferta de trabajo: el medio de la mortalidad.

En la formación de este exceso de población por efecto de las respectivas extensiones y contracciones de la producción, ve MARX «una ley propia de la forma capitalística de la industria».

§ 27.—*Las condiciones de los obreros y las cajas de socorros.*—Las consideraciones anteriores demuestran cómo en el actual régimen económico, fundado sobre el sistema económico-privado de la libre concurrencia, no existe ninguna «ley férrea» que logre mantener el salario en proporción con los medios de subsistencia estrictamente necesarios, y ningún fondo de salario fijo opone un límite insuperable al aumento de esta retribución. Al mismo tiempo resulta que el duradero aumento de los salarios encuentra un grande obstáculo en el hecho de que los operarios *aislados* se colocan, en la lucha para el precio del trabajo, enfrente de los empresarios, en condiciones desfavorables, en cuanto la mercancía-trabajo que ofrecen es inseparable de su persona y ordinariamente son pobres. Por eso, lo primero a que deben atender los obreros es a procurar que cese esa inferioridad de situación. Es un medio eficaz para lograrlo el de *salir del aislamiento* por medio de *coaliciones*. Mediante un sistema de asociaciones extensamente ramificado, pueden conocer las variaciones que suceden en las condiciones del mercado de trabajo; con oportunos subsidios para gastos de viaje, las asociaciones facilitan el transporte de las fuerzas de trabajo, obteniendo así, en cuanto sea posible, que en los varios mercados de trabajo la oferta corresponda mejor a la demanda; en caso de general disminución de la demanda de operarios, pueden éstos, organizados en sociedad, aminorar la oferta, manteniendo con recursos facilitados

por las asociaciones una parte de los obreros para que no trabajen, o bien disminuyendo la duración de las labores o promoviendo la emigración; finalmente, absteniéndose del matrimonio—formando asociaciones con este fin,—lograrán los operarios regular la oferta de fuerzas de trabajo para lo futuro.

Este medio, que los operarios encuentran en la coalición para mejorar la situación económica, se recomienda además por la circunstancia de que se funda sobre la *iniciativa individual (self help)*, no aminora la libertad ni la responsabilidad del obrero y está dentro de la organización económica actual.

La condición económica del trabajador depende no sólo de la *altura* del salario, sino también de la *seguridad* de la ocupación. Cuando el operario se encuentra en continuo peligro de verse, sin culpa suya, falto de pan, a consecuencia de las vicisitudes de la producción, necesariamente habrá de relajarse en él el propósito de asegurar por medio del trabajo y de la previsión su suerte y la de su familia, y difícilmente sucederá que el obrero, angustiado por la asidua preocupación de lo porvenir, permanezca en aquella adhesión a su país y en aquel respeto a las instituciones patrias, que, si son de suma importancia para el Estado, se presentan como condiciones esenciales para que pueda aquél disfrutar de las conquistas de la civilización. Por medio de un bien entendido sistema de *seguros obreros* puede ponerse remedio a la inseguridad de la situación de esta clase social. El seguro ha de comprender los casos de *falta de trabajo, enfermedad, invalidación, ancianidad, muerte, mantenimiento y educación de los hijos, y gastos de enterramiento*. El importe del salario debe ser suficiente para que con él pueda atenderse además a la subsistencia adecuada a su estado del obrero

y de su familia, y las cuotas o premios de todos los seguros mencionados; porque si el salario no alcanza a esto, si le falta al operario el trabajo por causa de enfermedad o de vejez, habrá de ponerse bajo el amparo de la beneficencia pública o privada, y entonces la sociedad tendrá que soportar una parte del coste de producción del trabajo, en beneficio de los empresarios, cuyas ganancias aumentarán en consecuencia, o en el de los consumidores, que pagarán a menor precio que el que corresponda por razón de los gastos de producción de los medios de que hagan uso.

d) *El «salario natural».*

§ 28.—Los elementos determinantes del salario procederán: de una parte, de la *altura* a que *deba* mantenerse el salario para que el operario pueda vivir; y de otra, de cuál debe sostenerse para que el empresario se vea en la imposibilidad de dar trabajo a otros obreros. Pero dichos elementos no alcanzan a explicar cuál debe ser la altura del salario *para que responda a las exigencias de la justicia* o para que, según la terminología de THUENEN, exista un «salario natural». Este pensador intentó, mediante un atento análisis científico, determinar el llamado «salario natural». En su opinión, la medida justa del salario no corresponde al principio de que el salario se fija por la competencia entre los trabajadores, por la relación entre la oferta y la demanda de trabajo. Según THUENEN, aquí «se ha confundido el hecho con su explicación, el fenómeno con la esencia del fenómeno mismo.» Tampoco podría reconocer que el salario natural fuera lo que pretendió RICARDO, esto es, la suma de medios estrictamente *necesarios* para mantener al operario y su familia, pero con los

que no puede progresar económicamente. THUENEN admite que este salario responde a la realidad; añade, sin embargo: «al argüir el obrero que esto que sucede es una injusticia, la pretendida ley pierde toda consistencia y se hace necesario demostrar que está conforme con la razón». Y como la mezquindad del salario que el operario recibe en todas partes depende, en su modo de entender, de que «los capitalistas y los empresarios toman para sí una parte demasiado grande de lo que el obrero produce», se pregunta: «¿según qué ley el producto del trabajo ha de repartirse entre los artesanos y los propietarios de la tierra?» Y como THUENEN discurre en la hipótesis de que tierras de igual calidad estén a la libre e ilimitada disposición de todos, y, por tanto, no exista renta de la tierra (lo cual en un *Estado aislado* ocurre en los extremos de la última zona), y que «no debe deducirse en la distribución del producto, ningún beneficio de empresa ni ningún salario de administración», el problema se convierte en este otro: «¿cuál es la porción natural que toca al capitalista y al operario en el producto del trabajo?» Al resolver este problema, da por supuesto que la población obrera permanezca la misma, y que se equilibren la demanda y la oferta de trabajo, y, por lo tanto, su relación no entra como factor en la determinación del importe del salario. Todo esto supuesto, deduce THUENEN que, determinada la parte del producto que corresponde al operario, tendremos determinada la que pertenece al capitalista; y, a la inversa, establecida la medida natural del interés del capitalista, habremos determinado asimismo la del salario del obrero. Y como debe llamarse *natural*, conforme con la naturaleza, aquel *salario* y aquel *interés* mediante los cuales el operario y el capitalista participan en la distribución del producto en la proporción en que su trabajo y su capital han

concurrido a la producción, el problema se resuelve además en este otro: distinguir, en el producto resultante de una cierta cantidad de trabajo y del empleo de una porción dada de capital, la parte que se debe al uno y al otro. El problema, según THUENEN, estará resuelto y se encontrará la medida natural del salario «cuando el trabajo asalariado reciba una remuneración igual a la que obtuvo el trabajo consagrado a la formación del capital».

A través de un razonamiento complicado y relleno de cálculos matemáticos, THUENEN concluye en la célebre fórmula, expresión del salario natural:

$$\text{Salario natural} = \sqrt{ap}$$

En la que p es el producto del trabajo de un operario que se vale de un capital, y a es la suma de medios de subsistencia necesarios para una familia obrera que debe alimentar y educar dos hijos hasta la virilidad. Traducida al lenguaje ordinario la fórmula de THUENEN, quiere decir que «el salario natural se obtiene multiplicando el gasto del operario por el resultado de su trabajo y extrayendo la raíz cuadrada del producto». Y como

$$\frac{a}{\sqrt{ap}} = \frac{\sqrt{ap}}{p}, \text{ o sea } a : \sqrt{ap} :: \sqrt{ap} : p,$$

el salario natural viene a ser la *medida proporcional* entre el gasto del obrero y el producto de su trabajo, o lo que es igual, el salario supera al gasto cuanto el resultado del trabajo supera al salario. Este salario no procede, pues, de la relación entre la demanda y la oferta, no es proporcionado a las necesidades del operario. Depende únicamente de la libre voluntad del obrero, el cual, o puede buscar el trabajo asalariado que procura a su obra la retribución

más alta, o cultivar por su cuenta la tierra que se supone se encuentra a su disposición. Esta libertad del operario hace que esté en interés del capitalista pagar el salario natural, porque de otro modo los obreros abandonarían el trabajo y, cultivando la tierra, se procurarían un ingreso igual por lo menos al salario natural.

Para pronunciar juicio decisivo acerca de la teoría de THUENEN, se necesita saber el dato de que THUENEN parte para deducir su fórmula. Aquí el punto decisivo, como advierte HELFERICH, es «si la parte que el capital tiene en el producto y la que corresponde al trabajo *pueden realmente reducirse a la misma expresión*». Mientras HELFERICH, de acuerdo con THUENEN, resuelve afirmativamente la cuestión, KNIES opina de modo contrario completamente, en mi entender con toda razón. Si, por lo tanto, el dato inicial de la fórmula de THUENEN

$$\text{Salario natural} = \sqrt{a p}$$

no puede admitirse como constante, habrá de concluirse que no ha llegado a determinar el salario natural, aquel salario que procura al operario una retribución correspondiente a la parte que toma en la formación del producto. Efectivamente, el problema de determinar exactamente la porción del producto correspondiente a los diversos factores de la producción, y de proporcionar exactamente a tal cooperación su retribución, es insoluble.

Elementos distintos *cualitativamente*, como son la cooperación del factor natural (tierra) del capital, del trabajo en la formación de un producto, y en el trabajo la cooperación de la labor espiritual y de la material, no pueden reducirse a una misma expresión, como han pretendido THUENEN, MARX y otros, representando su diferencia cualitativa y específica por cantidades de un solo factor de la

producción, tomado como medio común (mediante cantidades diversas de trabajo manual o duraciones diferentes del trabajo). Resulta, pues, que la fórmula de THUENEN no tiene un interés práctico, por cuanto es imposible determinar el salario, ni el interés ni la renta de la tierra *natural* cuando se trata de retribuciones de diversos trabajos y de distintas empresas. La importancia de las investigaciones de THUENEN, respecto al salario natural, importancia que conservan independientemente del valor de la fórmula

$$\text{Salario natural} = \sqrt{ap},$$

radica en la crítica que ha hecho de la teoría de dicha retribución del trabajo, en haber demostrado cómo la ciencia no debe contentarse con estudiar el salario en concreto, y tal cual surge de las condiciones de hecho, sino que debe proponerse la cuestión de cuál sea el salario que responda a la justicia, y cómo se logrará que se afirme en la realidad. Sea o no acertada la fórmula

$$\text{Salario natural} = \sqrt{ap},$$

el concepto por ella expresado, de que el salario del obrero *debe ser referido al producto de su trabajo*, quedará siempre como algo de importancia grandísima. El mismo THUENEN lo ha advertido, cuando dice: «Todos los inconvenientes que afectan al estado social de Europa desaparecerán cuando el salario sea igual a \sqrt{ap} . Entonces el salario del obrero es proporcional a sus productos, mientras que en las circunstancias actuales es independiente de aquél. *En la separación del obrero del producto de su labor está el origen del mal...* Que el salario \sqrt{ap} sea posible en las condiciones actuales de la sociedad europea, y en cuáles llegará a efectuarse, no resulta de nuestra in-

vestigación.» Y aunque la repetida fórmula no pueda en la práctica servir directamente para establecer un tipo determinado de salario, la conclusión de *que debe aumentar proporcionalmente al crecimiento del producto del trabajo, o sea que la retribución del trabajo debe ser, directamente, proporcional a su productividad*, tiene siempre una alta importancia.

e) *Diversidad del salario en las diferentes especies de trabajo, y su equiparación.*

§ 29.—Los indicados elementos, determinantes del salario para el obrero y para el empresario, varían según los tiempos y los lugares y el género de trabajo, y concurren a su determinación en grados diversos. En las consideraciones anteriores hemos prescindido del género de trabajos: el concepto del salario lo referimos a la labor del obrero en general. Pero en la realidad, este trabajo medio abstracto no se encuentra; se presenta, por el contrario, una variedad concreta de labores, cada una de las cuales ofrece caracteres especiales y requiere diferentes condiciones para su desarrollo.

La población obrera se compone de clases distintas, en las que los obreros que a cada una de ellas pertenecen se encuentran, a igualdad de salario, en una condición económica substancialmente la misma. Sobre esta base, los varios grupos de operarios se habitúan a un determinado gasto, que es distinto para las diferentes clases.

La importancia del tenor de vida en la lucha de los obreros contra la baja de los salarios, depende de que en tal lucha se combate por mantener sin disminución ese modo de existencia. Si una clase dada de operarios no lo-

gra que su tenor de vida no decrezca, puede suceder que se vea obligada a descender hasta el de una clase inferior, hasta que, continuando en su descenso, haya de reducirse al de la clase ínfima, consistente tan sólo en la satisfacción de las más estrictas e imprescindibles necesidades de la vida.

§ 30.—*Equiparación de los salarios en los diversos trabajos.*—Por diversa que sea la altura del salario en las distintas ramas del trabajo, se advierte una tendencia a su equiparación, en el sentido de que se proporciona a la distinta penalidad que el diverso trabajo impone a los trabajadores. En efecto, supongamos que un trabajo determinado obtenga una retribución superior a la que corresponde a la pena que ocasiona en comparación con otros; la oferta de trabajadores en él aumentará, hasta que la retribución no descienda al grado correspondiente a la pena. Viceversa: supongamos que un cierto trabajo sea retribuido en una medida inferior a la correspondiente al esfuerzo penoso; la oferta de fuerzas de trabajo en dicha labor disminuirá, hasta que el salario no se adecúe a la pena.

No se crea, sin embargo, que esta tendencia de los salarios a igualarse no llegará a una proporcionalidad absoluta entre las retribuciones y los sacrificios del trabajo porque se oponen obstáculos insuperables. Ante todo, la base de la proporcionalidad no es un criterio objetivo: contiene un elemento subjetivo, en cuanto que la pena se siente y aprecia de un modo diverso por los distintos individuos. En efecto, la pena que acompaña al trabajo depende de la dificultad que presenta el trabajador para aprender la labor, y por tanto, del costo y de la duración del aprendizaje y del esfuerzo que para ello ha de hacer, debiendo computarse la incertidumbre del resulta-

do, la *fatiga* que el trabajo exige y los inconvenientes que le acompañan, y también la repugnancia que inspira y los peligros que ofrece para la salud y la vida del trabajador la mayor o menor restricción y constrictión personal que reclama, la mayor o menor facilidad que tiene el operario de pasar a otra tarea, la mayor o menor continuidad de la obra, etc. Es de advertir que sólo una parte de estos elementos, los que constituyen la *pena* del trabajo, como, por ejemplo, su duración y los gastos que requiere, pueden ser determinados: mientras que la dificultad que presenta el aprendizaje y la fatiga que impone su mayor o menor atracción, depende de la apreciación subjetiva, que por lo mismo varía mucho de individuo a individuo.

La proporción absoluta del salario con la pena del trabajo encuentra dificultades. En efecto; si la equiparación de los salarios en las diferentes ramas de la producción debe realizarse aumentando la oferta de fuerza de trabajo en las profesiones relativamente mejor retribuidas y disminuyendo en las peor pagadas, es preciso, para que esto se verifique, que los trabajadores puedan ante todo conocer las condiciones en que se encuentran los distintos salarios, y que puedan a voluntad aumentar o disminuir la oferta de fuerza de trabajo, esto es, abandonar un oficio para dedicarse a otro, y esto es sumamente difícil. Además, el movimiento de trabajadores de una a otra rama de la industria encuentra dificultades de hecho y de derecho. En cuanto a las primeras, hay que tener en cuenta la indiferencia y la falta de energía propia, especialmente de las clases inferiores de operarios, y su consecuencia necesaria, la preferencia por labores a que ya están habituados, aunque la retribución sea escasa, y, en la casi totalidad de los casos, la imposibilidad de sufragar los

gastos que exige el paso de una a otra tarea, como también la falta de conocimientos precisos para dedicarse a un trabajo mejor retribuido. En cuanto a los obstáculos que opone el derecho, son de tener en cuenta las restricciones impuestas por la ley a la libertad individual, por lo que se refiere a la elección de profesión y de lugar y al tiempo de su ejercicio.

Con el progreso económico de un país y con el mejoramiento de su clase operaria, especialmente cuando ésta ha logrado por medio de la asociación la defensa de sus intereses, disminuyen los obstáculos, que dependen, ya del imperfecto conocimiento del tipo de los salarios en los varios trabajos, ya de la imposibilidad de aprovecharse plenamente de las buenas ocasiones de trabajar, ya de la falta de medios y de las restricciones impuestas por la ley a la libertad de trabajo.

3) El interés del capital.

a) *Concepto y contenido del interés.*

§ 31.—Al capital, por su cooperación en la producción, corresponde una parte del producto. Esta porción es el *rédito del capital*. Cuando el capital lo emplea el mismo propietario, 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 esta concesión una retribución que se llama *interés*. Es, por lo tanto, *el interés el precio que se paga al propietario de un capital por su uso*.

Según la naturaleza de los bienes cuyo uso se cede, y según la extensión jurídica del goce de ellos, el interés toma distintos nombres. Se llama *renta* la retribución

por el uso de los bienes que no se consumen, por el que de ellos se hace, y solamente se *deterioran* y que se devuelven al propietario una vez usados. Se llama *interés* la retribución por la concesión del goce de bienes que no sólo se *usan*, sino que se *consumen*, realizado por la persona que de ellos se aprovecha. En este caso, el bien dado a *mutuo* es propiedad del *mutuatario*; al mutuante no se le devuelve la misma cosa recibida, sino una cantidad igual (*tantumden*). La especie más importante del mutuo es el préstamo de *dinero*.

La retribución que se pacta entre el capitalista y el deudor (mutuante y mutuatario) por la concesión que aquél hace a éste del uso, por determinado tiempo, de un capital, comprende ordinariamente, además de lo que corresponde al *gocce de la utilidad* del capital, otros factores. A estas prestaciones accesorias pertenecen: el *reintegro* parcial del capital cedido en goce (alquilado), que el uso deteriora y a la larga destruye (como sucede, por ejemplo, con una casa, cuyo precio de alquiler debe comprender también una determinada cuota, con la cual se provee a las reparaciones y a la formación de un fondo destinado a la reconstrucción), el reembolso, en ciertos casos, de los *gastos de administración*. Mas especialmente pertenece a las prestaciones accesorias de que venimos hablando un *premio de seguro*, por el peligro a que se expone el acreedor de perder el capital o los intereses. En el mutuo de dinero no hay que comprender cuota alguna de reintegro por el consumo, ni para la constitución de un nuevo capital, en cambio, tiene una gran influencia sobre el tipo del interés del dinero el *riesgo*, por la exposición de pérdida que tiene el acreedor. Esta parte, correspondiente al peligro de pérdida, es proporcionada al que se corre. Y la mayor o menor exposición dependerá, ante todo, de la persona

del deudor, de su honradez y solvabilidad, en el caso de crédito *real* de la seguridad que ofrece la cosa hipotecada; seguridad que puede ser muy distinta, según la cualidad del objeto que se da en garantía; depende asimismo del fin a que se destina el capital activo a préstamo, y de la forma de su empleo. En general, y en igualdad de las demás condiciones, el peligro es menor cuando el deudor destina el capital a fines productivos. En este caso también varía el peligro, según el mayor o menor riesgo que acompaña a la producción; cuando el capital se destine al consumo, el riesgo puede ser muy grande si el capital se emplea con manifiesto derroche, y muy pequeño cuando se dedica a la adquisición de bienes de goce verdadero, o a la reconstitución o aumento de las fuerzas o aptitudes del trabajador deudor. Dependerá asimismo el peligro de pérdida del capital e intereses, del grado de seguridad que el derecho ofrece, de las leyes de procedimiento, del sistema hipotecario, de las probabilidades de paz o guerra, etc.

§ 32.—*Legitimidad del interés.*—La intrínseca *legitimidad* del interés se funda en que el uso del capital procura utilidades que tienen un valor en cambio; y de aquí que el comprador del uso de aquél, satisfaciendo, mediante él, una necesidad económica, puede pagar por el uso un *interés*. Si este uso le fuera cedido gratuitamente, el usuario recibiría del propietario del capital — persona privada o Estado—una *donación*. Y como, dada la actual organización económica, es natural que todo el que en cambio conmutativo cede a otro una cosa puede pretender y recibe de ella un precio, no es menos legítimo que el capitalista pretenda y obtenga un precio por el uso que cede a otro de su capital. Si no dejara que una persona ajena se aprovechara de él, podría usarlo para fines de

producción o de consumo. Si, pues, al renunciar al servicio que puede prestarle su propio capital, hace un sacrificio, debe obtener una retribución, un *interés*. En el caso de que esto no sucediera, una gran parte de los capitales destinados hoy al préstamo para la producción permanecerían inactivos o se dedicarían a fines de consumo. Así como la dificultad de dar a los capitales un empleo remunerador debe necesariamente tener por efecto el disminuir la formación—la capitalización,—es evidente que la abolición del interés conduciría necesariamente a la ruina de la Economía social.

KNIES insiste muy particularmente, como argumento decisivo, en que el hecho de la exigencia de un precio por el *uso* del capital (*interés*) y su legitimidad tienen el mismo fundamento que el precio de la *propiedad* de los bienes materiales. SENIOR fue el primero que consideró el interés, y respectivamente el beneficio del capital, como una compensación, una indemnización por la abstención del capitalista del goce inmediato y directo de su capital. Esta teoría ha sido objeto de ataques por parte de los socialistas. Según SENIOR, la «abstinencia» no sólo es la base de la formación del capital y la causa de su renta, sino que ella, juntamente con el trabajo humano y la acción de la naturaleza, es la tercera fuerza productiva, y está, con respecto al beneficio del capital, en la misma relación que el trabajo con el salario. ROSCHER, por el contrario, dice: «El interés del capital puede considerarse como la remuneración de la abstinencia y el salario como la remuneración [de la laboriosidad.» Pero en una nota añade: «En una época de nababismo o de pauperismo, cuando unos, *sin imponerse la más mínima privación*, pueden hacer ahorros inmensos, y los otros, *con mil privaciones*, no llegan a ahorrar nada, se com-

prende que los socialistas se indignen al oír hablar *del premio de la abstinencia.*»

La legitimidad del interés ha sido durante siglos combatida por la Iglesia cristiana de la Edad Media. Lo que principalmente movía a esta institución a condenar la percepción de intereses era haber encontrado tal prohibición escrita en la Biblia, y el hecho de que en las capas inferiores de la economía de los pueblos los mutuos se contraen rara vez para fines productivos, casi siempre para la satisfacción de necesidades, para el consumo; y como la ayuda a sus semejantes es deber de un buen cristiano, no podría admitirse que ese deber se convierta en especulación. Mientras después de larga resistencia la Iglesia, rindiéndose a la opresión de las necesidades de la vida moderna, que exige el reconocimiento de la legitimidad del interés, cambia radicalmente de criterio, dicha legitimidad fue en estos últimos tiempos combatida desde otro punto de vista por los socialistas científicos (RODBERTUS, MARX, LASSALLE). Según RODBERTUS, la porción de entrada nacional que en el actual sistema de distribución de los bienes toca al capitalista se arrebatada, por efecto de una organización jurídica injusta, a los obreros, de cuyo trabajo material procede toda la riqueza del pueblo. Pero si por esto RODBERTUS niega la íntima legitimidad de la percepción del interés enfrente de los operarios, la admite a su vez por lo que respecta a los empresarios, en cuanto que éstos le pagan con el beneficio de capital y con la renta de la tierra, comprendidos en el producto neto de la industria nacional, el cual, según RODBERTUS, se debe única y propiamente al trabajador.

Las ideas de C. MARX respecto a la ilegitimidad del interés se asimilan a la teoría de RODBERTUS, y especialmente a su punto de partida, al concepto según el que

el valor de los bienes económicos es creado únicamente por el trabajo. Ya antes de ROEBERTUS, pero desde otro punto de vista, había PROUDHON combatido, si no la legitimidad del interés, al menos la de su percepción en el actual estado de progreso de la vida económica, en el que, según él, la gratuidad del uso del capital, la «gratuidad del crédito», podría obtener plena realización mediante determinada forma de Bancos populares.

b) *Elementos determinantes del interés neto.*

§ 33.—La investigación de los elementos determinantes del interés debe ser hecha ante todo en consideración a los capitales, cuya oferta puede ser aumentada *ad libitum*. La determinación del tipo de interés de estos capitales tiene tanta mayor importancia, cuanto que constituye la base para la determinación del valor de los capitales que no tienen aquella cualidad.

El interés, como precio del uso o goce de un capital, procede de la competencia o lucha por el precio entre los que ofrecen y los que demandan el uso o goce de los capitales (más brevemente, entre la *oferta* y la *demanda* de capitales). La *oferta* del uso o goce de capitales parte de los poseedores (capitalistas) que no le usan o no le hacen valer por sí mismos. Los poseedores de capitales que *pueden* hacerlos producir por sí propios, para fijar el interés por la cesión a otros de su uso o goce, tomarán por base el beneficio que los capitales darían en sus propias empresas de producción; pero como se supone que estos capitalistas *prefieren* cederlos a otros, se contentarán con un interés un tanto más pequeño que dicho beneficio; sin embargo, no podrá bajar de aquel que hubiera de obtener el capitalista si empleara por sí mismo el capital. Para los

capitalistas que no *puedan* hacer valer el instrumento económico por sí propios, ora porque se lo vedan las condiciones sociales o su profesión, o porque les falte aptitud para dirigir una empresa, o porque el capital de que dispongan no sea suficiente, como quiera que pueden emplearlo en fines de consumo, en vez de aplicarlo en propias producciones o de cederlo a otro, el interés no descenderá de aquel nivel que tiene; y cuando lo contrario suceda, dedicará su capital a los usos indicados, o a guardarlo hasta que logre un interés mayor.

De lo expuesto se deduce *que el tipo más bajo a que el interés puede descender es aquel más allá del cual el capitalista, antes que dar a préstamo su capital, prefiera servirse de él por sí mismo, o emplearlo en producción propia o en propio consumo.*

Este tipo mismo del interés no es una cantidad constante; al contrario, variará según el mayor o menor beneficio que los capitalistas puedan sacar de sus capitales empleándolos en empresas de producción propia, o según el mayor o menor atractivo que ofrezca el consumo, pero nunca bajará a cero. Para que esto sucediera, sería necesario que los capitalistas cedieran el uso o goce de sus capitales sin exigir por ellos retribución alguna, o que nadie estuviera dispuesto a pagarla, o lo que es lo mismo, que el capital llegara a carecer del más pequeño valor en uso, y entonces no habría quien se dedicara a la capitalización. De aquí, que el tipo del interés haya de compensar por lo menos la *pena* personal que su formación importa, y como esta pena puede equipararse al coste de producción en la utilidad del capital, cabe afirmar que el tipo mínimo del interés del capital debe compensar al menos el coste de producción. Este coste, o sea la *pena* que impone la formación del capital, dependerá, pues, en definitiva de la

dificultad que la formación de los nuevos capitales, la *capitalización*, presenta.

La *demanda* del uso o goce de los capitales parte de los no capitalistas, de los poseedores del factor natural de la producción (tierra) y de los operarios, como también de sus capitales, cuyo capital no basta para el fin que se proponen. Si la determinación del límite *mínimo* del interés depende especialmente de los que *ofrecen* capitales, si bien los que necesitan de ellos tienen interés en que este límite no sea tan bajo que cese el impulso a la formación de capitales, la determinación del límite *máximo* del interés depende de los que *piden* capitales.

De donde *el límite máximo del interés es señalado por el valor en uso que la utilidad del capital tiene para los deudores.*

Los que compran el uso del capital pueden valerse de él de dos maneras: o bien aplicarlo a fines de ganancia, o a fines de consumo. El primer empleo es el más frecuente. La mayor demanda de capitales para fines de consumo es hoy la del Estado y la de los Municipios. El valor en uso de los capitales dedicados a fines de especulación, de *ganancia*, depende del mayor o menor resultado de su utilización. Cuanto mejor es el resultado que con su uso se obtiene, esto es, cuanto más grande es el *beneficio* que dan, tanto más alto será el precio que se puede sacar por la cesión de su uso, y tanto más alto puede ser, por consiguiente, el *interés*. Es, pues, efectivo que, en paridad de todas las demás condiciones, el tipo del interés será alto en los países donde se abra un ancho campo de empleos remuneratorios a los capitales, como sucede, por ejemplo, en las colonias ricas en elementos naturales no usufructuados todavía. Si los ulteriores empleos a los cuales haya forzosamente de apelarse para utilizar todos los capitales

disponibles, dan, en comparación con las aplicaciones anteriores, un beneficio menor, el interés de ellos habrá de seguir la misma marcha. Los empresarios no podrán extender el empleo de los capitales fuera del límite máximo, más allá del cual el beneficio de los aplicados últimamente es absorbido por el precio (interés) que por su utilización se debe pagar. En efecto; si el empresario ha de dar al capitalista todo el beneficio neto de la cantidad de capitales, empleados los últimos a título de retribución por su uso, no tendrá interés en servirse de aquéllos. Por, eso el producto (beneficio) de la utilización de capitales menos productivos determina el límite máximo a que puede llegar, en condiciones económicas concretas, el tipo común del interés. Pero como en un mismo lugar el tipo del interés debe en todos los casos ser el mismo, también el existente en un país dado habrá de depender del beneficio que puedan proporcionar los empleos de los capitales últimos a que se haya de recurrir para dar aplicación a la suma de cantidad disponible.

§ 34.—Dependiendo la cifra del interés de los capitales empleados en la producción del resultado que en ésta se obtiene de su utilización, o, en menos palabras, del beneficio que dan, es preciso convenir en que *a la determinación del interés precede la determinación de tal resultado*; de donde, pues, lo que fija la cifra del interés es el valor en uso *esperado* del capital. Aun cuando este valor pueda ser calculado con anticipación con cierta aproximación, no excluye esto la posibilidad de errores, en los cuales será tanto más fácil caer, cuanto más profundas y frecuentes son, por la especial naturaleza de la empresa en que se emplea un capital, las variaciones que pueden producirse en el resultado de la utilización del capital, o sea en el *producto*. Mientras en tiempos de general expan-

sión en los negocios fácilmente sucede que los que necesitan de capital exageren su valor en uso, a su vez la depreciación frecuentemente duradera de dicho valor es consecuencia de las crisis económicas. En la apreciación del valor en uso del capital para la determinación del interés, debe advertirse que el tiempo necesario para obtener un resultado en la utilización de un capital es distinto, según los diferentes empleos, y es un error calcularlo únicamente por términos de calendario. Así, mientras transcurren muchos años para que de los capitales invertidos en mejoramientos agrarios se pueda comenzar a recoger producto; en el comercio, con un capital obtenido a mutuo, se logra en pocos días realizar grandes ganancias. Cuando el deudor se propone dedicar el capital que ha recibido a préstamo, a fines de *consumo*, el valor en uso de aquél dependerá de la fuerza y del imperio de las necesidades para que se destina. Si porque el gravamen que ha de sufrir con el pago de los intereses y de la restitución del capital es mayor que el *placer* que le producirá la necesidad satisfecha, renunciará a tal satisfacción.

Entre el límite máximo del interés, determinado por el valor en uso que el capital tiene para el que lo ha tomado a préstamo, y el mínimo, determinado por el valor en uso que el capital utilizado en una empresa de producción propia tiene para su propietario, el interés se establece *en concreto*, o sea en los diferentes lugares y en los diversos tiempos, por *la relación entre la oferta y la demanda del uso de los capitales*. Cuando varía esta relación, cambia también el *tipo* o la *cuantía* del interés. Si la oferta de capitales crece más que la demanda, la cuantía del interés se aproxima al límite superior (máximo); en el caso contrario, se aproximará al inferior (mínimo). La mayor

o menor oferta depende de la mayor o menor suma de capitales existentes y de la mayor o menor disposición de sus propietarios a concederlos en uso a otros en vez de hacerlos valer por sí mismos, y la suma de capitales existentes depende de la facilidad y de la *medida* de la formación de los capitales, de la *capitalización*. La demanda mayor o menor de capitales depende especialmente del mayor o menor valor en uso que los capitales tienen para los que de ellos necesitan. Cuanto más grande sea el resultado que produce el empleo de capitales, tanto mayor será el número de los que desean procurárselos; pero la *demand*a de ellos sólo podrá tener verdadero éxito para los que inspiren *crédito* a los capitalistas, y debe tenerse en cuenta que este crédito se funda en la solvabilidad de las personas que apetecen el capital; solvabilidad que a su vez es mayor cuanto más grande sea el resultado que con el capital prestado se pueda conseguir, o cuanto mayor sea el resultado de la producción.

La cuantía del interés depende además del *valor de la moneda*, en el bien entendido de que la influencia que ejercita este elemento afecta esencialmente al interés *bruto*. Las variaciones en el valor de la moneda no pueden tener influencia alguna sobre el tipo del interés cuando se expresa en una fracción del capital-dinero; pero durante el tiempo en que el deudor usa el capital obtenido a crédito pueden producirse en el valor de la moneda variaciones, que, cuando consisten en una *disminución*, hacen que el acreedor reciba un interés, y al expirar el término del empréstito, un capital *menor* del que correspondería al valor que la moneda tenía en la época en que el crédito (mutuo) se ha realizado; y cuando consiste en un *aumento*, hacen que el deudor deba pagar intereses y restituir en capital un valor *mayor*. En el primer caso

pierde el acreedor, porque ha de recibir un interés menor que el valor prestado, y la restitución de un capital que tiene menor estimación que el que ha prestado; en el segundo caso pierde el deudor, porque debería pagar un interés mayor que el valor pactado y restituir un capital de mayor entidad que el obtenido a préstamo.

La acción que las variaciones en el valor de la moneda ejercitan sobre el interés afecta solamente al interés *bruto*, no al interés *neto*, mientras que tocará al uno y al otro la que sobre la medida del interés tienen las rápidas y notables alteraciones (aumentos y disminuciones) que ocurren en la *masa monetaria* («*stock*» monetario) existente.

No produce, sin embargo, el rápido y notable aumento que por una causa cualquiera sobrevenga en la masa monetaria de un país, disminución del valor de la moneda, siempre que permanezca invariable su poder adquisitivo y la cantidad de ella suficiente para satisfacer las necesidades del cambio.

c) *Equilibrio del interés neto de las diferentes especies de capitales, y «obstáculos» que encuentra.*

§ 35.—*Tendencia a igualarse del interés medio de los varios capitales.*—Esta nace del deseo que los poseedores de capitales tienen de darles el empleo más productivo y de la posibilidad de aplicarlo en formas distintas.

Por lo que respecta a los capitales *fluidos*, que pueden pasar fácilmente de una a otra forma, esta tendencia del interés a equilibrarse en los diferentes empleos se afirma, en cuanto el capital tiende a asumir aquellas formas y a aplicarse a aquellos destinos en los cuales el interés supera al tipo medio, abandonando aquellas otras en las

que no se alcanza la cuantía media del interés. Por efecto del aumento que se verifica en la oferta de capitales en ciertos empleos y de la contemporánea disminución en la de otros, el interés tiende en las varias aplicaciones a equilibrarse; y esta tendencia se afirma tanto más, cuanto más móvil y fácilmente susceptible de crecimiento es el capital. Con estas condiciones se verifican especialmente en el capital-dinero; son los intereses en esta forma los que con más facilidad se equilibran. Por el contrario, cuanto menos condiciones existen para la nivelación del interés en las diversas aplicaciones, y, por consiguiente, cuanto más difícil es, debido a la naturaleza del capital, aumentar o reducir la cantidad destinada a los varios empleos, tanto menos posible será un equilibrio del precio de su uso, esto es, una ecuación de su interés.

§ 36.—*Obstáculos de equilibrio del interés neto.*—Por de pronto, en la forma de capitales no *augmentables* a voluntad, el equilibrio es incompleto, porque no siempre el valor en cambio de un capital responde a su valor en uso. Si, por ejemplo, se prevé que el valor en uso de un capital fijo haya de *crecer*, o bien que, permaneciendo invariable, haya de producirse una baja en el tipo común del interés, el precio actual de venta del capital se conservará más alto que el que corresponde al precio de su valor en uso presente, y de aquí que el interés sea *inferior* al común. Si en vez de esto, se prevé que antes de poco tiempo el valor en uso de un capital dado haya de *disminuir*, o bien que permaneciendo invariable su valor en uso, ha de producirse una elevación en el tipo común del interés, el precio actual de venta de dicho capital será más bajo que el que corresponde al precio de un valor en uso actual, y, por tanto, su retribución llegará a ser superior al ordinario. Mas también, en lo que se refiere al más

móvil y al más fácilmente susceptible de aumento entre los capitales, al capital-dinero, el equilibrio del interés, en los varios empleos, encuentra impedimentos que no pueden ser completamente removidos. Ante todo—y este momento se observa asimismo en todas las demás especies de capitales,—a tal equilibrio se opone el imperfecto conocimiento que tienen acreedores y deudores de las condiciones de que depende la cuantía del interés, su ineptitud para determinarla en relación con tales condiciones, el hábito, tratándose de deudas de antigua fecha, de la percepción y del pago de un cierto interés, etc.

Otro obstáculo nace de que se realizan préstamos con un interés fijo a largo plazo, sin reserva de la facultad de denuncia, o con términos de denuncia muy extensos. A pesar de todos estos obstáculos, la tendencia del interés de las varias especies de capital y de los distintos empleos de capitales de la misma especie a equilibrarse, llega, en un cierto «territorio económico», a traducirse en hecho. De igual manera se afirma esta tendencia en relación a los intereses que los capitales rinden en las diversas partes del mismo país o de diferentes países. Aumentando la oferta de capitales allí donde el precio del oro es alto, y disminuyendo en donde es bajo, los capitales van a aquellos sitios en que encuentran mejores condiciones de empleo. Pero también este transporte de capitales tropieza con obstáculos, por efecto de los cuales es imposible el equilibrio absoluto del tipo del interés entre diversos lugares de un mismo país, y mucho más entre países diferentes. Cuanto mayor es la distancia que media entre dos países, y más desigual el grado de desenvolvimiento económico y civil en que se encuentran, tanto más difícilmente pueden los capitales de la nación progresiva, y en donde aquéllos son más abundantes, afluir al país menos

adelantado y más pobre de capitales, y, por consiguiente, tanto mayor deberá ser la diferencia entre la cuantía común del interés de los dos pueblos, porque la concesión de un interés más grande induciría a los capitalistas a trasladar sus fondos del uno al otro. A medida que se perfeccionan y se desarrollan los medios de comunicación y de transporte, y que son más estrechas y complejas las relaciones entre los diversos países; a medida que por la acción de estos progresos se va elevando el nivel de la circulación, aun en aquellas naciones económicas y civilmente menos progresivas, los impedimentos a la traslación de los capitales van siendo menores, y con ellos disminuyen las diferencias internacionales con respecto al tipo del interés.

d) *Variaciones del tipo medio del interés.*

§ 37.— En los Estados atrasados en su desenvolvimiento civil y económico, el tipo del interés *neto* es elevado, porque es escasa la tendencia a la capitalización, relativamente raras las concesiones de capitales a préstamo y alto su valor en uso. El interés *bruto* comprende entonces un premio de seguro bastante elevado, por la falta de seguridad de los derechos; pero a medida que el espíritu de ahorro se desarrolla, y que, por lo tanto, la acumulación de capitales crece, se multiplican las operaciones de crédito y disminuye al mismo tiempo el valor en uso de los capitales, por cuanto se van poco a poco agotando los empleos productivos, y por eso el interés *disminuye*. Y como a medida que se acentúa el progreso civil y económico de un país, se hace más intensa y extensa la acción de estas causas, ocurre que *el interés medio tiende a disminuir*. Y como el progreso civil y económico de una

nación produce el efecto de disminuir el premio del seguro comprendido en el interés bruto, habrá de ser mayor la disminución que tal progreso determine en esta manera de retribución.

Hay que advertir, sin embargo, que si estas causas obran en el sentido de deprimir el tipo medio del interés, pueden otras influir en sentido contrario con una acción, no por ser inconstante menos fuerte, que detiene por tiempo más o menos largo la baja del interés y puede determinar un aumento de su cuantía media. Entre estas causas debe ponerse, ante todo, el descubrimiento de nuevos empleos del capital, que a su vez originan una mayor demanda de aquéllos. Esto ha sido observado principalmente en nuestro siglo. Basta recordar la gran masa de capitales empleados en la transformación de los medios de transporte mediante la aplicación del vapor, en el telégrafo, en el alumbrado de gas, etc. Como estas invenciones han tenido por efecto aumentar el bienestar de la población, esta causa, que impide la baja o que determina el alza del tipo del interés, *es todo en beneficio para la comunidad*, si bien puede suceder que individuos y hasta clases enteras de la sociedad se perjudiquen con el aumento del precio de la retribución del capital. Por el contrario, es un gran daño para la comunidad, y constituye otra causa que impide la baja o determina el alza del interés, la destrucción de capitales producida por trastornos naturales, guerras, revoluciones, crisis comerciales, etcétera. Esta destrucción de capitales, cuando al mismo tiempo no ocurre una disminución de la suma total de las fuerzas de trabajo y una relajación del espíritu de empresa, tendrá por consecuencia disminuir la oferta de capitales enfrente de la demanda, y elevar el tipo medio del interés. También producen útil efecto los empréstitos que

en nuestros días contraen con tanta frecuencia y en tan grande entidad los Estados, las Provincias y los Municipios.

Finalmente, a retardar la baja de la retribución del capital en un país contribuye la emigración de los fondos productivos, que van a buscar al extranjero empleos más remuneradores que los que encuentran en el país.

Cuanto más bajo sea en una nación el tipo del interés, tanto más harán sentir su acción estas causas, modificadoras de su baja de nivel. Así vemos que, a mayor baja del interés, corresponde un atento estudio para encontrar nuevas aplicaciones del capital; pero al mismo tiempo aumenta el peligro de que empresas demasiado vastas y arriesgadas originen crisis económicas y grandes pérdidas de capitales, y ocurre que la economía pública se compromete en obras que exigen enormes empleos de capital, y que crece la tendencia de los capitales a trasladarse al extranjero. Pero si, por la influencia de causas operantes en sentido contrario, la cuantía del interés, ora baja, ora sube, según que unas u otras se producen a medida que un país progresa, ya civil, ya económicamente, prevalecen las que deprimen el interés, y su tipo medio desciende hasta un límite mínimo, por bajo del cual no puede perdurar.

Hasta qué punto desciende el interés, no se puede establecer *à priori*. Hacia fines de 1660, en Italia y en Holanda, bajo Jorge II de Inglaterra, y a fines del último siglo en Alemania, bajó al 3 por 100. En los tiempos modernos, y en los países europeos más adelantados económicamente, se elevó en los dos períodos 1720-1820 y 1848-1866. Actualmente, en las mismas naciones, se observa un notable descenso. LEROY BEAULIEU cree, con bastante verosimilitud, que el interés para los préstamos a largo vencimiento ha de ser de $1\frac{1}{2}$ - 2 por 100.

Las opiniones están muy discordes respecto a la cuestión de si la baja del interés es un bien o un mal para un país. Mientras TURGOT, valiéndose de un símil famoso y repetido hasta la saciedad, exagera los beneficios de la baja, SMITH y la mayor parte de los economistas ingleses ven en esto un mal. ROSCHER opina «que tan benéfico como es el estímulo que un pueblo apto para el progreso encuentra en un tipo bajo de la retribución del capital, tan maléfica es la acción que este fenómeno ejercita sobre un pueblo estacionario».

4) El beneficio del empresario.

a) *Concepto contenido de la «retribución» o beneficio del empresario.*

Los varios factores de la producción de bienes que procuran a sus poseedores las especies de retribución de que venimos hablando, para realizar su función necesitan reunirse para este fin. Esta reunión se verifica por intervención del *empresario*, que cumple en la *empresa* la importante misión económico-social de recoger y emplear en la producción por su cuenta y riesgo los elementos que la componen.

El empresario guarda para sí todo el producto bruto de la industria; pero debe soportar todo el costo de los bienes consumidos en ella, especialmente una cuota de reintegro para el capital fijo y una cuota de seguro para las pérdidas eventuales de capital, la retribución convenida para las fuerzas de trabajo y los medios materiales de producción pertenecientes a otros. *Lo que sobra, después de deducido el costo, es propiedad del empresario, y constituye*

la retribución que saca de la empresa. La verdadera retribución del empresario es el resultado del empleo combinado del trabajo y del capital. Contiene la retribución del trabajo *personal* de aquél y del concurso de su capital en la producción, como también el exceso que el producto del trabajo y del capital ajenos han tenido sobre el precio pactado por su utilización. La cuantía absoluta y relativa de estos distintos elementos varía grandemente, según la extensión y la forma de las distintas empresas. Así, por ejemplo, mientras en la modesta empresa del pequeño propietario agrícola, del artesano o del humilde negociante, la indemnización del trabajo personal del empresario representa la mayor parte del ingreso de la empresa, en las grandes sociedades por acciones el trabajo personal de los respectivos coempresarios (accionistas) es casi nulo.

La retribución del empresario se diferencia de las de los demás elementos productivos en que no es, como la de la renta, el salario y el interés, *convenida* antes que la producción se realice y *predeterminado* su importe, sino que es *originaria*; y como depende del éxito de la empresa, sólo puede conocerse después de determinado el proceso productivo. Pero esta diferencia no debe ser entendida, como lo hacen muchos, en el sentido de que sea característica del salario y del interés, y no de la retribución del empresario, la seguridad de la percepción de aquéllos, puesto que, por lo que toca al salario, es un efecto lamentable del actual orden económico la incertidumbre; y en cuanto al interés, se comprende entre sus elementos el *riesgo*, precisamente por la inseguridad, por el peligro que corre el capitalista acreedor de perder el capital.

La retribución del empresario se diferencia, por otra parte, del salario y del interés, en que ordinariamente estos elementos deben, como gastos que son de producción,

ser satisfechos por el empresario antes que la producción termine; o lo que es lo mismo, antes de ser vendidos los productos y percibido el precio. Por eso se atiende al pago de los salarios y de los intereses con el capital preexistente, mientras que el beneficio de la empresa, excepción hecha de los gastos de manutención del empresario y de su familia, sale de los nuevos bienes obtenidos.

Finalmente, existe otra diferencia entre la retribución del empresario y las de los otros elementos, y es que, como ya hemos notado, aquélla resulta de la utilización combinada de las dos fuentes de ingreso, el trabajo y el capital, mientras que éstas son el precio de la utilización de una sola fuente de entrada.

La labor personal del empresario, que como todo trabajo puede ser espiritual y corporal, concurre a la empresa por modo diverso, esto es, como trabajo de fundación, de organización, de especulación, de dirección, de inspección, etc. o como simple trabajo de *colaboración* en el significado propio de la palabra, igual al de los empleados estipendiados o al de los empleados asalariados. La obra del empresario da un producto que, por provenir del trabajo, puede considerarse como entrada o salario del trabajo, si bien el concepto técnico de salario, según el cual es la retribución correspondiente al uso de la fuerza del trabajo de *otros*, no conviene a la *labor personal* del empresario. Aparte de la diferencia, rica en consecuencias por cierto, de que la retribución del empresario es un ingreso originario, mientras que el salario es producto de una convención, la primera, o tomándola en su más alta acepción, el «salario» del empresario, sigue las reglas establecidas para el del obrero. Por lo tanto, aquélla dependerá de la mayor o menor dificultad, extensión, desagrado, peligro del trabajo, del coste, de la adquisición, de las aptitudes y cono-

cimientos (aprendizaje), de la rareza, de las cualidades personales que la labor requiere.

Es imposible, sin embargo, conocer concretamente la cuantía precisa de la retribución del trabajo del empresario, porque de hecho no se presenta individualizada, distinta de la total de la empresa; puede solamente calcularse aproximadamente, ofreciendo la porción de ingreso debida a la utilización del capital empleado, sobre la base del interés que se hubiera obtenido dándole a préstamo y deduciendo éste del ingreso de la empresa.

Además de la obra personal del empresario, concurre a formar su retribución la del *capital*. El empresario saca de la utilización del capital una «renta» o ingreso *originario*, en tanto que la que pertenece al que lo da a préstamo es *pacticia*. De esta disparidad de origen pueden derivarse notables diferencias, por lo que respecta a la *cuantía* de las dos especies de «rentas del capital».

§ 38.—El «BENEFICIO *de la empresa*».—Esta doble naturaleza de la *retribución* de la empresa explica cómo en la ciencia algunos la han considerado como retribución del trabajo; (retribución o salario de la empresa), otros como retribución o «beneficio del *capital*», y, por consiguiente, que las teorías respectivas hayan sido por unos comprendidas en la del *salario* del trabajo, y por otros en la del *interés*, y, por lo tanto, del *beneficio* del capital. Una tercera opinión es la de que la retribución de la empresa «(ingreso del empresario» *UnternehmereINKOMMEN*) constituye una especie de retribución distinta y coordinada a las otras. A mi entender, esta última es la única que toma en cuenta su verdadera naturaleza, su importancia y el puesto que ocupa en la Economía social.

Para mejor convencerse de que la retribución de la empresa es una especie diferente de aquellas con las cuales

parece confundida, es preciso llevar más allá el análisis de sus factores, y deducir aquella porción que puede considerarse como la correspondiente al empleo de la fuerza del trabajo y del capital *proprios* del empresario, *en cuanto que éstos podrían ser alquilados por él a otros.*

Hecha esta deducción, lo que queda es el *beneficio* de la empresa o el beneficio del empresario. *Unternehmer-GEWISSEN*), que viene a ser igual a la retribución de la empresa, menos el salario y el interés que el empresario puede atribuirse por su trabajo personal y por sus capitales, calculados sobre la base de los respectivos tipos corrientes.

El *beneficio* de la empresa es aquel ingreso que los empresarios obtienen como tales, la retribución por el servicio que hacen a la sociedad, combinando elementos (factores de producción) de modo que rindan el producto (cualitativa o cuantitativamente) máximo. En esta retribución se contiene además la que les corresponde como trabajadores y como capitalistas. Como quiera que el beneficio de la empresa, distinto de la retribución de la misma, es una abstracción, me parece más conveniente, en el estudio de los fenómenos económicos, considerar como objeto de la teoría respectiva, no tanto el concepto ideal y abstracto de «beneficio», cuanto la retribución de la empresa en la forma en que se presenta en la realidad de las cosas; aparte de que es de notar que, aunque se quisiera, como el rigor de la teoría pide, distinguir la retribución según la diversa naturaleza del sacrificio que corresponde, tal distinción no ocurre, ni apreciando aparte el beneficio del empresario.

El modo de concebir la «retribución», y, por consiguiente, el «beneficio» de la empresa, es diferente en las varias naciones. En *Inglaterra* se le considera como una parte del beneficio del capital. Los economistas ingleses

dan al empresario una importancia secundaria, por lo que toca a la obtención del producto neto, limitando su participación en la retribución a la que queda después de pagado el trabajo y el capital empleados. *Adam SMITH* y *David RICARDO* son los principales sostenedores de esta teoría.

En la ciencia *francesa*, la retribución del empresario se considera como retribución «cualificada» del trabajo.

Se da mayor importancia a la persona del empresario que al objeto, capital, y se tienen en cuenta, por consiguiente, la habilidad y la inteligencia, el talento de organización y de dirección de aquel a quien se atribuye el éxito de la producción. Sostiene con singular competencia este modo de ver *Juan Bautista SAY*. Los antiguos escritores *alemanes* siguen, ya a la escuela inglesa, ya a la francesa. Entre los modernos, *SCHÄFFLE* opina como los ingleses y comprende la teoría del beneficio de la empresa en el tratado de la retribución del capital: opina como la escuela francesa, entre otros, *ROSCHER*, que se ocupa de la retribución de la empresa separadamente, pero bajo la denominación característica de su concepto de «salario» del empresario («*Unternehmerlohn*»). *HERMANN* y *RAU* mantienen un criterio intermedio entre el de los ingleses y los franceses, refiriendo la retribución de la empresa, ora a la actividad personal del empresario, ora a la acción del capital empleado en la empresa. La escuela *alemana* distingue la retribución de la empresa de la del trabajo y del capital, y considera como beneficio del empresario la parte que percibe, deducidas las retribuciones que hubiera podido obtener empleando su actividad en provecho de otros, o cediendo a otros el uso de sus capitales. Sostienen esta opinión *HUFELAND*, *RIEDEL*, *THUENEN* y *MAN-GOLDT*.

La hostilidad de los representantes del socialismo científico alemán (RODBERTUS, MARX, LASSALLE) a la teoría dominante respecto a la distribución del ingreso social, se muestra también en su modo de concebir la retribución del empresario. RODBERTUS sigue a la escuela inglesa, según la cual, el beneficio del empresario es una parte de el del capital. Reconoce asimismo este escritor que el empresario, al ocupar productivamente obreros mediante capitales propios o ajenos, hace a la sociedad un servicio, para el que pretende con razón una retribución; pero, según RODBERTUS, el empresario toma esta retribución del beneficio de la empresa, como si fuese un producto del trabajo que le pertenezca, cuando tal beneficio no procede de su propia labor, sino de la de los operarios, y el empresario se lo apropia únicamente por que es dueño del capital. La manera como PIERSTORFF entiende el beneficio del empresario es la misma de RODBERTUS.

b) *Equilibrio de la retribución del empresario en las diversas empresas.*

§ 39.—*La TENDENCIA al equilibrio.*—Las varias retribuciones de la empresa, aun cuando sean de diferente cuantía, en cada uno de los distintos grupos en que pueden clasificarse, son en su esencia iguales, puesto que los sacrificios que implican su realización son, o iguales, o comparables entre sí. De esto nace, al igual de lo que sucede en el salario y en el interés, una tendencia manifiesta al equilibrio en las diferentes empresas. Como diversos salarios tienden a equiparse sobre la base de la mayor o menor pena («sacrificio» *Opfer*) que el trabajo impone al obrero, también las varias retribuciones de la empresa tienden a equilibrarse sobre la base del mayor o menor sacrificio

en trabajo y en capital, y del mayor o menor riesgo que su realización implica.

Naturalmente que lo que tiende a afirmarse no es, como para el interés neto, una igualdad de cuantía, sino una proporcionalidad. Se manifiesta la tendencia a que nos referimos en el fenómeno, constantemente observado, de que la actividad de empresa se dirige con preferencia hacia las que rinden un ingreso mayor, mientras que se retrae de las que producen menos de lo que se necesita para compensar el «sacrificio» que exigen. El aumento o la ampliación de las empresas que dan mayores beneficios tiene el efecto de rebajar la retribución hasta la entrada media, porque, o el aumento de la cantidad de productos disminuye el precio, o bien crece el de las materias primeras y subsidiarias, o los trabajadores y los capitalistas reciben jornales e intereses más grandes. Por el contrario, la cesación o restricción de las empresas que proporcionan menores rendimientos determinan la elevación de la retribución hacia la entrada media, puesto que la oferta menor de productos eleva el precio, o la demanda más pequeña de materias primas y subsidiarias rebaja su estimación en el mercado, o los trabajadores se contentan con salarios más bajos, y los prestamistas de capitales obtienen intereses más moderados.

§ 40.—*OBSTÁCULOS que se oponen al equilibrio de la retribución de la empresa.*—Estos obstáculos son mayores que los que hemos visto que impedían el equilibrio de las retribuciones de los otros elementos de la industria. Si, como hemos notado, uno de los impedimentos a la equiparación de los salarios depende de la dificultad de conocer bien las condiciones concretas del salario en las varias especies de trabajo y en los diversos lugares, más difícil es todavía darse cuenta de los diferentes tipos de la retribu-

ción de la empresa y la relación en que están con el sacrificio que su realización exige. Es preciso tener presente que, tanto importa conocer el beneficio que proporcionan las empresas buenas, como las pérdidas de las malas. Además, es necesario notar que, mucho más que en los salarios, en las empresas son diversas las condiciones que se requieren respecto a los conocimientos técnicos precisos para el empresario y sus cualidades morales, como el valor, la energía, etc., cualidades que no da la naturaleza y que no se adquieren por todos. Es también un hecho que, aun a aquellos que han adquirido aquellos conocimientos o que, naturalmente, poseen las susodichas cualidades morales, no pueden comprar su actividad a las diversas especies de empresa, y concurrir, por lo tanto, eficazmente al equilibrio de las retribuciones respectivas, sino cuando cuentan con capital suficiente para ello o cuando pueden retirar el que han aplicado a una empresa para dedicarlo a otra. Esto no es tan fácil como extender o restringir las empresas existentes. Cuando se trata de aquellas cuyos capitales fijos difícilmente pueden ser utilizados en otras, como sucede con las minas, los altos hornos, etc., no es posible suprimirlos sin grandes pérdidas; por eso es preciso continuar, aun cuando no sólo no den beneficio, sino ni siquiera el interés del capital, y una retribución adecuada al trabajo personal del empresario, con tal que el producto cubra a lo menos los gastos de ejercicio y la cuota del regreso del capital fijo, y el rédito que hubiera de obtenerse en su caso del precio de la venta de éste y el salario que al empresario rindiera su trabajo alquilado a otra persona. Por otra parte, la creación de empresas nuevas exige en el empresario cualidades especiales o el empleo de capitales considerables. La competencia con su acción igualitaria de la retribución

es mucho más fácil en las pequeñas que en las grandes empresas; pero esta ventaja natural de que gozan estas últimas, de no estar tan sujetas a la concurrencia, se reduce cada vez más, por la extensión del crédito y por la multiplicación de la forma colectiva (sociedades por acciones).

Los obstáculos de *derecho* opuestos en épocas anteriores al equilibrio mencionado, tales como privilegios, monopolios, corporaciones de artes y oficios, hoy no existen. Prevalecen, sin embargo, los monopolios de *hecho* (líneas ferroviarias y de navegación).

A medida que progresan la civilización y la economía social de un pueblo, disminuyen los obstáculos que se oponen a la proporcionalidad de las retribuciones de empresas.

c) *Elementos determinantes de la retribución y del beneficio del empresario.*

§ 41.—La cuantía de la *retribución* del empresario no es, como la del salario y del interés, resultado de una determinación *simple* del precio, sino de una determinación *compleja*, esto es, de la que se verifica entre los empresarios y los compradores de sus productos y los vendedores de materias primeras y subsidiarias necesarias para la empresa, y de otra determinación de precio, que pasa entre los empresarios y los poseedores de fuerzas de trabajo y de capitales necesarios para la empresa.

Los propietarios de los factores de producción, teniendo la elección entre emplear sus fuerzas de trabajo y su capital en una empresa propia, o de alquilar su uso a otros, elegirán, naturalmente, aquella forma de aplicación que les prometa mayores ventajas y que les imponga

menor sacrificio. Si la elección obedeciera únicamente a consideraciones de cuantía de las retribuciones procedentes de este o del otro empleo, la de la empresa debería ser igual, *por lo menos*, al salario y al interés que el empresario pudiera obtener alquilando su trabajo personal o su capital a otras personas. En tal hipótesis, y supuesto también que la adquisición o el abandono de las cualidades del empresario no presenten dificultades, la retribución de la empresa, como no podrá de un modo duradero permanecer por bajo del nivel indicado, puesto que, si esto aconteciera, el empresario preferiría alquilar su fuerza de trabajo y su capital a otros, tampoco podrá por largo tiempo subir por encima de aquel nivel; porque, si esto sucediera, la mayor concurrencia de individuos de la clase de empresarios produciría la baja de la retribución de la empresa, proporcionándola a la del trabajo (salario) y a la del capital (interés).

Entre los elementos que determinan la *oferta* de empresarios y la retribución de los empresarios, se cuenta la *magnitud del sacrificio (Opfer)* que impone la condición de tal empresario. Para que los servicios de empresa sean objeto de oferta, se necesita que la empresa produzca *a lo menos* la compensación del sacrificio que impone. Esto constituye precisamente el *límite mínimo* de la retribución de la empresa. Cuando mayor es el sacrificio, tanto más elevada debe ser aquélla; pero el sacrificio que la empresa impone no es una cantidad objetiva fija. Depende de la estimación que hacen los empresarios, y por eso *varía* en los diversos tiempos y en los distintos países.

Como consecuencia del sacrificio de que hemos hablado, la retribución del empresario debe comprender una cuota representativa del «peligro», que se resuelve para aquél en una ganancia. Es cierto que a esta ventaja de

algunos corresponden las pérdidas que otros experimentan; pero no tan exactamente que sean iguales en cantidad, puesto que sucede generalmente que se estima en más la pérdida que la ganancia, debido a la sensibilidad del hombre, que exagera siempre los peligros, y, por consiguiente, ensalza en una mayor cantidad la pérdida que el provecho.

La oferta de servicios de empresa, y, por consiguiente, la cuota de la retribución del empresario depende, además, de la mayor o menor difusión de las cualidades personales necesarias, y de la abundancia o escasez de capitales disponibles. Ejercitan, pues, influencia decisiva en dicha retribución la extensión de la instrucción y de la educación, el desarrollo de la riqueza social, y la manera como está distribuída y el progreso del crédito.

Depende asimismo de la mayor o menor *demanda* de empresarios, que a su vez se deriva de la mayor o menor importancia del servicio que ha de prestar el empresario a los consumidores.

Con el progreso de la civilización y de la Economía social tiende a disminuir la retribución de la empresa, puesto que a medida que la instrucción y la educación se difunden, se generalizan las cualidades personales necesarias del empresario, el hombre se hace más arriesgado, se calculan con más seguridad las probabilidades de ganancia o de pérdida, aumenta la riqueza de capitales, los precios de monopolio son más raros y crece la competencia entre los empresarios.

§ 42.— *Legitimidad del beneficio de la empresa.—Asociación de producción.*—Consistiendo la retribución de la empresa en el exceso del resultado de la producción sobre el interés, formando parte principal de éste los salarios, se comprende que siendo el mínimo el producto, la

retribución, y, por consiguiente, el beneficio del empresario, será tanto más elevada cuanto más bajos aquéllos. De aquí la oposición decidida entre la clase de los asalariados y la de los empresarios, y por eso los socialistas impugnan la legitimidad al beneficio de la empresa. Según éstos (RODBERTUS, MARX), los bienes económicos proceden únicamente del trabajo natural, y deben, por lo tanto, pertenecer al obrero, que los ha producido: por donde aquella porción en que superan en valor al salario satisfecho por su producción, es substraída al operario sin fuerza del derecho de propiedad. La oposición entre trabajadores y empresarios se acentúa por la idea que algunos tienen del beneficio de la empresa, según la cual se deriva únicamente del empleo del capital. Mucho se adelantaría, para desvanecer esta enemiga, si pensaran todos que, siendo la retribución del empresario de doble naturaleza, o sea procedente del «capital» y del «trabajo», se debe en gran parte a la misma causa determinante del salario del obrero, a la labor personal del empresario en la empresa.

La percepción de su beneficio en ésta, tiene idéntico fundamento de legitimidad que el salario y el interés. El empresario, reuniendo y empleando, por su cuenta y riesgo, medios de producción, hace a la sociedad un servicio que ésta debe retribuirle, con tanta más razón, cuanto que si cada uno de los consumidores hubieran de ser empresarios, dicha retribución sería enormemente mayor que la que corresponde al empresario. La actividad de éste es económica en grado sumo. Consiste, como SCHÄFFLE ha demostrado, en convertir productos incompletos en valores de uso concreto. Para SCHÄFFLE, el beneficio de la empresa corresponde a la más elevada función económica, a satisfacer las necesidades más imperiosas de la vida con

el mínimo costo. En los razonamientos de SCHÄFFLE va envuelta una completa refutación de la doctrina fundamental de los socialistas científicos, en sentir de los cuales, el trabajo material empleado para confeccionar un producto es la medida de su valor en cambio. Éste no depende únicamente «de la cantidad de trabajo o del tiempo de trabajo esencialmente necesario para su producción» (MARX), sino de la proporción en que satisfacen necesidades realmente sentidas de un valor en uso concreto; y como éste procede del empresario, no aumentará el valor en cambio ni perpetrará «robo» alguno en perjuicio del obrero apropiándose el beneficio que es anejo.

En nuestra época se advierte la tendencia hacia la substitución de las pequeñas empresas por las grandes; y debiendo tener por resultado este proceso de absorción atribuir los beneficios de aquéllas a un número cada vez menor de empresarios, es de gran importancia para la economía social que las empresas vayan adoptando formas mediante las que puedan varias personas intervenir en una sola empresa.

Ofrecen particular interés, desde el punto de vista político-social, las *asociaciones de producción*, como la mejor forma para que desaparezca la oposición entre el capital y el trabajo; porque convertidos los trabajadores en empresarios, a ellos ha de corresponder el beneficio de la empresa. Pero a la generalización de estas formas se oponen obstáculos difíciles de vencer. Ante todo, se ofrece la dificultad para los obreros de procurarse el capital de fundación y de ejercicio, que ha inducido a LASSALLE a reclamar la intervención del Estado, prestándoles su ayuda en forma de «crédito del Estado».

Otro obstáculo nace de las dificultades técnicas de dirección del negocio, por la deficiencia de los operarios para

llenar esta función, de la falta de subordinación de los asociados, etc.

Finalmente, otro obstáculo de importancia es la imposibilidad de una proporción fija en la distribución del producto neto de la empresa entre el trabajo y el capital, imposibilidad que determina en el mismo seno de las asociaciones de producción la enemiga entre aquellos elementos que con ella se quiere hacer desaparecer.

De aquí nace el que no se extiendan tanto como fuera de desear las asociaciones de producción, y por eso es muy oportuno y conveniente que se generalicen aquellas formas de relación en las cuales los trabajadores, aun cuando sea por modo imperfecto, vienen a percibir una parte del beneficio de la empresa (sistema de *premios o dividendos*).

IV

El consumo económico-social, por G. Lexis.

I

El consumo objetivo.

§ 1.—El consumo es la destrucción total o parcial de un bien económico *como tal* por efecto de una alteración *objetiva* del mismo.

Se verifica un consumo cuando un objeto que tiene la cualidad de satisfacer una necesidad del hombre la pierde en todo o en parte a consecuencia de una alteración en su *forma* o en su *composición*.

La escuela inglesa concedió especial importancia a la *producción*; pero considera necesario dedicar particular atención al consumo, como momento esencial del proceso económico-social.

Ya *Adam SMITH* advertía cómo el consumo es el fin único de la producción, y cómo los intereses de los productores son apreciables, únicamente, en cuanto procuran los de los consumidores. Para los predecesores de *SMITH*, los fisiócratas especialmente, tiene importancia notoria el consumo; y más tarde, *MALTHUS* y *SISMONDI* han emitido

ideas recomendables respecto a los consumos de lujo. Bajo otro aspecto, esto es, como fuerza reguladora de la proyectada organización económico-social de lo porvenir, tiene manifiesta preeminencia el consumo para algunos socialistas, mantenedores de la fórmula: «*a cada uno según sus necesidades*». Juan Bautista SAY estudió con particular interés la teoría del consumo. Entre los alemanes, HELD, por ejemplo, sostiene que la ciencia de la Economía social no debiera ocuparse más que de dos cuestiones: la de la *producción* de los bienes, y la de su *distribución*; no siendo necesario el tratado de *consumo*, que entra en el de la primera.

Sucede que en ocasiones, la destrucción de los bienes es debida a causas extraeconómicas, v. gr., desastres, procesos lentos de desorganización (disgregaciones), guerras, caprichos, etc. Es, pues, necesario distinguir el consumo *propio* o *económico* del que obedece a las indicadas causas, que puede recibir el nombre de consumo *físico* (*impropio*).

No es posible, sin embargo, separar del todo el consumo *propio* del *físico*, puesto que en uno y otro caso influyen causas exteriores de destrucción. Es cierto que los consumos físicos, considerados singularmente, se producen de un modo irregular; pero contemplados en *masa*, presentan alguna regularidad, que hace posible un cálculo aproximado del *riesgo* a que los bienes, especialmente algunos de ellos, están expuestos, sobre cuyo hecho se funda la eliminación económico-*privada*—no la económico-social,—del consumo físico mediante el *seguro*.

El consumo *propio* de los bienes debe considerarse como el objetivo final de la producción. Un producto que fuera absolutamente ajeno a toda destrucción consuntiva, se iría acumulando en cantidad siempre mayor; su pro-

ducción iría disminuyendo, y al fin cesaría por completo, cuando la cantidad existente excediera de la necesidad sentida. Por eso, el consumo aparece como la función que en cierto modo pone en movimiento la producción, y con ella todo el proceso económico-social; a guisa de bomba aspirante, determina constantemente un *vacío*, que la producción se encarga continuamente de llenar con nuevos bienes. Si bien el consumo físico no satisface propiamente ningún fin económico y se resuelve en una destrucción sin equivalente, también influye en la producción, en cuanto produce un *vacío* que provoca una factura de bienes.

La suma de bienes que un país debe producir anualmente para cubrir las faltas ocasionadas por el consumo físico, representa una cantidad no insignificante, por cierto, de la producción total. Así, por ejemplo, en el Gran Ducado de Baden, y en el período de 1871-77, la media anual de los edificios principales destruidos por el fuego fue de 262; la de los destruidos por el agua, dos; la de los destruidos por el viento, tres; mientras el término medio anual de los edificios derribados fue de 412; la de los nuevamente construidos, 2.817; de modo que los edificios *físicamente* destruidos, han sido el 9,5 por 100 del número total de los edificios, y el 12,5 por 100 el de las nuevas construcciones.

§ 2.—Hasta aquí hemos tenido en cuenta el consumo *objetivo* absoluto. Trátase de una verdadera *alteración consuntiva* de los bienes, no de un cambio que ocurra en la opinión que los hombres se forman del valor en uso de un objeto que, siendo por sí inalterable, disminuya por efecto de una variación en aquélla. Esta disminución en la estimación de una cosa, el llamado consumo de *opinión* de STORCH, como, por ejemplo, el debido a un cambio de la moda, no es para nosotros consumo. Si, por ejemplo,

para referirnos a un caso extremo, ocurre que no se reconozca utilidad económica en un objeto, a consecuencia de una mutación en el juicio y en la opinión de todos, este aniquilamiento del valor no producirá vacío alguno en la Economía social, porque nadie necesitará de dicho objeto antes bien apreciado. Podrá suceder que esta pérdida del valor irrogue daño a muchas economías privadas, porque los objetos puestos fuera de uso pierdan el valor mercantil que hasta entonces habían poseído como bienes patrimoniales privados; pero no puede llamarse a esto «consumo», como no puede denominarse «producción» la ganancia económico-privada de ocasión que tiene una empresa dada a consecuencia de la carestía de un producto de que se halle provista abundantemente.

Adoptando como criterio del consumo el vacío que su destrucción determina en la producción nacional de un cierto objeto, también la *exportación* debiera considerarse en la Economía social como un consumo. Será, no obstante, necesario hacer una distinción entre los casos en que la exportación sea de productos necesarios para el país, y el en que sea de bienes cuya producción exceda de las necesidades del pueblo en donde se obtenga.

§ 3.—El hombre es el *sujeto* exclusivo del consumo.—El consumo de alimentos que hacen los hombres, considerado desde el punto de vista económico, o es una mera destrucción *física* («consumo físico»), o cuando se sirven aquéllos de la fuerza de los animales, se equipara al consumo de carbón de una máquina de vapor. Todos los hombres son necesariamente consumidores; son *únicamente* consumidores, porque no producen nada o casi nada, y han de ser, sin embargo, mantenidos por los productores. En los pueblos civilizados, las mujeres tienen una parte relativamente mayor en el consumo que en la verdadera

y propia producción, mientras en muchas poblaciones bárbaras recae sobre ellas la parte más gravosa del trabajo económico. Sin embargo, es preciso confesar que, en los primeros, la parte que las mujeres toman en la producción económico-social no es exigua, puesto que a ellas les corresponde la función de la *dirección del consumo*; función que debe considerarse como productiva, ora desde el punto de vista de la Economía social, ora desde el de la *privada*. En cuanto a las personas que, encontrándose en la edad de trabajar, viven de rentas o de intereses de dinero sin ejercer empleo ni profesión alguna, no pueden considerarse más que como consumidores por lo que toca a la Economía social; el número de estos ociosos es, no obstante, relativamente pequeño. Es, por el contrario, numerosa la clase de los inhábiles, también únicamente consumidores, a la cual pertenecen todos los que no han llegado a cierta edad (niños), o han pasado de ella (viejos). Habida consideración de la indicada función productiva de las mujeres, y del corto número de ociosos y de inválidos que se encuentran en edad de trabajar, se puede observar que la división de la población en tres grandes grupos por razón de la edad, da una idea aproximada de la relación en que está el número de los productores con el de los simples «consumidores improductivos». A la primera categoría de éstos pertenecen—según ENGEL—los que no han llegado todavía a la edad de quince años; a la segunda, los que han cumplido la de sesenta y cinco. Desde los diez y seis a los sesenta y seis transcurre el período de vida productiva. Los que pertenecen al primer grupo, o sea los *niños*, deben ser mantenidos por la clase productiva; por el contrario, los que forman en el segundo grupo de consumidores improductivos, esto es, los *viejos*, los que de la edad productiva han pasado a la

improductiva, deberán en condiciones normales haber ahorrado, durante el primero de dichos períodos, lo necesario para mantenerse ellos y su familia en sus últimos años.

Hoy la mayor parte de los ancianos inhábiles para el trabajo son sostenidos por sus parientes o por la beneficencia pública; mas aun cuando se encontraran en situación de atender a la satisfacción de sus necesidades con el producto del ahorro en la edad en que han podido trabajar, su consumo, objetivamente considerado, correrá a cargo de la clase productiva.

El número de productores podría determinarse por modo exacto mediante datos directos tomados del censo. Pero aun cuando la estadística de las profesiones estuviera plenamente desarrollada, difícilmente alcanzaría a estimar justamente la actividad doméstica (*Haushaltungsthätigkeit*) de las mujeres; por eso, el número de los productores, aun contando *los dedicados a una ocupación*, aparece más pequeño, y el de los consumidores necesariamente mayor que el verdadero.

La relación entre el número de los hombres que se encuentran en la edad productiva (I) y el número de los que se dedican a una labor dada, es, según los últimos censos, en algunas naciones europeas, la siguiente:

Prusia.....	(I) 15.571.250:	(II) 9.327.054
Imperio alemán..	26.044.670:	16.164.856
Francia.....	25.243.020:	14.384.076
Italia.....	16.777.426:	15.027.946

He aquí la relación en que se encuentra la población en los respectivos períodos de *niñez* (I), *trabajo* (II) y *ancianidad* (III), por cada 100 personas, según los cálculos de ENGEL:

Alemania.....	(I) 34.68:	(II) 60.96:	(III) 4.36
Austria.....	33.85:	62.70:	3.45
Hungria.....	37.22:	60.24:	2.54
Suiza.....	31.49:	63.59:	4.52
Holanda.....	33.40:	61.75:	4.85
Francia.....	27.06:	66.18:	6.77
Inglaterra.....	36.14:	59.52:	4.35
Italia.....	32.47:	62.60:	4.93
Noruega.....	36.06:	58.48:	5.46
Estados Unidos...	39.20:	57.79:	2.99

De este cuadro resulta que FRANCIA es la que tiene relativamente mayor número de productores y de viejos; pero tiene menos número de niños. ENGEL denomina cifra de cargo del trabajo (*arbeibelastungsziffer*) la relación entre el número de los pertenecientes al grupo de los niños y el de los que forman el de los productores.

Esta relación es, por ejemplo, para Alemania de 56.9, para Austria de 54, para Inglaterra de 60.7, para Francia de 40.9, para Italia de 51.8, para España de 56 por 100. La cuota de cargo de *consumo medio*, que se obtiene dividiendo el número 100 por el de las personas que trabajan (II), da para Alemania 1.64, para Austria 1.60, para Inglaterra 1.68, para Francia 1.61, para Italia 1.55.

§ 4. — *La facultad o aptitud para el consumo* en el hombre es, por lo que respecta a la cualidad de los bienes, susceptible de un desarrollo ilimitado. La variedad y la gradación cualitativa de aquéllos es ya hoy inmensa, y va, sin embargo, creciendo. Por el contrario, la *cantidad* del consumo encuentra un límite físicamente insuperable en cada individuo y hasta en cada pueblo. Mayor importancia que el límite superior «poder de consumo» (*Consumtionsfähigkeit*) tiene el inferior (*Consumtionsbedarf*), o sea el *mínimum* de medios de consumo de que el hombre necesita para vivir con arreglo a su estado social. En este mí-

nimum entra naturalmente el consumo de la familia, o sea de la «unidad económico-privada normal». Este mínimo es distinto en los diversos climas y en los diferentes grados de civilización. Por ejemplo, una familia obrera en país culto, por razones fisiológicas, no tardaría en perecer si no pudiera tener más alimento, ni más vestido, ni mejor habitación que la de los indígenas de la Tierra del Fuego o de Nueva Holanda. En las sociedades civilizadas hay siempre una masa de población cuyo consumo corresponde al límite mínimo, o sea a aquel que, en condiciones concretas de civilización, basta apenas para vivir. En las actuales condiciones de progreso de los medios de transporte, las grandes mortandades producidas por el hambre no son posibles, aun cuando ocurren en países como China, India Oriental, Persia, etc. En Europa, aun cuando no se verifican esos horribles fenómenos, se observan en escala muy vasta las enfermedades por la debilidad, por inanición (*starvationdiseases*), producida por la miseria crónica, algunas de las cuales pueden por contagio disminuir la población rica.

Las clases reducidas al mínimo consumo, suficiente apenas para sostener la vida, se ven diezmadas respectivamente por la extraordinaria mortalidad de los niños. Según el Dr. GORSSELET, en los oscuros subterráneos de Lille, que Ad. BLANQUI describe en su Memoria dirigida a la Academia Francesa, de 21.000 nacidos, 20.700 habían muerto antes de llegar a los cinco años. En ciertos períodos críticos puede suceder que la máxima parte de la clase operaria se vea reducida al límite inferior del consumo; pero en condiciones económicas ordinarias, el tenor de vida (*standard of life*) medio de los obreros es superior en más o en menos a aquel mínimo grado, y sólo una parte de los que viven de la limosna, y un pe-

queño número de trabajadores en circunstancias verdaderamente desgraciadas, llegan al límite más inferior del consumo; así, en 1860 en París, mientras 26.287 operarios varones recibían un salario de 3 francos, 211.621 ganaban de 3,25 a 6 francos por día; 15.058 tenían un jornal de más de 6,50, y algunos, muy pocos (57), llegaban a obtener 20 francos. Dejando aparte este último grupo, que naturalmente consta únicamente de obreros que tienen aptitud especial y habilidad artística notoria, y otro de 35.793 obreros que ganaban un salario inferior a 3 francos, grupo compuesto especialmente de maestros y de operarios en edad juvenil, queda siempre una copiosa serie de salarios y, por lo tanto, de trabajadores, de los cuales la más numerosa no es la de los que tienen una retribución más baja, sino la que corresponde al salario de 5 francos, que comprendía 59.529 operarios. La disminución de esta clase reducida al consumo mínimo, es para un país síntoma de progreso económico y social.

§ 5.—La composición de la cantidad del consumo de un individuo o de una familia depende ante todo de su poder económico-privado de adquisición, o sea, en general, de sus ingresos; pero, apenas estos ingresos superan al mínimo necesario, aparecen en las diversas capas sociales, y para las particulares economías, «tipos» diversos de consumos, cuya particularidad depende, no de condiciones del ingreso, sino de costumbres y de hábitos de *clase*. Muchos profesores y muchos modestos empleados hay, por ejemplo, cuyos ingresos no son mayores que los de una familia obrera en condiciones económicas normales, pero que se ven, por las exigencias sociales, obligados a gastar en consumos tocantes a la vida exterior, especialmente en el vestido, habitación, etc., mucho más que un operario que se encuentre en igual situación que

ellos. El aldeano pudiente está en condiciones de consumo distintas del habitante de la ciudad, y entre estos mismos existen diferencias de clase, determinadas por el grado de instrucción, tradiciones y hasta prejuicios. Se observa, no obstante, la tendencia al decrecimiento de estas diferencias entre los consumos de las varias clases sociales y en los países adelantados, especialmente en América. Todos los que por su trabajo se han levantado sobre las capas inferiores, procuran lo más posible parecerse, a lo menos en las maneras exteriores, a las clases más elevadas; y donde estas diferencias de clase duran todavía, los pertenecientes a una de ellas hacen esfuerzos para mantener exteriormente el tenor de vida de la suya, hasta en los tiempos críticos, imponiéndose, si es preciso, dentro de su casa, privaciones por sostener a los ojos del mundo las apariencias de bienestar. Pero esto suele notarse más en las clases burguesas, en las que el descenso envuelve una especie de indignidad, cosa que no sucede entre los operarios.

Con este hecho de la tendencia de los consumos de las varias clases a la uniformidad exterior, por lo menos, está estrechamente unido el fenómeno de la extensión del llamado «imperio de la *moda*», sus rápidos irracionales cambios y el uso cada vez más universal de productos *falsos* o de *imitación*, como consecuencia del deseo de aparentar riqueza de los que tienen poco o no poseen nada. Todo ello debe considerarse como señal de progreso económico y social de la masa, cuando la emulación en los consumos va acompañada de una mayor tensión de la fuerza de producción.

§ 6.—Por lo que se refiere a los *objetos* del consumo, debe atenderse, en primer lugar, a los *bienes de goce* (o consumo) *directo y personal*, o sea los bienes destinados

a la satisfacción inmediata de una necesidad personal sentida por el hombre. Una segunda clase es la de los bienes que de cualquier modo sirven para la producción de bienes de consumo personal. A éstos conviene la denominación de *bienes productivos*; y al consumo que de ellos se hace, la de consumo *técnico* o *industrial*. Tanto los «bienes de goce» (GENUS), cuanto los «bienes productivos» (PRODUCTIVGÜTER), pueden ser, o *materiales*, o *actividades* de otras personas que sirven para fines de los consumidores. A los primeros pertenecen los alimentos, los vestidos, las habitaciones, los utensilios, los combustibles, etc., como también los servicios personales conducentes al mantenimiento o a la comodidad de alguno. A los bienes productivos pertenecen, a su vez, las *materias primeras* y los *semi-productos*, en cuanto no puedan formar objeto de consumo inmediato; vienen después los verdaderos y propios *instrumentos de producción*, entre los cuales, además de los instrumentos y las máquinas, debe ponerse la tierra cultivada; en seguida las *materias subsidiarias* que han de ser consumidas para obtener el producto, como, por ejemplo, el carbón de piedra, como medio de producir fuerza mecánica; el mercurio, como materia para la extracción de la plata; finalmente, la *actividad productiva personal*, la fuerza de trabajo (energía) del hombre empleada en la producción de bienes, sin servir directamente al consumo.

Los bienes económicos se diferencian por la mayor o menor rapidez con que se verifica su destrucción consumtiva. Bajo este aspecto existen los bienes llamados «de consumo» (VERBRAUCHS) y los bienes «de uso» (GEBRAUCHSGÜTER). El empleo de los primeros implica su inmediata *destrucción*; el de los últimos equivale a una *deterioración* gradual (*Abnutzung*). Lo mismo la primera que

la segunda categoría comprende «bienes de *goce*» y «bienes *productivos*»; pero todas las actividades personales con valor económico deben ser referidas únicamente a los de consumo, por cuanto implican inmediata y definitiva *absorción* de fuerza (energía) humana.

§ 7.—Los bienes de consumo, precisamente por su destino, deben ser objeto constante de nueva producción, y de la mayor parte de ellos puede decirse que la cantidad que existe en un cierto momento es, en proporción a la masa que se consume en un año, bastante pequeña; algunos, entre los más importantes bienes de esta especie, pueden ser producidos sólo en determinada cantidad; por donde la reintegración de las que se consumen será, en un porvenir todavía lejano, difícil, y al fin llegará a ser imposible. Uno de los de esta especie es el *carbón mineral*, que desempeña un papel tan interesante en la industria actual. Los estratos de restos vegetales, formados en remotos períodos zoológicos, no se reconstruyen seguramente; por eso el agotamiento de estos inmensos veneros, pero no por eso eternos yacimientos, significa una formidable pérdida para la humanidad. Es verdad que un agotamiento absoluto de todos los filones no es posible, puesto que cuando se llegue a este extremo, el carbón habrá cumplido en economía la función de que está encargado, debido a su bajo precio, en cuanto que subirá éste a medida que su extracción sea más difícil, y entonces habrá de abandonarse, por motivos económicos, su uso antes que la explotación de las minas fuera técnicamente imposible. Los optimistas, que confían grandemente en los ricos yacimientos carboníferos de los países de Ultramar, no advierten que en ellos, cuando la población haya alcanzado la densidad de la de Europa, y cuando hayan logrado el grado de civilización de ésta,

tendrán necesidad de reservarse toda su producción de combustible mineral.

Ya en el siglo pasado G. WILLIAMS y G. SINCLAIR expresaron sus temores de la desaparición de la riqueza carbonífera de Inglaterra; llamaron asimismo la atención sobre la probabilidad de su agotamiento, en 1812, R. BALD, y en 1830 y 1835, el geólogo BUCKLAND. Éste, aun partiendo del menor consumo que de carbón se hacía en su tiempo, calculaba que se agotarían los recursos de combustible en cuatrocientos años. En los últimos tiempos se ha vuelto a poner sobre el tapete este asunto por SIR W. ARMSTRONG. En 1865, JEVONS, en su libro *La cuestión del carbón*, manifestaba que, según ARMSTRONG, la riqueza carbonífera de Inglaterra, supuesto que la extracción anual llegara a 80 millones de toneladas, se agotaría en novecientos noventa años, y desaparecería en doscientos doce si la producción continuara aumentando cada año a razón de 2 y 2,¹³ de millón, como se observaba en la época de la primera estadística (1854). El geólogo HULL afirmó que el crecimiento de la producción carbonífera no subiría de 100 millones anuales de toneladas; pero de hecho esta *máxima* fue superada ya en 1866, y en 1877 alcanzaba 134 millones; aunque en 1878 y 1879 descendió a 132 y 133 respectivamente, en 1880 alcanzó la enorme cifra de 147 millones de toneladas. La producción de los Estados Unidos, que en 1866 era de 22 millones, llegó en 1885 a 55 millones; pero no hay que hacerse ilusiones en Europa sobre esta extraordinaria extracción de combustible, porque es preciso contar con que, dado el crecimiento de la población americana, en el siglo xx pasará de 200 millones de habitantes aquella gran nación. Los yacimientos carboníferos de China no son inferiores a los de los Estados Unidos; pero su utilización supone que acepte di-

cha nación la civilización europea, y entonces de seguro que apenas bastará para satisfacer las necesidades de su población. Mucho más próximo está el agotamiento de las fuentes de *petróleo*, y todavía más el de los depósitos de *guano*. También el *mercurio*, cuyo uso industrial aumenta de día en día, llegará a ser escaso en porvenir no muy lejano.

§ 8.—Hay otros bienes que pueden ser reproducidos, pero en pequeña cantidad relativamente a lo que de ellos se consume; de modo que su fondo natural irá disminuyendo con el de los minerales anteriormente citados. Entre éstos debe citarse la madera. El bosque es originariamente enemigo de la civilización, que debe ir cediendo el paso a ésta, tanto más cuanto que los progresos de la industria van introduciendo nuevos sucedáneos de la madera: el carbón y el hierro. Nótese cómo en los países civilizados la destrucción de los bosques llega al punto de no respetar más que los de defensa, absolutamente necesarios para el bien público y mantenidos gracias a la intervención del Estado.

§ 9.—Por vía de estimación aproximada se puede determinar el «consumo», que en ciertas condiciones de desarrollo social constituye la norma, y para ello hay que fijarse en las cantidades de bienes de «uso» y de «consumo» de una familia, tomando por tipo una de la clase media. Pero no coincide con este consumo *normal* el *medio* de varias familias. Este consumo *medio* se obtiene determinando el consumo total de los bienes de «consumo» inmediato y la consistencia total de los bienes de «uso» inmediato, calculando la suma de los bienes que corresponde a una familia normal.

El consumo *normal* no se limita a aquellos bienes que son necesarios para asegurar la continuación de la vida,

sino que comprende, en medida mayor o menor, también los bienes considerados como *superfluos*. Los bienes que sirven para satisfacer necesidades que no son las ordinarias o *primeras*, se llaman bienes de *lujo*, y *lujo* la satisfacción de tales necesidades. La delimitación objetiva de la esfera de tales bienes es diversa, en relación con los diferentes grados de civilización.

Aquí damos al vocablo *lujo* un significado *objetivo* independiente de las condiciones *económico-privadas* de los consumidores.

Una parte de los bienes de lujo tiene su razón de ser en el embellecimiento artístico y en la alegría de la vida; otros satisfacen inclinaciones y caprichos subjetivos, moralmente indiferentes; pero la perspectiva de esta satisfacción obra sobre muchos como eficaz impulso de su actividad económica. En general, la sensibilidad al goce de lujo se contrae rápidamente por efecto del hábito. Hay algunas ocasiones en las cuales al lujo *legítimo* sucede inmediatamente el lujo pervertido o *inmoral*. A medida que con el abuso el hombre se hace insensible a los goces del lujo, el hastío le obliga a buscar otros nuevos más refinados; entonces brotan en él caprichos fantásticos, deseos morbosos de satisfacciones inauditas e inmorales, que pueden conducir a perversiones increíbles. Todo deseo que nace de la saciedad debe considerarse como inmoral. Lo mismo debe decirse de los goces de que se hace esclavo el hombre, puesto que, aun a pesar de conocer sus consecuencias, no se resuelve a renunciar a ellos. Por lo que toca a la gran masa de la población, debemos referirnos aquí con especialidad a las *bebidas alcohólicas*. Existe un consumo todavía más deplorable y pernicioso, el del opio, que en la China, de cincuenta años a esta parte, va en continuo aumento, no obstante los esfuerzos del Gobierno,

gracias a la política comercial de Inglaterra. En 1767 la importación de opio en China no era más que 200 cajas; en 1837 pasaba de 40.000. En 1871 el número de fumadores de opio en esta región se evaluaba en tres o cuatro millones, y el consumo en 120.000 cajas. En Rungpo existían 2.700 fumadores de opio, o sea, uno por cada 148 habitantes. También en Inglaterra cunde desgraciadamente este vicio entre los obreros de fábricas, y aun en algunos distritos rurales: los labradores, antes de emprender un trabajo fatigoso, acostumbran a fumar una píldora de opio. En los Estados Unidos se calcula que el número de fumadores de opio asciende a 100.000, y el consumo total de este pernicioso artículo en 200 toneladas, de las que apenas una quinta parte se emplea en usos medicinales.

§ 10.—Entre las diversas especies de consumo, la de los objetos que satisfacen la necesidad de *alimentación* tiene el primer puesto. El hombre debe, bajo forma de comida introducir en su cuerpo una cierta cantidad de *ázo*e y de *carbono*, para reparar la pérdida de estos elementos necesarios para la vida. Según Vorr, el hombre adulto tiene necesidad de ingerir cada día en el organismo 118 gramos de substancias albuminosas, 50 gramos de substancias grasas, 500 gramos de nitratos de carbono y 50 gramos de sales minerales. Es de advertir que el peso de los alimentos es notablemente mayor que el de cada una de estas substancias simples, puesto que todos los alimentos contienen una mayor o menor cantidad de agua. Como tipos de alimentación a propósito para satisfacer de ordinario esta necesidad en personas adultas, pueden señalarse las *raciones diarias* que se suministran al soldado en las naciones europeas.

En Alemania, la ración de paz se compone en guar-

nición de 756 gramos de pan, 150 de carne (peso bruto), 90 de arroz (ó 230 de legumbres, ó 1.500 de patatas) y 26 de sal. En las marchas y en las maniobras la ración aumenta: la de pan es de 1.000 gramos, la de carne de 250.

En campaña es todavía mayor la ración: cada soldado recibe 1.000 gramos de pan, 500 de carne, 170 de arroz (ó 340 de legumbres, ó 2.000 de patatas), 40 de café, y cuando tiene que soportar fatigas extraordinarias se le añade $\frac{1}{10}$ de litro de aguardiente, y, en casos especiales, $\frac{1}{2}$ de vino y 50 gramos de tabaco. El soldado francés recibe 1.000 gramos de pan, 300 de carne y 100 de legumbres. El inglés, 680 de pan, 340 de carne, 453 de patatas y 220 de legumbres.

Hay regiones en donde el único alimento consiste en mal pan. En la Puglia a los obreros de campo, obligados a un rudo trabajo agrícola, no se les dá más que un kilogramo de pan de ínfima clase. Por la noche se les prepara una taza de agua caliente con un poco de sal y algunas gotas de aceite, de la cual hacen, añadiéndole pan, una especie de sopa. No es mucho mejor la alimentación de los campesinos lombardos. En Irlanda y en las provincias más pobres de Alemania se substituye el pan con patatas, de dudosa ventaja para el alimento.

Necesita igualmente el hombre de una determinada cantidad de agua, que, de ordinario, se encuentra a su libre e ilimitada disposición.

El gusto y el hábito afinan la necesidad de alimentación y hacen más difícil su satisfacción, hasta el extremo de que, personas acostumbradas a cierta variación en las comidas, se resentirían gravemente en su salud si se les sometiera a un régimen de pan y agua. En cuanto a la sed, puede ser siempre satisfecha sin inconveniente algu-

no, antes con ventajas para la salud, con agua simplemente. Las demás bebidas de que ordinariamente se hace uso, o contienen en disolución substancias nutritivas (por ejemplo, azúcar), o bien obran solamente como *excitantes* del sistema nervioso. También es preciso apuntar entre las substancias de alimentación los *condimentos*, que facilitan la digestión de los alimentos, de los que es el primero la *sal* de cocina, los *alcaloides*, que obran sobre los nervios, como los que se contienen en el té y en el café, cuyo abuso es perjudicial. Mucho más dudosa es la utilidad del *tabaco*, a causa de la nicotina que en él existe, y es, sobre todo, pernicioso el uso del *opio*, bajo cualquier forma que se emplee. Entre las substancias de goce más peligrosas para el bienestar de la población se encuentra, como ya hemos notado, el alcohol, cuyo coeficiente es mínimo en la cerveza (4 a 6 por 100 en la llamada *Porter* y 7 a 8 en el *ale*), medio en el vino (6 a 20 por 100) y máximo en el aguardiente (45 en el alemán y de 60 a 70 por 100 en el ron).

§ 11.—La determinación de las cuotas de consumo industrial anuo, de los varios alimentos y de las diversas substancias de goce, no pueden hasta ahora, en la mayor parte de los casos, verificarse sino por aproximación, y aun así no tienen importancia concreta, puesto que los actos no dicen con exactitud lo que sucede, en cuanto que la alimentación de los niños debe ser necesariamente diferente de la de los adultos.

§ 12.—Por lo que toca al *vestido*, no puede señalarse limite máximo a los consumos de lujo y de refinamiento. En la masa de población es manifiesta la tendencia al lujo; en este punto está muy difundida, y en cuanto excita la afición a la limpieza y el sentimiento de la dignidad personal, ofrece un lado bueno, mientras no compromete

el equilibrio de la economía privada y no conduce a gastos desproporcionales a los medios de la economía individual.

El aumento del consumo individual de tejidos debe considerarse como un síntoma de progreso económico. Las clases más pobres suelen hacer uso de vestidos ya usados por otras personas. Es indudable que, en conjunto, y a consecuencia del gran progreso de la industria textil, la casi totalidad de la población se halla en situación de satisfacer la necesidad del vestido mejor que hace cincuenta o cien años, si bien en muchas clases la duración del *vestido de domingo* es bastante menor. También es raro el andar con los pies descalzos en los países civilizados, a pesar de la carestía que ha experimentado el cuero.

§ 13.—La satisfacción de la necesidad de la *habitación*, ora bajo el aspecto higiénico, ora bajo el social y moral, tiene una importancia superior a la de simple *abrigo*. La vida familiar se concentra en torno del hogar doméstico, y nada contribuye más a su decadencia que la miseria de las condiciones de habitación, la cual, especialmente en las grandes ciudades y en las comarcas industriales, suele ser superior a toda ponderación.

No sólo el hacinamiento de muchas personas en inmundos tugurios y subterráneos oscuros y estrechos hace perder, a los que en ellos se ven obligados a vivir, todo sentido de orden, de limpieza y de amor a la vida doméstica, sino que es causa al mismo tiempo del más repugnante embrutecimiento sexual. Estas mal llamadas habitaciones son focos de infección de enfermedades contagiosas, que se transmiten a las clases acomodadas, por lo cual tienen interés inmediato en que los pobres mejoren de habitación. Esta obra de las clases elevadas, y en ciertas condiciones la intervención del Estado, es tanto

más necesaria, cuanto que el envilecimiento en que han caído los miserables les imposibilita para sentir la abyección en que se encuentran y les impulsa a emplear los escasos medios de que pueden disponer en otro género de consumos, en vez de dedicarlo a mejorar de alojamiento. En las grandes ciudades en vía de rápido incremento, también las clases acomodadas padecen, a lo menos por cierto tiempo, «penuria de habitaciones», determinada por la carestía del precio del inquilinato, que les obliga a contentarse con casas menos cómodas que las que disfrutaban los que moran en ciudades secundarias. Como remedio a este mal se recomienda la fundación de «asociaciones de construcción de edificios».

En Inglaterra, las *Benefit building societies*, que no son instituciones de beneficencia, sino meras cajas de ahorro, contribuyen en gran manera a remediar la necesidad de habitaciones en las clases medias y en la obrera bien acomodada. Es necesario complemento de las nuevas construcciones de edificios de las grandes ciudades de facilidad de los medios de comunicación, que aumenta de día en día en los últimos tiempos, ejemplo los ferrocarriles subterráneos y elevados, los tranvías eléctricos, etc. Sin embargo, es preciso reconocer que estos progresos no mejoran mucho las condiciones de alojamiento del proletariado en las poblaciones de primer orden. Muchos de los pertenecientes a las clases humildes no quieren gastar en esta importante necesidad más que muy poca cosa, y los célibes, y hasta ciertos casados, se contentan con una simple alcoba, y la mayor parte viven en condiciones de habitación inverosímiles. En los distritos mineros e industriales, los empresarios facilitan a los operarios las habitaciones convenientes, y hasta les proporcionan el medio de hacerse propietarios de una modesta vivienda.

§ 14.—En la clase rica es también una necesidad el servicio de criados, lacayos, etc., ya por comodidad, o bien por lujo. En los grados inferiores de civilización, el séquito y la servidumbre son un modo de ostentar riqueza. En la India, y en general en el Oriente, los europeos mantienen, con arreglo a los usos del país, un numeroso personal, que se *divide* minuciosamente los servicios de la casa.

En Rusia mantienen los señores un número verdaderamente exuberante de criados. En Inglaterra, las exigencias del *comfort* determinan un aumento realmente notable de las personas de servicio. Por el contrario, en América, los blancos tienen profunda aversión por el servicio doméstico, por lo cual las familias poco acomodadas se ven precisadas a reducir el número de criados. La llamada «domesticidad de lujo» no es conveniente desde el punto de vista económico-social, no solamente porque se distrae la fuerza de trabajo de muchos individuos dedicados a la satisfacción de necesidades falsas o ficticias de un pequeño número de ricos, sino porque la «librea», sin hablar de la perniciosa acción que ejerce sobre el carácter, es una escuela de indolencia, y da origen a una clase social híbrida, que en nada aumenta la verdadera riqueza social.

§ 15.—El consumo *técnico* es inseparable del proceso de producción objetiva. Se presenta como *coste* de la producción económico-social, que comprende el consumo de materias primeras y auxiliares, de máquinas e instrumentos y de energía (fuerza de trabajo) humana, aplicada a la producción. En muchos casos, el consumo técnico y el inmediato se encuentran tan confundidos, que es imposible señalar una única separación entre ellos. Esto sucede, por ejemplo, con los locales que sirven al mismo tiempo

de habitación y de taller, con los caballos dedicados a las faenas agrícolas y para la comodidad del labrador, etc. La actividad del maestro, en cuanto sirve de medio, para el alumno, de recibir enseñanzas prácticamente útiles, debe considerarse como un consumo técnico. Únicamente cuando el discípulo considera la adquisición de conocimientos como fin en sí mismo y como goce espiritual, se verifica un consumo personal. También la función del médico puede considerarse bajo diferentes aspectos.

La organización del Estado debe reputarse como una disposición para la defensa personal, y como condición para la producción y para el consumo económico normal. Para los que ven en el hombre una simple máquina de producción económica, su consumo personal e inmediato, como perteneciente a una nueva fuerza productiva, debe entrar en el coste de producción y ser calificado de «consumo técnico», ni más ni menos que el carbón necesario para alimentar una máquina de vapor; pero esto arguye un desprecio completo de la dignidad humana, de la personalidad, que es fin en sí misma, implica un artificial apartamiento del «hombre económico», del «hombre real». Objetivamente, debe considerarse como *productivo* todo consumo técnico acompañado de producción de bienes de consumo inmediato, o bien de medios que sirven para dicha producción. En este sentido, el consumo es técnico solamente cuando va acompañado de producción de ninguna utilidad. El principio en esta materia es que está en el interés de la economía social que el consumo técnico sea lo *más productivo* posible, o lo que es lo mismo, que mediante una suma dada de bienes de consumo técnico se obtenga la *máxima cantidad posible de bienes de la mejor calidad*.

2

El consumo en su aspecto económico-privado.

§ 16.—Ante todo, lo que prevalece en la economía privada es el valor en cambio, o mejor, el *precio* de los bienes que se han de consumir directa o técnicamente. La importancia de un consumo dado se determina en la economía privada únicamente por su *precio momentáneo*, sin atender a si la destrucción de su utilidad objetiva se sentirá más después o en el momento de dicho consumo. En California, por ejemplo, el proceso hidráulico de explotación de las minas fue causa de devastación de las tierras, cuyo fenómeno comienza a apreciarse ahora; los primeros mineros no pensaban en lo porvenir cuando de este modo procedían sobre un suelo desprovisto de valor.

Lo mismo debe decirse de la explotación «rapaz» (*Raubbau*) de muchas minas, por efecto de la cual se han perdido para siempre grandes masas de minerales preciosos, porque a los empresarios les tenía cuenta extraer la máxima cantidad de mineral muy rico y de fácil extracción y tratar después el metal por métodos primitivos, que arrancar menor porción de él y emplear en su tratamiento procesos metalúrgicos más perfeccionados. En cuanto al consumo técnico, el productor sigue el principio del ahorro económico-*privado*, y no el del ahorro objetivo. A lo que atiende es a obtener la mayor suma de valores de cambio con un consumo (costo) de valores de cambio mínimo, para realizar así un beneficio máximo. Por eso no cuida de ahorrar materias primeras o auxiliares, en tanto que la ganancia que represente el ahorro no sea para él mayor que el costo que importan las disposicio-

nes de la inspección más rigurosa y los métodos de elaboración necesarios para obtenerlos más perfectos. Según PETHZOLDT, en las minas y en las fundiciones inglesas, especialmente en las del País de Gales, es todavía inmenso el derroche que se hace de carbón al extraerlo, y al transportarlo y al usarlo. No se paga más que el carbón crecido, y se pierde, pues, la enorme masa del que se reduce a polvo. En los hornos no hay ninguna vigilancia en el empleo del combustible; se desprecia lo que cae de los carros y nadie lo recoge; mientras que en Bélgica, mujeres y muchachas apartan de las cenizas el más pequeño trozo de carbón, y recogen al paso de los vehículos los trozos que de ellos se desprenden.

Otra importante cualidad del consumo económico-*privado* es que a cada consumo, y, por consiguiente, a cada deterioro de un objeto dado acompañe el hecho fundamental, lo que puede llamarse consumo de un derecho de *usufructo*.

El valor de este consumo especial está representado por el interés del capital a que equivale el objeto de consumo. El consumo privado de una casa habitada por el propietario consiste, no tanto en su deterioro, que pudiera ser mínimo (consumo objetivo), como el consumo contemporáneo del interés del capital que el edificio representa. Esto mismo acontece con el consumo de la misma clase de los locales destinados a fábricas de las máquinas.

En punto al consumo del «*interés*», se observa oposición entre las normas del consumo económico-*privado* y las del consumo objetivo. Desde el punto de vista del último, es conforme al principio de la Economía social que la duración de un objeto de uso haya de ser la mayor posible; considerado en relación con la economía *privada*, sucede lo contrario, puesto que, cuanto mayor sea el cos-

te del objeto, tanto más crecidos son los intereses del capital que representa; por lo cual es conveniente darle una menor duración, para obtenerlo con un coste más pequeño, substituyéndole con otro cuando no sirva.

Esta conveniencia resulta cuando la suma de los intereses del mayor coste del establecimiento más duradero, calculados por todo el tiempo de la duración del menos duradero, sea mayor que el gasto de renovación del menos sólido, en la hipótesis, por supuesto, de que la mayor o menor duración del objeto no influya sobre su uso. El que construye una casa para alquilarla y lucrarse con el interés del capital, notará que, dadas las actuales condiciones de vida, una edificación hecha para durar siglos no es remuneratoria; mientras que una casa de construcción ligera del tipo de los modernos edificios le producirá, además de un crecido interés del capital, una cuota, con la cual podrá amortizar, y, por lo tanto, reconstituir los fondos que le ha costado en pocos decenios. El que compra una casa para habitarla, atenderá antes que todo a la baratura y a la utilidad que le ofrece por el momento, antes que a una extremada solidez que le permita larguísima duración; tanto más, cuanto que, dada la movilidad de la vida moderna, no puede prometerse que puede servir para sus hijos y descendientes. También debe prevalecer en las construcciones públicas (del Estado) mejor que el principio de la economicidad (economía *privada*) el de la objetiva, por supuesto, dentro de ciertos límites.

§ 17. — Para el productor, desde el punto de vista económico-privado, es *consumidor* el que adquiere el producto.

En este sentido, el consumo coincide con la *salida*. Lo mismo debe decirse de las diversas clases de intermediarios por cuyas manos pasa el producto antes de llegar al

que ha de consumirle técnica o inmediatamente. Toda salida de un objeto que se encuentra en estado de producción, o que concluido pasa al *comercio*, determina un momentáneo descargo del mercado, porque aquel vacío definitivo, único fenómeno que, como hemos visto, mantiene en continuo movimiento la producción, se verifica únicamente por el verdadero y propio consumo que se da en el último grado del consumo o del uso efectivo de la cosa, según su destino.

La rapidez y regularidad máxima se encuentra en la *moneda*, porque una de sus funciones principales es la de circular como instrumento de cambio. En cada traspaso de un bien de uno a otro estadio de producción o de comercio, lo que importa esencialmente es que cada cual reciba el equivalente del valor en cambio de un consumo técnico o del consumo de intereses que le acompaña, esto es, el equivalente del coste económico-privado de la producción, comprendida, naturalmente, la retribución de su trabajo personal. Cuando un cierto consumo técnico no da por resultado un valor en cambio a lo menos igual al valor del consumo mismo o al de los intereses que a él va unido, debe, desde el punto de vista económico-privado, considerarse como *improductivo*.

Bajo el aspecto *económico-social* objetivo, el carbón, el hierro, la fuerza de trabajo, etc., que se emplean en la producción de un bien cualquiera, son consumidos definitivamente, aun cuando, mirados por el lado económico-privado, su valor no se encuentra en el producto.

§ 18.—Por lo que toca al consumo *inmediato*, la distinción que de él se hace en consumo económico-privado productivo e improductivo es, o inútil, o unilateral. Siendo la personalidad humana fin en sí misma, se comprende que el consumo, mediante el cual se conserva, debe con-

siderarse en sentido lato como productivo. Fundar tal carácter en el hecho de que el hombre, con la energía que en él sostiene el consumo, produce un equivalente de lo que ha consumido, sería, en concreto, no solamente unilateral, sino opuesto al sistema económico-privado actual. En efecto; como en este sistema el consumo del interés debe considerarse formando parte del costo de producción económico-privada, el *derecho* a la percepción de un interés o de una renta constituye una forma especial de participación en la producción económico-privada. El que tiene *derecho* a los intereses, aun cuando no trabaja, hace a los efectivos productores, a cuya disposición pone su capital en servicio productivo, y consume la porción que se le da por este servicio. Es indudable que el que se encuentra en situación de vivir de lo suyo sin necesidad de *actuar* económicamente, puede y debe proponerse en la vida otro fin útil y tomar parte en el trabajo moral o intelectual de la humanidad. Se podría discutir si tal consumo, mirado por el lado económico-privado, es productivo o improductivo; pero es preferible aplicar esta última distinción, por lo que atañe a los bienes de goce (*Genußgüter*), sólo al consumo *objetivo*, y entonces no puede ofrecer duda que el consumo del mero capitalista (perceptor de intereses: *Zinsbezicher*) haya de clasificarse entre los productivos.

En la economía privada, lo que regula el consumo no es, por otra parte, la producción, sino el *ingreso*, de cualquier modo que sea. En la economía monetaria, en vez del mismo consumo inmediato, se atiende a los gastos que implica, y así se habla figuradamente del consumo de *dinero*. Se halla en condiciones normales una economía privada cuando la suma de los gastos que en ella se hacen anualmente en el consumo inmediato no supera a

sus ingresos. Aquel que al fin del año se encuentra con una excedencia de los ingresos sobre los gastos, se dice *económico* (parsimonioso: *Sparsam*), aun cuando aquélla sea grande y de cosas de lujo. La economía (parsimonia, *Sparsamkeit*) degenera en *avaricia* en el que, por acumular la mayor cantidad posible del excedente del ingreso sobre el gasto, queda muy por debajo del tenor de vida que corresponde a una persona de sus circunstancias. La *disipación*, por el contrario, consiste en el exceso de los gastos de lujo, traspasando con mucho los límites del ingreso.

Según hemos notado, consideramos el *lujo* como una categoría económico-social *objetiva*, que comprende los goces y, por consiguiente, los consumos que en condiciones de edad, de civilización, aparecen en un consumo normal como superfluos. Al contrario de la *disipación*, la *economía* (parsimonia) y la *avaricia* son conceptos económico-privados, cuya aplicación depende de las particulares condiciones de cada economía, debiendo tenerse en cuenta también las *costumbres* de las varias clases sociales a que pertenecen los consumidores. Un tenor de vida que en un millonario podría parecer avaricia, será para un empleado modesto el extremo de la disipación. De lo dicho resulta que los gastos de lujo no constituyen *per se* una disipación, sino que toda disipación implica un gasto de lujo.

§ 19. — El consumo de lujo no degenerado objetivamente y que no supera a los medios de la economía privada de quien lo hace, debe, por los motivos expuestos, reconocerse como legítimo, o a lo menos como admisible, aun cuando no pueda desconocerse que determina un atraso en la formación económico-privada de los capitales «capitalización», que se funda especialmente sobre

la acumulación de las excedencias de los ingresos y la disminución de la producción de bienes de consumo por la masa de la población. Supongamos que todos los ricos, que todas las personas acomodadas renunciasesen a los consumos de lujo y adoptasen, por ejemplo, el tenor de vida de la clase media, destinando lo ahorrado por este procedimiento a nuevos empleos productivos. Como en tales circunstancias cesarían los consumos de lujo, también podrían destinarse a la obtención de objetos de común necesidad los capitales comprometidos en las industrias de lujo y las fuerzas de trabajo en ellas empleadas. La competencia, cada día más acentuada, de los capitales en esta rama de la producción, mientras que de una parte daría por resultado rebajar cada vez más el beneficio del capital, redundaría de otra en provecho de los consumidores, que se verían abundantemente provistos de los bienes que necesitaran y en precios muy bajos: en el supuesto de que los capitalistas persistieran en esta política de abnegación, su beneficio se reduciría casi a cero: de modo que los capitalistas continuarían siendo dueños de sus fondos productivos y continuarían disfrutando de una posición importante en la organización económica, pero no sacarían provecho alguno de sus propiedades. De este modo, la *igualdad* de hecho de los *consumos*, que surge de la espontánea renuncia de los ricos, concluiría por producir una aproximada igualdad de hecho en los *ingresos* de las varias clases sociales. Es cierto que en la realidad de las cosas, la gran mayoría de los capitalistas no llevarán al extremo su parsimonia, y conservarán siempre una gran suma de fuerzas de trabajo ocupadas en la producción de bienes de lujo y en servicios personales más o menos superfluos, y con esto contrapesarán cuanto sea posible el exceso de producción (*Ueberproduction*) de bienes de uso

común, esto es, toda disminución del beneficio del capital. Pero cuanto mayores sean los consumos de lujo de los capitalistas, tanto más disminuirá la cantidad de bienes de consumo común que tocan a las clases pobres, en la hipótesis de que permanezca constante la suma de fuerzas de producción.

Por eso es de desear siempre, en interés general de la sociedad, que la capitalización económico-privada sea, mediante una reducción cada vez mayor de los consumos de lujo, siempre más grande; que, merced a la mayor competencia de los grandes capitales el beneficio de éstos vaya disminuyendo; que se eleve el salario y que crezca el consumo de bienes de la masa. Es fácil fijar el límite hasta donde debe llegar la acumulación económico-privada de capitales; los capitalistas harán ahorros y capitalizarán mientras que por este medio aumenten la entidad *absoluta* de su ingreso, aun cuando el tanto por ciento del beneficio sea menor. Cuando, merced a la persistencia en la acumulación y a la mayor competencia de capitales, la disminución del tanto llegue al punto de determinar una disminución *absoluta* en el ingreso de los capitalistas, o aumentarán sus consumos de lujo en vez de hacer ulteriores ahorros, o se aventurarán en empresas arriesgadas, aleatorias, que conduzcan a la par a consumos no necesarios e inútiles.

Hubo tiempo en que estaba muy difundida la idea de que el lujo y la disipación misma de los ricos podían ser necesarias, o a lo menos útiles para dar trabajo a los pobres. Esto no puede ser hoy admitido en la esfera de los principios. En efecto, si las sumas que los ricos aplican a consumos de lujo las emplearan como capitales nuevos, no sólo con estos capitales se daría trabajo a un número por lo menos igual de obreros, sino que se producirían bie-

nes no destinados únicamente a un pequeño número de individuos, sino útiles a todas las clases de la población. La opinión de que los consumos de lujo son una necesidad social, se funda especialmente en el hecho de que, al producirse una disminución de tales consumos, numerosas clases medianamente acomodadas se colocan de repente en condiciones de estrechez, y la presión económica ejercida sobre ellos se propaga a otras clases. Así se observa que una parte notable de la clase industrial y comercial, y muchos operarios de los mejor pagados, viven de la producción de lujo; y habrá de transcurrir un largo período de transición, acompañado de profundas perturbaciones y de la pérdida de muchas existencias, antes (abstracción hecha de la pérdida de capitales de la clase media) que todas estas fuerzas encuentren una ocupación remunerada en la producción de bienes de consumo ordinario. Añádase a esto que los capitalistas, cuando temen una aminoración de sus beneficios, se abstienen de nuevas aportaciones en las industrias que trabajan para la masa; por lo que muchas fuerzas de trabajo, o no tienen empleo, o habrán de ocuparse forzosamente en producciones de lujo.

§ 20.—La organización económico-privada del consumo, especialmente en familia, es lo que se llama *la economía* («régimen de la casa», *Haushall*). Por la íntima relación que existe entre la «economía doméstica» y la vida de la familia, la administración pertenece ordinariamente a la mujer, que encuentra en ella una esfera de actividad que corresponde perfectamente a su índole. En la economía doméstica, el consumo personal asume su forma concreta definitiva. Sólo en ella disfruta efectivamente el individuo de sus ganancias, y es siempre para él un punto de la mayor importancia el de poder acomodar este disfrute a sus inclinaciones personales, a su *gus-*

to, sin tener que depender en nada de otro. Con razón apunta SCHÄFFLE, en su *Quinta esencia del socialismo*, que esta natural aspiración del hombre a la máxima independencia, por lo que afecta al reglamento de sus consumos y al régimen de su casa, aporta uno de los más válidos argumentos contra todos los planes comunísticos. El campo de la economía doméstica es tanto más restringido cuanto más pequeño es el ingreso, como que éste señala el límite del poder económico-privado del consumo; por esta razón, muchos que tienen necesidades superiores a sus ingresos prefieren, a tener *casa propia*, vivir en comunidad con otros, cuando pueden hacerlo en buenas condiciones. Por otra parte, no cabe duda de que una economía organizada en grande escala ofrece muchas ventajas: en cuanto al precio y condiciones de los productos, aventaja a los que presenta todo ejercicio industrial montado en vasta escala; pero tales ventajas no tienen en verdad más que un valor relativo. Si no fuera porque la limitación de sus medios les obliga a aprovecharse del menor coste de los consumos en comunidad, es seguro que optarían por el régimen de la economía doméstica. Sólo la exaltada fantasía de un FOURIER pudo descubrir en la «Asociación doméstica» del *falansterio* un elemento positivo, nuevo, determinante de un aumento absoluto del bienestar humano. Otro tanto sucede con el *fanilisterio*, fundado por el fabricante GODÍN bajo la influencia de las ideas del célebre comunista, que no es más que un cuartel de operarios, bastante bien y liberalmente dispuesto, con cocinas, lavaderos, baños excelentes, etc., con escuela, con teatro. Las «uniones de consumo» ordinarias son más bien desviaciones comerciales, que tienen por objeto la adquisición y venta al mejor precio posible de artículos de consumo. Las «sociedades de viaje» son combina-

ciones análogas, hoy muy frecuentes; pero también en ellas las ventajas pecuniarias que ofrecen están demás compensadas por multitud de inconvenientes, al punto de que cualquiera de los miembros de ellas preferirían seguramente viajar solos o en compañía de pocos amigos de su predilección.

§ 21.—Cuanto más se acerca al límite inferior el ingreso, y con él el poder económico-privado de consumo de una familia, esto es, cuanto más deba limitarse el consumo a lo estrictamente necesario, tanto más la distribución del ingreso entre los diversos ramos de consumo se determina por las circunstancias externas y por las condiciones económicas generales. De aquí, que los *balances* de las familias pertenecientes a las clases pobres, en condiciones semejantes y de una composición aproximadamente igual, presenten también una gran concordancia por lo que respecta a la distribución de los gastos en alimentación, vestidos, calefacción, alumbrado, etc. Ahora, en los balances de las diversas clases sociales, aun cuando dependen de un mismo género de ingresos, se encuentran diferencias. La familia de un maestro elemental gastará más en vestido y menos en alimento que la de un obrero que disponga de ingreso igual. Las condiciones climatológicas son ocasionadas a profundas diferencias en el consumo, lo mismo que las que proceden de los diversos estados de cultura, geográficos y de tiempo.

Los consumos de las familias se resienten, como ya hemos notado, de la influencia de ciertas costumbres; pero la distribución de los gastos de una familia entre los varios consumos asume un carácter tanto más individual cuanto el ingreso es mayor.

Para determinar el balance de la clase pobre, no hay que hacer múltiples observaciones; basta ordinariamente

elegir una o más familias que viven en un tenor normal, según la costumbre del lugar. La economía doméstica de estas familias, a causa de los estrechos límites a que tienen que reducir forzosamente sus consumos, será muy acomodada al tipo general; mientras que si se pretende determinar el consumo de las familias ricas, habrá que apelar al sistema de los términos medios sacados de la observación de muchos casos.

Hace ya largo tiempo que se han publicado interesantes datos acerca de los balances de las familias de obreros, por ejemplo, en la Memoria de Ad. BLANQUI: han tenido, sin embargo, un gran impulso desde el Congreso de Estadística celebrado en Bruselas en 1853. DUCPETIAUX publicó 199 balances, recogidos por él y por algunos colaboradores suyos en las diferentes provincias de *Bélgica*. LE PLAY dió asimismo a la estampa sus célebres obras *Los operarios europeos*, *Los obreros de ambos mundos*, que contienen numerosos balances recogidos por todas partes. ENGEL y LASPEYRES contribuyeron con sus renombrados trabajos a la mayor ilustración de tan importante materia.

§ 22. — En general, todos estos datos han confirmado el principio de ENGEL, según el cual la cuota del propio ingreso que gasta una familia en la alimentación es tanto mayor cuanto más pequeño sea aquél. LASPEYRES demostró estadísticamente que con el aumento del ingreso, aunque disminuya *la cuota* que absorbe la alimentación, los gastos a ellas referentes van *absolutamente* creciendo. Esto se comprende con facilidad, sin más que atender a que las familias acomodadas se procuran comida cualitativa y cuantitativamente mejor que las familias pobres, gastando relativamente más en otros consumos. Mas a partir de un cierto grado de bienestar, esta regla es incierta.

SCHWABE cree poder establecer un principio análogo al de ENGEL en cuanto a los gastos de habitación. Según él, los de *arrendamiento* disminuirán *relativamente*, y crecerán *absolutamente* con el aumento del bienestar. Debe advertirse que, si bien en las *grandes ciudades* puede admitirse dicha regla, no sucede lo mismo en el campo en cuanto se refiere a los obreros agrícolas. Más bien parece que el tanto por ciento del ingreso que se emplea en pagar el arrendamiento y lo que se destina a la calefacción y el alumbrado se mantiene constante, aun cuando aumenta el ingreso, sobre todo en las clases medias.

DUCPETIAUX divide las familias por él observadas en tres categorías: la (I), de las que se ven obligadas a vivir, en parte, con los medios que les proporciona la asistencia pública; la (II), de las que tienen con que vivir, aunque sea pobremente; y, finalmente, la (III), de las que no dependen de otros. Con arreglo a esta división dispuso el siguiente cuadro de la distribución del tanto por ciento de sus ingresos medios: (A), en gastos de *alimentación*; (B), de *vestidos*; (C), de *habitación*; (D), de *calefacción, alumbrado, etc.*; (E), de *instrucción y educación*; (F), de *impuestos*; (G), de *curación*; (H), de *utensilios*:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
I categ. ...	565 pes.	70,89	11,74	8,72	5,63	0,36	0,15	1,68	0,64
II » ...	797 »	67,37	13,16	8,33	5,51	1,06	0,47	2,78	1,16
III » ...	1.198 »	62,42	14,03	9,04	5,41	1,21	0,88	4,30	2,31

La fracción que resta se dedica a pagar los servicios personales. LASPEYRES calcula para las familias de cada uno de los cuatro grupos en que se distribuyen los 37 ba-

lances de LE PLAY la siguiente distribución de sus ingresos en las ocho especies de gastos antes señalados:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
I. 9 fams.	639 pes.	63,28	16,96	7,22	4,25	2,01	0,70	1,71	0,30
II. 10 »	1.101 »	58,77	18,11	5,62	4,26	2,07	2,37	3,91	1,79
III. 10 »	1.564 »	56,21	14,98	7,90	6,17	4,25	2,14	6,81	1,52
IV. 10 »	2.522 »	51,94	14,29	8,35	9,47	1,80	1,19	11,06	1,07

La menor suma, consagrada al pago de la habitación, que se observa en el grupo II, es una confirmación del hecho, ya anotado, de que en las capas inferiores de las clases operarias, por efecto de una costumbre lamentable, la aspiración a mejorar de morada no está bastante desarrollada.

En cuanto a los obreros *agrícolas*, GOLTZ distribuye los balances medios en tres grupos según sus *gastos* totales (A) en thalers, presenta la siguiente distribución: entre los capítulos de *alimentación*, (B); *vestido*, (C); *habitación*, (D); *calefacción, alumbrado, etc.*, (E); impuestos, (F.)

	A	B	C	D	E	F
I grupo.....	298, ⁵ t.	67,4	15,3	7,0	6,6	3,7
II »	236, ⁴ t.	65,1	17,4	6,6	7,1	3,8
III »	198, ⁹ t.	65,2	18,5	6,8	6,9	2,6

Estas cifras no concuerdan ciertamente con la ley de ENGEL; pero, sin embargo, no la contradicen completamente, por cuanto que los diferentes balances de donde fueron extraídos estos términos medios pertenecen a diversas regiones de Alemania, colocadas en diferentes con-

diciones de precios y de consumos, por lo cual no son exactamente comparables. Por ejemplo, un ingreso de 199 *thalers* representa para el campesino de la Alta Silesia un valor real mayor del de su ingreso de 298 para el aldeano del valle rhiniano de Baden. Por lo que se refiere a familias mejor acomodadas, el principio de ENGEL aparece confirmado en las siguientes cifras de LASPEYRES, según las cuales, el gasto absoluto (B) y el relativo (C), o sea comparado con el total (A), destinado a la alimentación, sería en Hamburgo y para seis clases de familia:

	I	II	III	IV	V	VI
A.	750 pes.	1.125 pes.	1.800 pes.	3.750 pes.	5.700 pes.	18.000 pes.
B.	507 »	750 »	1.020 »	1.500 »	1.950 »	3.910 »
C.	67,0 %	66,7 %	56,7 %	40,0 %	34,2 %	21,7 %

3

El Estado y el consumo.

§ 23.—El tratado del consumo propio del Estado, esto es, de los gastos que debe hacer para la realización de sus fines, pertenece a la «Ciencia de la Hacienda». En este capítulo nos ocuparemos simplemente de la cuestión relativa a cómo y en qué condiciones el Estado y las demás corporaciones públicas subordinadas, especialmente los municipios, deben proveer a los consumos del lujo. No vamos a hablar aquí del lujo de la corte, que corresponde particularmente al consumo privado de los príncipes, sino del verdadero y propio «lujo público», de los gastos en obras arquitectónicas y otros análogos; en jardines

públicos, museos, teatros, etc.; en suma, en todas aquellas disposiciones que tienen por objeto poner al alcance de la gran masa de la población, por modo, digámoslo así, comunístico, ciertos gastos de lujo. En la antigüedad alcanza esta forma de lujo un desarrollo excesivo, como sucedió, por ejemplo, en Roma, en donde llegó al extremo de la corrupción más brutal. La posibilidad de un abuso no debe, sin embargo, alcanzar a excluir el lujo que se contiene dentro de ciertos prudentes límites, encaminados a la educación estética, intelectual y moral del pueblo. Puede decirse que dentro del fin educativo del Estado entra el procurar que, mediante aquellos gastos de lujo, venga como a caer sobre la multitud que se debate en las miserias de la vida un rayo de lo bello.

§ 24.—En este punto, más importante que la acción promovedora del Estado, es su acción *limitativa*. Esta se manifiesta como efecto de medidas adoptadas con otro objeto que como decretos expedidos con plena voluntad de producir dicha limitación. Entre ellas deben colocarse las que se derivan de la *imposición* sobre determinados bienes de *consumo* o de *uso*.

Una tasa, por fuerte que sea, sobre los objetos de lujo que por su naturaleza son accesibles sólo a los ricos, no producirá el efecto de disminuir notablemente el consumo, si bien no habrá de ser muy ventajoso al Estado, por el corto número de las personas que de ellos hagan uso. Puede ocurrir, sin embargo, que tales objetos, precisamente porque el impuesto les hace más costosos y menos accesibles a la generalidad, alcancen una importancia mayor a los ojos de los ricos vanidosos, que seguramente no los adquirirían si se vendieran a menos precio. La tasa que recae sobre objetos de uso común produce generalmente el efecto de restringir el consumo de las clases peor acomodo-

dadas; importa, no obstante, observar si la contribución disminuirá el consumo del objeto gravado, o bien si el mayor gasto que ésta exige determinará una disminución en el uso de otros artículos indemnes de todo impuesto, o sea con una economía en *otros* objetos de consumo doméstico. Puede también suceder que la población obrera, obteniendo salarios más altos, revierta sobre otros las tasas de consumo y no tenga necesidad de restringir el uso de determinados artículos. En este caso, el peso del impuesto grava a ciertas clases poseedoras, obligándolas a disminuir sus consumos de *lujo*.

Se producen repercusiones de esta especie, sobre todo en cuanto a los derechos que se satisfacen al introducir en la ciudad objetos de consumo ordinario, puesto que en ellos la oferta de trabajo, merced al aflujo y al reflujo de operarios, se regula pronto y fácilmente por el precio de los medios de subsistencia. En las actas de la información parlamentaria celebrada en Francia en 1872 consta que, mientras el salario medio era en París de 4,99 pesetas para los hombres y de 2,78 para las mujeres, en los departamentos era de 2,90 y de 1,48, respectivamente. Esta diferencia no puede ser referida a la mayor habilidad del obrero parisien, sino al coste de la vida en la capital, y, por lo tanto, a la acción de los derechos de consumo, que en 1872 llegaron a 115 millones de francos.

§ 25.—Respecto a la intervención *directa* del Estado en el consumo económico-privado, lo que primero se presenta a nuestra consideración son las medidas mediante las cuales aquella institución social, que tiene una existencia limitada, debe, en su concepto de representante de las generaciones del porvenir, tutelar ciertos intereses económico-sociales generales. Sobre todo, el cultivo llamado *esquilmante* (*Raubbau*), que es consecuencia de los

métodos extensivos de producción, parece exigir tal intervención. Conviene en esto proceder con mucha cautela en la ponderación del pro y del contra. En la mayor parte de los casos, los gastos ocasionados a la industria serían mayores que las ventajas que pudieran conseguirse en un lejano porvenir con lograr que el carbón durara un siglo más. En general, estas medidas limitativas del consumo únicamente pueden admitirse cuando del excesivo gasto de un objeto resultan para la comunidad graves daños, aun cuando la economía privada encuentre en la aplicación de los procedimientos «sagaces» cierta compensación.

Nacen otras limitaciones del consumo, por parte del Estado, de la tendencia de éste a tutelar la economía privada por motivos de policía del bienestar combinados con la policía de las costumbres. Tales fueron las leyes contra el lujo y las leyes *contrarias*.

§ 26.— En los tiempos modernos, también por consideraciones de policía de las costumbres y de tutela económica, se han pronunciado disposiciones limitativas de ciertos consumos. Ejemplos de ellas los tenemos en las encaminadas a combatir el alcoholismo, que se tradujeron en enormes tasas impuestas a su fabricación y venta. En este punto han ejercido y ejercen benéfica influencia las «asociaciones de templanza», iniciadas en América ya desde 1808.

La intervención del Estado en lo relativo a habitaciones, por motivos de policía y de higiene, puede en ciertos casos ser, no sólo legítima, sino necesaria. Ciertamente es, que el efecto inmediato de estas necesidades será el obligar a las clases pobres a un mayor gasto, puesto que las casas mejores costarán más caras; pero cuando se considera la ya apuntada apatía de muchos operarios por lo que afecta a las condiciones de la habitación, tal coacción aparece-

ría justificada; además de que los municipios deberán, dando mayor desarrollo a las comunicaciones, cuidar de que la competencia entre los dueños de casas de obreros sea cada vez más grande.

Las disposiciones tendentes a asegurar la salubridad y no adulteración de los artículos alimenticios pertenecen propiamente a la policía, como todas las que se dirigen a combatir los fraudes y falsificaciones.

4

El consumo y la producción.

§ 27.—El *consumo y la producción* son dos factores tan estrechamente conexos, que se puede concebir perfectamente en el segundo como la *fuerza fundamental*, y desenvolver desde este punto de vista toda la economía social. Cuando el consumo disminuye, la producción habrá de detenerse. El consumo imprime una dirección concreta en la producción, y, en general, determina sus formas y condiciones. El consumo es el móvil más poderoso que influye en el trabajo económico, y bien puede decirse que el objetivo final de toda la economía social es que la suma de los consumos, o sea de los «goces», sea la máxima posible. La íntima relación en que se dan el consumo y la producción tiende a mantener estos dos factores en equilibrio, y a determinar, por consiguiente, en el movimiento de los elementos económicos un estado de «persistencia» (de «inercia», *Beharrungszustand*). De hecho, sin embargo, no existe completamente este equilibrio. También en paridad de circunstancias la cantidad que se produce de los diversos bienes que en un lapso de tiempo dado, v. gr., un

año, es, o un poco mayor, o un poco menor que la que en el mismo plazo se destruye; o, tratándose de bienes *de uso*, de la cantidad que corresponde a la cuota de consumo debida al uso que durante aquel lapso de tiempo se hace de dichos objetos. Es ésta una consecuencia de estar el proceso de cambio abandonado a sí mismo en cuanto que en el sistema, harto complicado, de la sociedad organizada sobre la base de la división del trabajo, los productos no pueden conocer la medida de las necesidades de los consumidores, y se ven obligados a tratar de conocerla aproximadamente por vía de experiencias y de pruebas. La suma de las fuerzas productivas y consuntivas va siempre aumentando, aunque lentamente, observándose que, en los países que se encuentran en vías de progreso, al fin de cada año existe un exceso de producción objetiva sobre el consumo, en forma de una mayor consistencia de capitales fijos de goce y de producción, como, por ejemplo, casas, máquinas, etc.

§ 28.—Entendemos por exceso de producción *objetiva* («sobreproducción» objetiva) la producción de un bien en cantidad tal, que «el poder receptivo» natural, no limitado en la relación económico-privada de los consumidores, no baste para agotarla. Este exceso puede ser, en determinadas circunstancias, de cosas fáciles de corromperse, como cuando se obtiene una pesca extraordinariamente abundante. No hablamos aquí de los productos naturales existentes en cantidad exuberante, por ejemplo, de la leña en los bosques vírgenes, porque no proceden de una producción económica. En cuanto a algunos bienes de uso más común, en particular el pan y la sal, la cantidad necesaria para subvenir al máximo consumo medio objetivo individual puede, no sólo obtenerse en los países civilizados, sino hasta ser producida con exceso. De aquí que en

los buenos años, cuando se producen más cereales que los que han de ser consumidos por la población, no por eso se sigue un exceso duradero de la producción; porque como el grano se conserva por largo tiempo, aquélla se reduce proporcionalmente. Respecto a los bienes de que pueden gozar hasta la saciedad únicamente las gentes acomodadas, su consumo objetivo es de hecho susceptible también de un desenvolvimiento ilimitado, y por eso es también ilimitada su producción.

¿Cuántas más reses no habría que criar y engordar para subvenir al consumo industrial, si cada persona comiera una libra de carne cada día?

¿Qué enorme extensión no alcanzaría la fabricación de tejidos de algodón, si todo el mundo tuviera las camisas necesarias?

Si se atiende a las necesidades que todavía al presente no han logrado satisfacción, bien puede sostenerse que, aparte de algunas excepciones de lugar, tiempo y naturaleza de los artículos, no es de temer un exceso objetivo de producción, ni será de esperar en lo sucesivo, a causa del continuo aumento de la población. No debe, pues, hablarse de un exceso objetivo de producción de *todos* los bienes; pero lo que no sólo es posible, sino que se verifica con demasiada frecuencia, es un exceso de producción *económico-privada*, porque se obtienen cantidades de objetos que, si bien corresponden a las necesidades objetivas y naturales del consumo, superan al «poder de adquisición» (solvabilidad de los consumidores). De esto procede la extraña contradicción económica de que enfrente de una producción excesiva, bajo el aspecto económico-privado, el consumo objetivo no llega a lo necesario, y, mientras los almacenes están llenos de productos, la masa de la población carece de lo más indispensable. Este hecho

marcha inseparablemente unido a la forma capitalística de la producción individualizada.

§ 29.—No puede negarse, porque los hechos nos lo prueban con evidencia irrecusable, la existencia de un exceso de producción económico-privada en *algunos* ramos; o sea las «crisis comerciales (*ABSATZkrisen*) parciales. Lo que se niega por algunos es que pueda ocurrir un exceso de producción en *todas* las especies de industrias, o que sea posible una verdadera y propia crisis comercial *general*, por cuanto que no cambiándose los productos sino por productos, todo el que lleve al mercado una cantidad de objetos mayor, demuestra con esto el deseo de procurarse una mayor cantidad de bienes de otra especie. Pero este modo de argumentar no tiene en cuenta el carácter económico-privado que en la actual organización social tiene la producción. No es cierto en absoluto que los productos se cambien por productos; el cambio se verifica por mediación de productores aislados colocados en condiciones económicas *determinadas*. Entre ellas se encuentra la necesidad en que está el productor de obtener el interés del capital empleado en la producción, ora se lo hubiera procurado a crédito, ora hubiera engrosado su capital propio. Queda, pues, que los productores de una determinada especie de bienes se encuentran con un excedente económico-privado y relativo, no ya cuando no pueden vender a ningún precio los artículos que fabrican,—que a vil precio siempre es posible la venta,—sino en el caso en que de las condiciones concretas de concurrencia no puedan sacar de la venta de sus productos un precio que les asegure a lo menos el beneficio normal del capital. Entonces la condición de estos productores es aún más dura, porque no se encuentra en posición de dedicarse a otro género de industria, puesto que el capital fijo (edificios, máquinas,

etcétera) no sirve de ordinario más que para una determinada producción, y el mismo capital circulante no puede, en tiempos de crisis general, ser retirado de la empresa sino con grandes pérdidas. Toda economía privada necesita sacar de sus productos un cierto precio, que debe denominarse «necesario». Cuando no se logra vender los productos a este precio, se arruinan un gran número de productores y los demás salen seguramente más o menos perjudicados. Por eso se observa que a consecuencia de especulaciones aventuradas se realizan producciones excesivas, y entonces los industriales se ven obligados a restringir sus consumos personales, y como consecuencia de esto, despedirán un cierto número de operarios, y los que quedan verán reducidos sus salarios. Dos clases de la población sentirán una parcial disminución de su «poder de consumo», disminución que repercutirá en el de bienes de lujo y en el de objetos de consumo en general. Este hecho tendrá además un contragolpe en otros ramos de la industria, puesto que también en éstos la menor demanda de sus productos dará por resultado el descenso del precio por bajo el nivel «necesario» para el funcionamiento regular de su economía privada, y así constreñirá también a los productores pertenecientes a aquellos otros ramos de la industria a disminuir a su vez sus consumos. Por esto, la crisis de uno o de algunos productos puede extenderse a todos, puesto que en *todos ellos* los precios pueden descender en tal guisa, que, separada la parte absorbida por la amortización y el interés del capital, no sean remuneratorios para muchos productores. Este movimiento será más rápido aún cuando ocurra que los capitalistas pierdan la confianza en un porvenir mejor y conviertan sus fondos en efectos públicos, en obligaciones, etc., retrayéndose cada vez más de su función propia

de «compradores de trabajo» en el mercado económico-social. Entonces, como quiera que los trabajadores, no encontrarán colocación para sus ofertas de «fuerza de trabajo», se verán obligados a contentarse con jornales más pequeños, y, por tanto, a realizar menores consumos. Este decrecimiento en el gasto de la masa y la repercusión que necesariamente ha de tener sobre los varios ramos de la producción, habrán de determinar el fenómeno de una producción *general* excesiva relativamente a la «fuerza de consumo» económico-privado existente, y por lo tanto, se traducirá en una crisis *general*.

MILL se esfuerza en demostrar la imposibilidad de un *exceso general* de producción. El autor, sin embargo, no tiene en cuenta en su argumentación la depreciación de la fuerza de trabajo y las consecuencias que esto trae para los consumidores, ni las condiciones genéricas económico-privadas de la producción, y llega a sostener que, cuando ocurre una baja general de los precios en moneda, ningún vendedor perderá, porque los menores precios monetarios que aquéllos pretendan sacar de sus artículos, tendrán para ellos el mismo valor que los mayores precios primitivos. Pero conviene no perder de vista que en todo tiempo las aplicaciones de los capitales existentes se resienten de los precios antiguos, en cuanto que representan para los empresarios sumas que mientras antes daban, por ejemplo, el 10 por 100, hoy no llegan al 4 para una parte de ellas, para la obtenida a crédito, por lo cual dichos agentes de la industria tendrán que pagar el 5 o el 6 por 100. Esta es la causa de que en una generación dada de empresarios puede ser para todos la situación ruinosa e insostenible. Pasados estos malos tiempos, superada la crisis, es evidente que sobre la base de nuevos precios rebajados mejoraría el estado de cosas; pero siempre la ca-

racterística del período doloroso de transición es la llamada *superproducción*, que puede verificarse para todos los productos, relativamente a los metales preciosos monetarios, cuando la producción corriente de éstos desciende notablemente por bajo de la cantidad necesaria para que los precios se mantengan al nivel antiguo. En el período de superproducción de que hemos hablado, que va acompañado de un estancamiento general, se observa la superoferta de dinero acumulado en los Bancos, y que a pesar de la baja del interés no encuentran empleo productivo.

§ 30.—La irracional coincidencia de un exceso económico-privado de producción («superproducción» *Ueberproduction*) con una deficiencia objetiva de consumo (*Unterconsumtion*) da lugar a consecuencias inexplicables en teoría, pero innegables en la práctica. Entre ellas debe notarse que el lujo y la disipación de los ricos, o sea verdaderas «destrucciones» en grande escala de bienes, especialmente de capitales fijos de goce, que hacen necesarias nuevas aplicaciones industriales, aparecen como paliativos benéficos para las clases operarias, que sin ellos no encontrarían medio de vender su «mercancía», su «fuerza de trabajo». Igualmente puede parecer útil que el Estado emprenda grandes obras públicas para dar trabajo a los desocupados, aun cuando tales obras no sean necesarias. Naturalmente que estos empleos serán siempre en sí insuficientes y perjudiciales en cierto modo; pero pueden servir para que la masa de los operarios soporte el período agudo de la crisis y espere a que los capitales vuelvan a su función normal de «compradores del trabajo». Las grandes obras emprendidas por Napoleón III después del «golpe de Estado» no fueron, bajo este aspecto, inoportunas, aunque deben ser tachadas de peligrosas financieramente consideradas. Sin duda que es una exageración la

opinión de CHAMANS, que piensa que aun cuando todo París fuera destruído por un incendio, aparte lo horroroso que esto pueda ser, traería ventajas para las clases trabajadoras.

También la emigración en períodos de crisis es considerada por algunos como un remedio. Deben tenerse en cuenta, acerca de esto, dos cosas. Puede suceder que la excesiva oferta de trabajo, y, por lo tanto, la disminución del salario real, dependa de un fuerte aumento de la población y no de una retirada de capitales. En esta situación no ocurrirá super-producción económico-privada, en tanto, no obstante, la disminución del consumo *individual* y el gasto *total* de la población responda a la producción aumentada. Entonces el medio más natural para determinar la depreciación del trabajo, sin dañar los intereses legítimos de la industria económico-social, es la emigración. La introducción de nuevas máquinas es análoga al crecimiento de la población operaria en un estado económico progresivo. Es indudable que en el período de transición la emigración debe ser considerada como un medio a propósito para impedir la baja de los salarios, y, si posible fuera, de hacer partícipes a los obreros de mayores beneficios, que una mejor utilización de las fuerzas de la naturaleza procura primero a los capitalistas tan sólo. El recurso de limitar la producción, y especialmente el empleo de las máquinas como en el primer período del desarrollo de la grande industria moderna propusieron CHOLNIERS y SISMONDI, no podría producir otro resultado que el disminuir los consumos de la masa de la producción, con grave daño para todos. Puede ocurrir otro caso; puede suceder que la excesiva oferta de trabajo dependa exclusivamente de la desconfianza, de la desanimación de los capitalistas que se retraen de emplear sus fondos en

la producción, sucediendo entonces que el exceso en la oferta de trabajo no sea *absoluto*, sino *relativo*. En esta situación, el individuo podrá mejorar su condición económico-privada llevando fuera su fuerza de trabajo, o sea emigrando; pero desde el punto de vista económico-social, no debe desearse que la clase trabajadora adopte este partido como medio de acabar con la crisis, puesto que, cuando, renacida la confianza, los capitalistas se muestren dispuestos de nuevo a emplear sus capitales productivamente, encontrarán disminuída la suma de fuerzas *productivas* y *consuntivas* con las cuales contaban en sus cálculos.

Por otro lado, no conviene exagerar la pérdida económica que un país sufre por efecto de la emigración. Únicamente debe hablarse de pérdida del «capital de formación» empleado en la «crianza», en la instrucción, en la educación, y, en general, en la «preparación» (FILDUNG) del emigrante, cuando ésta pudiera hacer valer este capital en un país, cuando pudiera producir más que consume. Pero siempre que esto no suceda y se vea reducido a vivir de la caridad pública, su capital de formación se habrá perdido ya antes de emigrar. Tampoco es prudente considerar el capital que los emigrantes substraen del país como la suma que se obtendría adicionando los capitales exportados por cada uno de los emigrantes, puesto que cuando la emigración es motivada por la estancación de la economía nacional, es preciso tener en cuenta que si los que salen del país permaneciesen en él, hubieran, verosímilmente, en poco tiempo, consumido improductivamente sus fondos, y entonces la pérdida para la nación sería la misma que si se hubieran exportado los bienes necesarios para su consumo.

Si acontece que el emigrante, a fin de procurarse los medios necesarios para su viaje y establecimiento en el

país adonde va, venda a bajo precio sus bienes, esto aprovechará a los que quedan, los cuales, en cierto modo, participarán de las ventajas de los mismos emigrantes.

De considerar las cosas desde el verdadero punto de vista de las relaciones económicas abstractas, también es preciso convenir en que el «ausentismo», o sea la residencia de los propietarios que arriendan sus tierras en el extranjero, no produce daño esencial. HERMANN ha tratado ampliamente esta cuestión.

§ 31.—El verdadero remedio para el estancamiento derivante de un exceso general económico-privado o de un exceso relativo, solamente puede encontrarse en un aumento del «poder de consumo» de las masas. Es preciso que el capital reaparezca en el mercado de trabajo, para que, mediante la concurrencia, suban los salarios y cese la «sobreoferta» de fuerza de trabajo. En virtud de una correlación fácil de explicar, con los salarios crecen normalmente los beneficios del capital, de manera análoga a como, por lo contrario, en el período de baja, ambos conceptos de ingreso disminuyen juntamente. De este modo vuelven a actuar aquellas fuerzas productivas que antes, no obstante la relativa «superproducción», se consumen inútilmente. Por de contado, que dependerá de circunstancias especiales el mayor o menor tiempo que transcurra antes que el capital salga de su apatía. Es también de advertir que los empleos aislados de los fondos productivos nada aprovechan. Para obtener un resultado conveniente, es necesario que entre todos los capitales se contraiga en cierto modo un acuerdo tácito por iniciativa común. Esta común tendencia va poco a poco determinándose por la inclinación hacia las aplicaciones industriales, provenientes del bajo precio de la fuerza de trabajo y de los demás instrumentos de producción, de la continua baja del inte-

rés de los valores del Estado, del olvido de los pasados desastres, de la expansión económica de los demás países, de una serie de años buenos, de la esperanza de un porvenir de paz y de orden. Sin embargo, no hay que hacerse ilusiones respecto a la indefinida duración del período de bienandanza; esta restauración económica suele conducir al exceso de especulación, al agiotaje, y, por fin, a una nueva crisis. Semejantes oscilaciones están en la esencia de la forma de producción individualístico-capitalística, y es fuerza aceptarla como su natural consecuencia. Una natural solidaridad de intereses liga, según ésta, al capital y al trabajo, «tomados *en conjunto*»; tanto, que salarios demasiado bajos concluyen por determinar una disminución en el beneficio de los capitales, y viceversa. Ahora, en las relaciones entre capitalistas y trabajadores, considerados *individualmente*, tal *solidaridad* no existe. El acuerdo tácito de los capitalistas, determinante de un aumento general de salarios, debe verificarse por otros motivos de índole económico-*privada*. Con razón ROBERTUS afirma que, creciendo la productividad del trabajo (por ejemplo, a consecuencia del descubrimiento de nuevas máquinas), no ocurrirán fenómenos de «superproducción si cada uno de los tres partícipes en el producto (trabajo, capital y renta) recibiera una cuota constante de retribución; pero de hecho acontece que la que toca al trabajo *disminuye*, aun aumentando su productividad, porque el capital tiene para sí más de lo que le corresponde, lo cual origina crisis dañosas para todos.

§ 32.—Para concluir, echemos una ojeada sobre las perturbaciones extraordinarias del proceso económico producido por causas extrañas a este orden, especialmente por la guerra, perturbaciones que van acompañadas de grandísimas destrucciones de valores. Quien, fuera de los

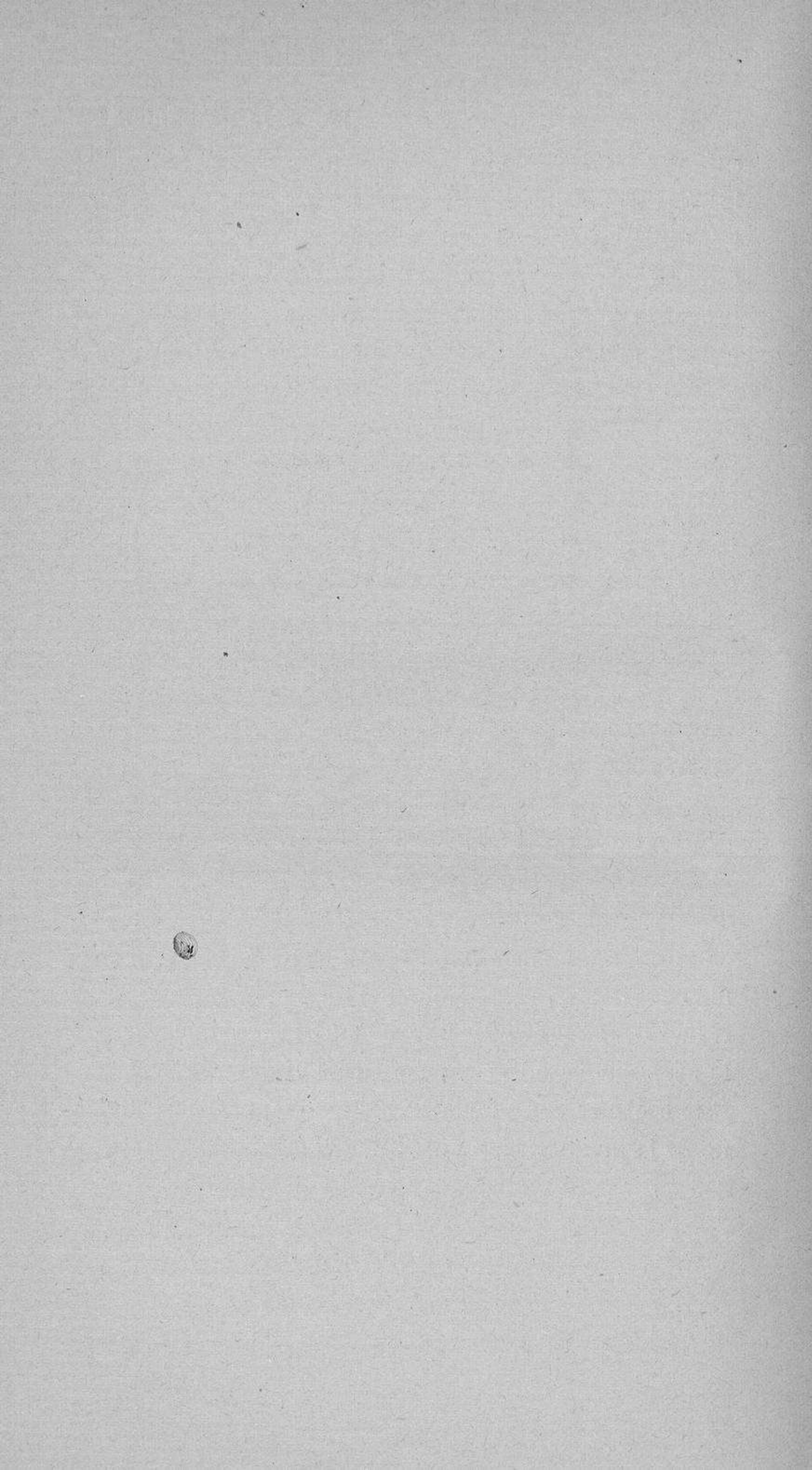
gastos que una guerra ocasiona directamente, se haga cuenta de todas las pérdidas que trae consigo, llegará a sumas tales, que a primera vista no podrá comprender cómo el país puede soportarlas.

Para la mejor inteligencia del fenómeno, conviene considerar los momentos siguientes: todos los bienes de *consumo* (VERBRAUCHS), apenas producidos son consumidos en breve tiempo, y todos «los bienes de *uso*» (GERBRAUCHSGÜTER) sufren durante el mismo tiempo cierto desgaste. Si acontece que una guerra substraiga del trabajo económico un millón de personas, éstas no harán su consumo mayor, sino menor que antes. Por eso, la pérdida objetiva que sufre la economía social consiste únicamente en la suma de bienes que la fuerza de trabajo, arrebatada a la producción económica, hubiera originado, y que a causa de la guerra falta. Ahora, cuanto mayor sea, entre los llamados a la guerra, el número de los desocupados y de los que prestaban servicios personales superfluos, o se dedicaban a trabajos de lujo, tanto más fácil de soportar será aquella pérdida, objetivamente considerada. Lo mismo debe decirse de aquellos obreros cuya fuerza de trabajo se aplica a la producción de material de guerra y que anteriormente empleaban sus facultades en la confección de bienes de consumo no necesarios.

La economía social, en suma, puede soportar durante cierto tiempo una fuerte disminución de la producción de bienes no necesarios, con disminución contemporánea de su consumo; el fondo de bienes de uso existente puede, caso de necesidad, no ser reintegrado durante largo período, como también, caso de necesidad, pueden reducirse los objetos de consumo y los servicios personales, que tienen únicamente por objeto la satisfacción de necesidades de lujo. No puede negarse que para muchas economías *pri-*

vadas, especialmente las que elaboran objetos de lujo, resultará perjudicial aquel estado de cosas, y no pocos de los pertenecientes a la clase media tendrán que descender a las inferiores; pero también, en rigor, podrán, con sacrificios y esfuerzos dolorosos, superar la dificultad de tales condiciones restringiendo sus consumos ordinarios; y si no se prestan espontáneamente a esta restricción, las personas que no se apoyen en sólidas bases deberán soportar privaciones mucho más dolorosas. El consumo económico-privado disminuye, pues, en su totalidad, en correspondencia con la disminución de la producción objetiva; de donde nace un estado provisional de equilibrio, que podrá ser soportado tanto más tiempo cuanto mayor sea la tensión de la fuerza moral de la población. Este menor consumo, este ahorro que las circunstancias imponen al país, basta para cubrir la máxima parte del costo directo e indirecto de la guerra. En efecto; en un país que cuente diez millones de *economías domésticas*, bastará que cada una de ellas haga, para las necesidades de la guerra, un ahorro en su consumo de 300 marcos, para que la deficiencia de producción esté sobradamente cubierta. Y una vez superadas estas estrecheces y estas calamidades de la guerra, nadie se dolerá de que durante ella haya tenido que comer, beber y vestir peor que de ordinario. Las reducciones del consumo, cuando no tocan propiamente a lo necesario para la vida, no tienen importancia duradera. Este hecho es una prueba más de que si el consumo es el fin de la *producción*, no es el fin del *hombre*.

FIN DEL TOMO II



INDICE DEL TOMO II

Págs.

I

La moneda, por E. Nasse.

1.—Concepto y esencia de la moneda.....	1
2.—Objetos empleados como moneda.....	5
3.—Sistema monetario, regalía monetaria, soberanía monetaria.....	9
4.—Técnica monetaria.....	15
5.—Concepto, determinación e importancia del valor de la moneda.....	22
6.—Relación entre el valor de la moneda corriente y el del metal noble. Derecho de amonetización (acuñación).....	26
7.—Moneda de crédito. Moneda divisionaria.....	30
8.—La producción de los metales nobles e influencia que ejerce en su valor en cambio..	34
1) Condiciones naturales de la producción de los metales nobles.....	34
2) Historia y estadística de la producción del oro y de la plata.....	39
3) Influencia de los gastos de producción sobre el valor en cambio de los metales preciosos....	44
9.—Diferencias locales en el costo y en el valor en cambio de los metales preciosos.....	49
10.—Necesidad de los metales preciosos y su influencia en el valor en uso de los mismos.....	58
11.—La coexistencia del oro y la plata en el sistema monetario.....	63
1) Carácter jurídico y difusión de los varios sistemas.....	68
2) Juicio de los distintos sistemas. Convenciones monetarias internacionales.....	70

II

El crédito y los bancos, por Ad. Wagner.

1.—Del crédito en general.....	83
1) Concepto y esencia del crédito.....	83
2) Clasificación del crédito y de los actos (negocios) de crédito.....	86
3) Desarrollo del crédito en general, y especialmente del crédito propio. Condiciones necesarias para tal desarrollo.....	100
4) Servicios y efectos económicos del crédito....	108
5) Métodos y formas de transferencia de valores mediante el crédito, y en especial en los actos del crédito propio que tienen por objeto el capital, y particularmente el capital moneda..	114
6) Derecho (leyes) del crédito en general.....	120
a) El derecho <i>formal</i> del crédito.....	122
b) El derecho <i>material</i> del crédito. Leyes sobre el interés y contra la usura...	131
c) Ejecución forzosa contra los deudores morosos e insolventes.....	136
2.—La organización del crédito en los bancos.....	138
1) Economía y técnica de la banca. Concepto, naturaleza, origen y desarrollo de los bancos, y principales operaciones que realizan.....	138
A Bancos monetarios. Sus operaciones..	138
B Bancos de crédito y sus operaciones..	142
a) Operaciones activas de estos bancos y su desarrollo.....	142
b) Operaciones pasivas en los bancos.....	148
β. La emisión de billetes de Banco.....	156
2) Economía y técnica de los bancos. Administración bancaria.....	165
3) División de los bancos bajo los aspectos técnico y económico.....	173
4) La economía del crédito y de los pagos.....	176
5) Política y derecho bancario en general. Política y derecho de los bancos de emisión en particular.....	182
2. Cuestiones principales de «Política» y de derecho «bancario».....	183

III

La distribución económico-social, por F. Mithoff.

1.—Los ingresos y su distribución.....	203
2.—Las diferentes especies de ingresos.....	214
1) La renta de la <i>tierra</i>	214
a) Concepto de la renta de la tierra.....	214
b) Origen y naturaleza de la renta de la tierra.....	219
c) Capitalización y movimiento de la renta de la tierra.....	228
d) Objeciones contra la renta de la tierra.	232
2) El salario.....	236
a) Contenido y concepto del salario.....	236
b) Formas del salario.....	239
c) Los elementos determinantes del salario.....	245
d) El salario natural.....	264
e) Diversidad del salario en las diferentes especies de trabajo y su equipación.....	269
3) El <i>interés del capital</i>	272
a) Concepto y contenido del interés.....	272
b) Elementos determinantes del interés neto.....	277
c) Equilibrio del interés neto de las diferentes especies de capitales y <i>obstáculos</i> que encuentra.....	283
d) Variaciones del tipo medio del interés.	286
4) El <i>beneficio del empresario</i>	
a) Concepto y contenido de la «retribución» o beneficio del empresario....	289
b) Equilibrio de la retribución del empresario en las diversas empresas...	295
c) Elementos determinantes de la retribución y del beneficio del empresario.	298

IV

El consumo económico-social, por G. Lexis.

1. —El consumo objetivo.....	305
2. —El consumo en su aspecto económico-privado.....	327
3. —El Estado y el consumo.....	341
4. —El consumo y la producción.....	345

LIBROS PUBLICADOS

POR

LA ESPAÑA MODERNA

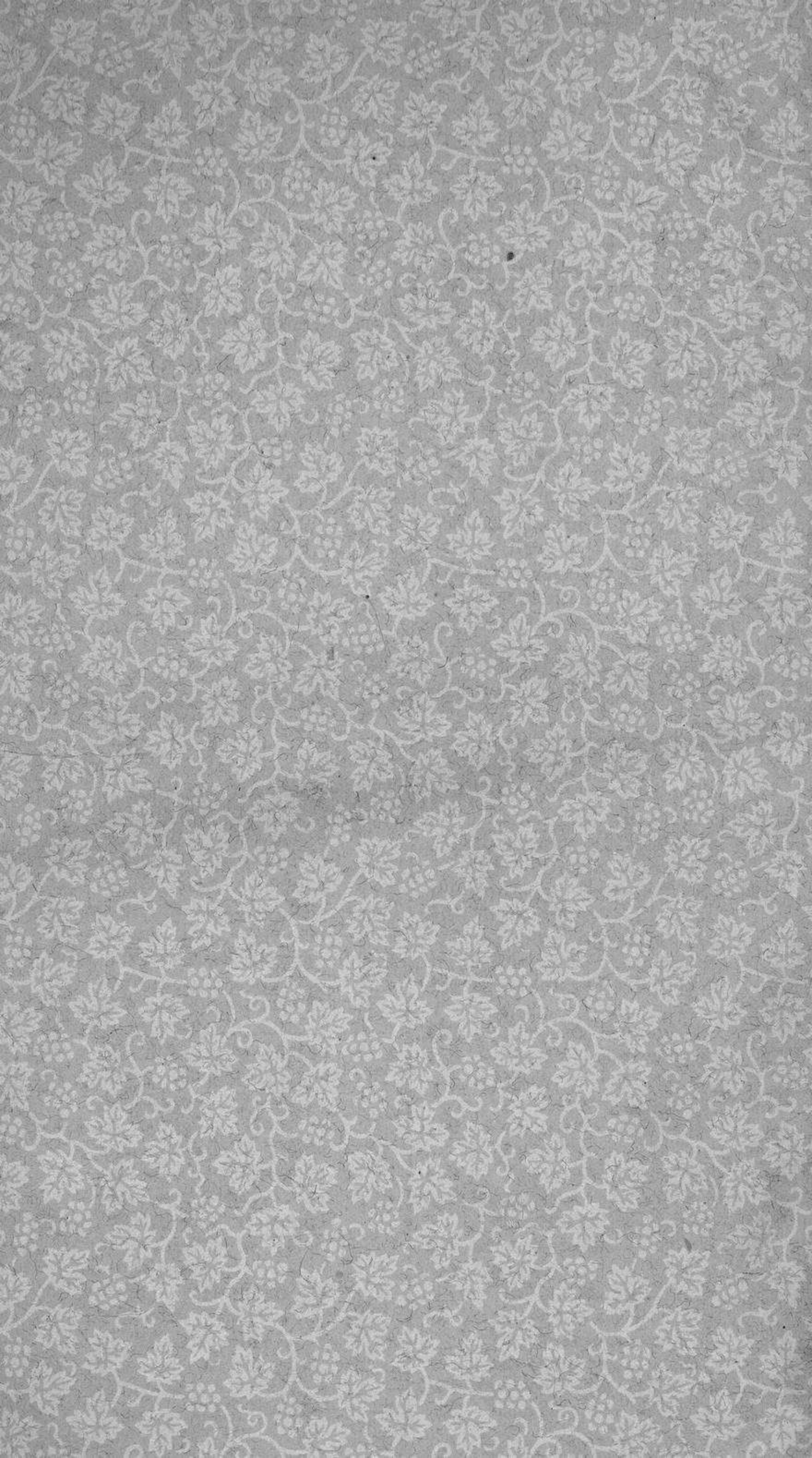
que se hallan de venta en su Administración.

López de Hoyos, 6.—MADRID

N.º del Catal.º	Pesetas	N.º del Catal.º	Pesetas
513-514. Aguanno.—La génesis y la evolución del Derecho civil (Dos tomos).	15	112 — La Quiebra de César Birotteau.	3
176 — La Reforma integral de la legislación civil..	4	62 — Papá Goriot.....	3
177 Alcofurado. — Cartas amatorias de la monja portuguesa Mariana Alcofurado, dirigidas al Conde de Chamilly....	3	76 — Ursula Mirouet.....	3
315 Amiel.—Diario íntimo..	9	2 Barbey d'Aurevilly. — El Cabecilla.	3
178 Anónimo.—¿Académicas?	1	12 — El Dandismo y Jorge Brummel..	3
179 — Currita Albornoz al P. Luis Coloma.....	1	131 — La Hechizada.	3
327-328 Antoine.—Curso de Economía Social, 2 vols.	16	120 — Las Diabólicas.	3
183 Araujo.—Goya.	3	124 — Una historia sin nombre.....	3
180 Arenal.—El Delito colectivo.....	1,50	110 — Venganza de una mujer.....	3
182 — El Derecho de gracia.	3	495 — Barthelemy-Saint-Hilaire.—Buda y su religión.	7
181 — El Visitador del preso.	3	130 Baudelaire.—Los paraísos artificiales.	3
323 Arnó.—Las servidumbres rústicas y urbanas.—Estudio sobre las servidumbres prediales.....	7	163 Becerro de Bengoa.—Trueba.	1
114 Arnold. — La crítica en la actualidad.....	3	174 Bergeret.—Eugenio Mouton (Merinos)	1
172 Asensio.—Fernán Caballero.....	1	353 Boccardo.—Historia del Comercio, de la Industria y de la Economía política, para uso especialmente de los Institutos técnicos y de las Escuelas superiores de Comercio.....	10
39 — Martín Alonso Pinzón.	3	311 Boissier.—Cicerón y sus amigos.—Estudio de la sociedad romana del tiempo de César.....	8
184 Asser.—Derecho Internacional privado.....	6	380 — La Oposición bajo los Césares.....	7
368 Bagehot. — La Constitución inglesa.....	7	525 Bouchot.—Historia de la literatura antigua....	6
391 — Leyes científicas del desarrollo de las naciones en sus relaciones con los principios de la selección y de la herencia.....	4	169 Bourget.—Hipólito Taine.....	0,50
416 Baldwin.—Elementos de Psicología.....	8	395 Bréal.—Ensayo de Semántica. (Ciencia de las significaciones)	5
111 Balzac.—César Birotteau	3		
54 — Eugenia Grandet. ...	3		

N.º del Catal.º	Pesetas
447 Bredif. — La Elocuencia política en Grecia.....	7
399 Bret Harte. — Bloqueados por la nieve.....	2
484 Brooks Adams. — La ley de la civilización y de la decadencia de los pueblos.....	7
505-526 Bryce. — La República Norteamericana, tomos I y II.....	13
367 Bunge. — La Educación..	12
185-186 Burgess. — Ciencia política y Derecho constitucional comparados (dos tomos).....	14
187 Buylla. — Economía.....	12
533-537-542 Caillaux. — Los Impuestos en Francia, (tres tomos).....	18
520 Cambronero. — Las Cortes de la Revolución...	4
36-37 Campe. — Historia de América (dos tomos)...	6
156 Campoamor — Cánovas. 79 — Doloras, cantares y humoradas.	3
69 — Ternezas y flores.....	3
317-354-371 Carlyle. — La Revolución francesa (tres tomos).	24
393 — Pasado y presente....	7
189 Carnevale. — La cuestión de la pena de muerte..	3
102 Caro. — Costumbres literarias.....	3
58 — El pesimismo en el siglo XIX.....	3
65 — El suicidio y la civilización.....	3
363 — La filosofía de Goethe	6
293 Castro. — El libro de los galicismos.....	3
394 Colombey. — Historia anecdótica de El Duelo en todas las épocas y en todos los países.....	6
190-191 Collins. — Resumen de la filosofía de Spencer (dos tomos).....	15
437 Comte. — Principios de Filosofía positiva.....	2
64 Coppée. — Un idilio.....	3
404 Couperus. — Su Majestad.	3
361 Champcommunale. — La sucesión abintestato en	

N.º del Catal.º	Pesetas
Derecho Internacional privado	10
515 Chassay. — Los deberes de la mujer en la familia.	3
40 Cherbuliez. — Amores frágiles.. ..	3
26 — La tema de Juan Tozudo	3
93 — Meta Holdeins.....	3
18 — Mis Rovel.....	3
91 — Paula Meré.....	3
297-298 Darwin. — Viaje de un naturalista alrededor del mundo (dos tomos)..	15
59 Daudet. — Cartas de mi molino.....	3
125 — Cuentos y fantasías..	3
13-14 — Jack (dos tomos)..	6
22 — La Evangelista.....	3
38 — El sitio de París.....	3
46 — Novelas del lunes....	3
540 Delorme. — César y sus contemporáneos.....	6
536 Deschanell. — Lo malo y lo bueno que se ha dicho de las mujeres...	7
425 Dollinger. — El Pontificado	6
166 Dorado. — Concepción Arenal.....	1
33 Dostoyusky. — La novela del presidio.....	3
301 Dowden. — Historia de la literatura francesa..	9
402 Dumas. — Actea.....	2
340 Eltzbacher. — El anarquismo, según sus más ilustres representantes.	7
326 Emerson. — La ley de la vida	5
332 — Hombres simbólicos. .	4
413 — Ensayo sobre la naturaleza, seguido de varios discursos.....	3,50
442 — Inglaterra y el carácter inglés.....	4
459 — Los veinte ensayos...	7
516 Ellen Key. — El amor y el matrimonio.....	6
342 Ellis Stevens. — La Constitución de los Estados Unidos, estudiada en sus relaciones con la Historia de Inglaterra y de sus colonias.....	4
162 Fernán Flor. — Tamayo..	1
158 — Zorrilla.....	1





NEUMANN

ECONOMIA

II

Ast
R
2072
(2)