

RAST

01881650856

Ast R 2072(1-2)

R265077415





W 197

ECONOMÍA

RAST

AST 2072(1)

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 I

LA ESPAÑA MODERNA

López Hoyos, 6

MADRID


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


I

Concepto de la Economía y carácter de su ciencia, por Adolfo A. Buylla.

1

Acepción vulgar de la palabra ECONOMÍA.

§ 1.—Es imposible pasar de la ignorancia completa al perfecto conocimiento de una cosa. La naturaleza de la función cognoscitiva, que reclama la presencia del objeto ante el sujeto que conoce, exige forzosamente una serie de momentos, a través de los cuales aquél va entrando en posesión de éste y que comienzan en una impresión—predominio del elemento *receptivo* del conocimiento—producida sobre el *agente*, ora por algo material, ora por algo ideal, que solicita su acción cognoscente, hasta convertirse, mediante la más profunda reflexión—predominio del elemento *activo* del conocimiento,—en una plena y acabada información del hombre, caracterizada por la evidencia, y el sistema—*fondo y forma*—de la *ciencia*, término y fin del proceso cognoscitivo.

A la ciencia de la *Economía* se ha de llegar, pues, desde la *impresión* que en nosotros producen los *fenómenos económicos* en el orden del conocer. Mas como quiera

que nos encontramos con que existe palabra que expresa la idea, en cuyo análisis debemos entrar para llegar al fin que nos proponemos—la ciencia de la *Economía*,— puede servirnos de muy útil antecedente, una vez que el lenguaje muestra y demuestra mejor que todo otro *hecho del hombre* la relación necesaria entre *nosotros*, y, por lo tanto, acusa por modo inconcuso la *receptividad* omnilateral, y singularmente la del conocer.

En tal concepto, cumple notar lo que ordinariamente se entiende por *Economía*. Se dice de una persona que es económica, no cuando malgasta, cuando dilapida, cuando vive en el desorden, sino precisamente cuando obra de manera por completo opuesta; si reduce sus *necesidades* a lo que exige el mero cumplimiento de ciertos fines materiales; si gasta con mesura, con parsimonia, con orden; si en fuerza de previsión sistematiza su vida al punto de que más bien le sobren medios que no le falten. Por eso suele confundirse el *ahorro* con la *economía*, y hasta se califica de económico al hombre que, incurriendo en el defecto contrario al del *despilfarro*, junta y atesora, sin darse cuenta de que no es posible la vida humana sin la satisfacción de las necesidades verdaderas, legítimas, que diremos.

Se emplea también el calificativo de económico en las locuciones *cuestiones económicas*, por ejemplo, como sinónimo de cuestiones obreras, de cuestiones sociales, frase ésta muy en uso en estos tiempos para significar los múltiples interesantísimos aspectos del problema, tan antiguo como el mundo, de cómo se ha de lograr que no haya pocos excesivamente ricos y muchos gimiendo en la miseria, sacrificando, si necesario fuese, lo superfluo de aquéllos en beneficio de lo necesario de éstos; problema al fin y al cabo económico en su raíz, y de aquí la propiedad

de su denominación; porque a poco que en él se ahonde, se encontrará siempre con que mal puede exigirse al hambriento virtud; ciencia y amor, a la belleza. No por ser un tanto fuertes dejarán de ser gráficas las frases *el vientre hace las revoluciones* (Napoleón); *un saco vacío no puede tenerse derecho* (Franklin); *la cuestión social es una cuestión de estómago* (Schäffle).

Suele asimismo usarse la palabra economía en sustitución de financiero, ya se tome este vocablo en la acepción comercial, bancaria, de *negocios*, o en la de intereses económicos del Estado municipal, provincial, central.

Por último, en un sentido un tanto translaticio, se habla de la «economía del Universo», de la «economía humana», queriendo significar con ello la ordenación, la armonía, el sistema que reina en un mecanismo o en un organismo.

De lo apuntado se desprende que la palabra economía equivale a orden, a armonía entre partes de carácter *predominantemente* material; así se dice económico del hombre *ordenado* en sus gastos, de una mujer cuando conduce bien el *interior* de la casa: se resolvería el problema económico si el capitalista no *ganara con exceso* a costa del operario; si el empresario, aun dado el régimen industrial hoy dominante, se convirtiera en *patrono*, no de boca, sino de corazón; se restablecería el orden financiero sometiendo a rigurosa economía el régimen hacendístico de un Estado, o sea satisfaciendo únicamente las verdaderas necesidades políticas y exigiendo tan sólo al contribuyente una parte de lo que le quedara después de cubiertas sus legítimas necesidades.

2

Sentido etimológico del vocablo ECONOMIA.

§ 2.—Ayuda grandemente a fijar el significado de una palabra su *etimología*; porque, como todo lo que vive, también estas expresiones de la idea han tenido su origen y su evolución, que explica su modalidad actual, como contribuye en gran manera al conocimiento de la génesis de un sér darse clara cuenta de los caracteres que ofrece al observador.

Procedente el idioma castellano, entre otros, del latino, como éste a su vez es de reconocido origen griego, en el último encontraremos en verdad los antecedentes que necesitamos para aclarar el punto que nos ocupa.

ARISTÓTELES, que en opinión del ilustre MACLEOD puede ser considerado como el fundador de la ciencia de la Economía, emplea la palabra *economía* (οἶκος-νομος) en el sentido de adquisición de rentas o de ingresos. En el libro segundo del titulado *Economía*, que si bien algunos críticos dudan que sea suyo, todos convienen en que pertenece a su escuela, describe cuatro especies de *Economía*: la real, la satrápica, la política y la doméstica, considerando las tres primeras como los modos de que los Gobiernos monárquicos, satrápicos o los Estados libres (πολις) se valen para procurarse rentas, y definiendo la última como el procedimiento que usa una persona privada con el fin de proveerse de ingresos. Es de advertir que Aristóteles es el primero que emplea la frase economía política.

XENOFONTE, en un *Diálogo* en que hace figurar a Só-

CRATES discurrendo sobre *Economía*, dice que ésta es una ciencia distinta e independiente como la Medicina, la Arquitectura, y usa la palabra Οἶκος, no en el significado de *casa*, sino de todo lo que el hombre posee, toda su sustancia, toda su fortuna.

Ultimamente, el citado MACLEOD (1), apoyado en textos de poetas, filósofos, historiadores, oradores y legisladores griegos, atribuye a la palabra Οἶκος la significación en que la usó Xenofonte (2).

Etimológicamente considerada, la palabra *Economía* expresa, pues, la idea de bienes, de propiedad, de haber, de fortuna, ora en cuanto a su adquisición, ora respecto a su empleo y distribución. De modo que convienen el sentido usual y corriente, y el que pudiéramos llamar

(1) *Principios de Economía política*, cap. III, lec. IV.

(2) Κατέδουσι Βιαίως.

Ὀϊκὸν οὐδυσσῆος, τὸν δούκετι φασὶ νέεσθαι.

Devoraron violentamente la SUSTANCIA de Ulises, el cual, dijeron, no podrá regresar.

HOMERO. *Odisea* II. 238.

,Εσθίεται μοιοῖλος.

Se está devorando mi PROPIEDAD.

IBID., *Odisea*, IV.

Καὶ οἶκον τοῦ πατρὸς διαφορηθέντα.

Y la PROPIEDAD de vuestro padre dilapidada.

HERODOTO, III, 53.

τὸν οἶκον πάντα τὸν ἕωντον ἐκέδωκε.

Le devolvió JUNTAMENTE su entera propiedad.

IBID., VII, 224.

οἶκοι διπλάσιοι καὶ τριπλασίοι γεγονασι.

Sus FORTUNAS se han duplicado, triplicado.

DEMÓSTENES, contra Afobo, 833, 24.

τοὺς ἰδίους οἶκους οὗτοι ἐκτήσαντο.

Estos hombres aumentaron SUS FORTUNAS privadas.

LISIA contra Eratóstenes.

οἶκος λέγεται ἢ πῆσα οὐσία.

οἶκος significa toda propiedad.

XENOFONTE. *Económico*.

arcaico; en cuanto ambos implican orden, régimen, armonía respecto de cosas materiales, que sirven para la satisfacción de ciertas necesidades humanas.

3

La relación económica de medio a fin (consumo).

§ 3.—Con tales antecedentes podemos, con paso seguro, proceder a una investigación directa del concepto de la Economía, partiendo, como partimos, de la base segura del valor de la locución que, como todas, se refiere necesariamente, y necesariamente concuerda con la idea que representa.

Cuanto existe puede reducirse a dos términos primarios irreductibles a su vez: o bien pertenece al grupo de lo que vive por sí—*sér*—o de lo que vive en el *sér* y mediante él—*propiedad*.—No cabe duda que la economía y lo económico no pertenece al orden de los seres o de aquello que se caracteriza por una vida propia, *sui generis*, y por eso no se la equipara a Dios, al hombre, al animal, a la planta, al mineral: al afirmar de ella que es cosa real, la pensamos y concebimos como algo que se constituye en un *sér*, y del cual forma parte indivisa de tal forma, que no se conciben el uno sin la otra: en esto la *propiedad* y la *necesidad* se confunden.

Ahora bien; hay diversidad de seres como hay diversidad de propiedades, y es preciso, por lo tanto, determinar cuáles son los seres a los cuales la propiedad económica pertenece, así como en qué consiste la característica

de esta propiedad. Por de pronto, repugna a su naturaleza atribuirle al Sér Supremo o a los seres espirituales meramente, y en tal concepto, a nadie se le ha ocurrido hablar de la alimentación, del vestido o de la habitación de *Aquel* que es causa y origen de cuanto existe, ni de la moneda, el cambio o la retribución de éstos. Si de esta esfera de seres pasamos a la opuesta, ó sea a la de los total y exclusivamente materiales, como los *inorgánicos*, tampoco cabe suponer en ellos la propiedad económica, precisamente por carecer de vida orgánica, única en la que se dan las *necesidades*, en el sentido en que después hablaremos. En cuanto al orden orgánico, el animal (especialmente en su grado inferior, acaso *exteriormente* considerado), puede parecer que en él se manifiestan ciertas necesidades y aun una a manera de producción, distribución y consumo, v. gr., en las hormigas, en las abejas, los castores y aun en algunas familias de aves citadas por determinados sociólogos, Espinas, por ejemplo, en las cuales se aprecia algo así como un régimen económico que se revela hasta en la reserva de parte de lo adquirido para atender a las necesidades que han de surgir en épocas en que no es posible proporcionarse medios; pero es tanta la diferencia que se advierte entre aquella obra y este régimen, y los procedimientos industriales y la ordenación económica del hombre, que no dudamos en considerar lo económico como algo esencial y característico de la humanidad.

Las propiedades, a su vez, admiten clasificaciones; prueba de las diferencias fundamentales que en ellas se dan. Las hay universales y particulares, primarias y secundarias, inmanentes o trascendentales. La economía debe ser considerada como una propiedad particular, secundaria y trascendente; porque no corresponde a todos

los seres, sino al hombre, porque supone otras antes que ella, y que son como su fundamento, y porque arguye relación de la naturaleza humana.

Pero no es la única propiedad del hombre, puesto que forman este sér otras muchas, que dar lugar a los múltiples fines parciales que son a la vez medios para el cumplimiento del destino final que el hombre y la humanidad han de cumplir. Admitida la distinción esencial del cuerpo y el espíritu, que se compone, no obstante, en una superior armonía, mediante relaciones cuya naturaleza no está bien determinada, bien a pesar de los reconocidos notables adelantos de la psico-física, la economía no es propiedad exclusiva del uno ni del otro de los elementos mencionados; ni el espíritu ni el cuerpo del hombre pueden vivir en apartamiento en cuanto se refiere a su vida personal, y lo económico exige, como veremos en seguida, determinaciones que son de uno y otro; por eso hemos afirmado que la propiedad económica es propiedad humana.

Hemos manifestado que la propiedad en que nos venimos ocupando es secundaria, y la razón de esta afirmación nuestra es que, antes que ella, se encuentran en el hombre la de la realidad o de la existencia, y con ellas la de la substantividad y otras que preceden necesariamente a aquella y la causan.

Asimismo hemos clasificado la propiedad económica entre las de relación o trascendentales, porque exigen términos de referencia. En este concepto, dicha propiedad la pensamos como de relación de medio a fin. Esta relación, como todas las de su clase, se da y concreta en el empleo de cuantas funciones son necesarias para llenar el segundo. Dependiendo, pues, el medio del fin, en cuanto que no se puede concebir la existencia de aquél sin éste,

como su mismo nombre lo indica, es de todo punto necesario investigar lo que el fin económico sea, para determinar después el carácter del medio que a él deba corresponder.

¿En qué consiste el fin económico? No, como algunos creen, en las necesidades de este género que el hombre experimenta; pues que si la necesidad es manifestación indudable de la vida en su punto inicial, ésta desaparecería seguramente si persistieran aquéllas; sino en la satisfacción de las necesidades económicas, que participan de la naturaleza de toda necesidad humana, siendo como son *sentimientos dolorosos con tendencia a hacerlos desaparecer*, y se modifican y distinguen, por lo tanto, de las demás, en que son directamente referidas al cuerpo humano, con lo cual díchose está que ni se niega que como tales necesidades sean fenómenos del sentir, ni se afirma que dejen de pertenecer al *organismo del hombre*; entendiéndose por tal, no el cuerpo en mera continua convivencia y dependencia de la naturaleza exterior sensible, sino en su relación discreta, *voluntaria*, intencionada. Así entendido el fin económico, toca *directa e inmediatamente* a la existencia material humana (conservación y renovación del cuerpo), o *indirecta y mediatamente* al espíritu, dado que no hay posibilidad de vida humana sin unión, compenetración equilibrada, armónica, de aquellos dos elementos que se integran y condicionan en mutua reciprocidad.

Son necesidades económicas, por tanto, la alimentación, el vestido, la habitación, la calefacción, la deambulación o transporte de personas y propiedades.

En este punto puede asegurarse que existe completa unanimidad entre los pensadores y publicistas, desde ARISTÓTELES a SCHÄFFLE, SAMTER y MENGER, desde XE-

NOFONTE a KARL MARX y MOLINARI, desde PLATÓN a SMITH y FLÓREZ ESTRADA. Todos ellos convienen en que el hombre experimenta ciertas necesidades que se han de satisfacer por medio de los bienes, de los productos o de los servicios, y están conformes en que hay una ciencia de la Economía que consiste en el pleno conocimiento de cuanto a la obtención de los medios y satisfacción de las necesidades se dirige, aun cuando difieran en la forma de expresión de su pensamiento, en ciertos detalles.

Es el fin económico un fin universal humano, atendido a que no existe, ni nadie se imagina, un hombre que no se sienta constantemente solicitado por el móvil del interés personal (*egoísmo* bien entendido), una de las manifestaciones más genuinas del instinto de la propia conservación, que nos obliga a poner cuanto es necesario para que el dolor, en que consiste la necesidad, se trueque en el placer, siquiera sea instantáneo, que determine la satisfacción a que aspiramos.

Conocido el fin económico, no es materia difícil inquirir la naturaleza de los medios adecuados para realizarlo. Si el primero es del hombre, en cuanto cuerpo; si el hombre lo siente en su espíritu y lo refiere al organismo de que también está dotado, el segundo no podrá menos de ser obra de ambos factores, con el predominio, perfectamente explicable, del segundo, y con el concurso del gran orden que forman y en donde convive todo lo que es material: concurso solicitado y obtenido por el hombre, punto de partida y de término de cuanto constituye *la Economía*. En efecto; «ella (la Naturaleza), al decir sobrio y elocuente de un filósofo de imperecedera memoria (1), lo nutre y lo alimenta; en su seno fue engen-

(1) SANZ DEL RÍO, Exposición de la *Analítica* de KRAUSE.

drado y nacido; en ella crece, y en ella habrá también de descomponerse y morir». «El cuerpo, escribe otro profundo pensador (1) ,por su parte, depende y necesita de la Naturaleza toda, a cuyo rigor muere, y sin cuyo material auxilio desfallece y enferma, y llega a convertirse para el hombre de órgano íntimo de su sér, con el cual se identifica obediente, en carga exterior inerte, pasiva, que le rinde al cabo, más estorbado que servido, por la irregular cooperación que le presta.»

Resulta, pues, el *medio económico* de la eficaz colaboración del hombre y de la naturaleza exterior sensible, en virtud de la cual la utilidad o poder de servir, que es cualidad del uno y del otro de los elementos componentes del medio, se convierte en *valor*, o sea en *actualidad del servicio* en la función industrial. Tiene el medio económico dos grandes manifestaciones: predomina en una de ellas el elemento *material*, sin que por eso deje de notarse la influencia que en su formación ejerce el hombre. Este medio de carácter, más *objetivo* que *subjetivo*, recibe el nombre de *producto*. Domina en el segundo el elemento *personal* sobre el material, siendo, pues, más *subjetivo* que *objetivo*, y se llama *servicio*. En éste el hombre obra directa e inmediatamente sobre su semejante, mientras que en aquél la acción que ejerce es indirecta y mediata, o sea por intermedio del *producto*.

Por supuesto que como el fin es único, el medio también debe serlo, y toda la labor del hombre culto en este orden consiste en buscar el *verdadero*, el *adecuado*, que se caracteriza por ser el que menos trabajo cuesta al hombre, lo que ha dado en llamarse el *mínimo medio*. Conocida la

(1) D. FRANCISCO GINER DE LOS RÍOS, *Discurso leído al recibir la investidura de Doctor en Derecho*.

humanidad por el *principio económico*, o viviendo bajo la llamada *ley de la economicidad*, que no es otra cosa que la tendencia constante a mejorar, ha pasado, desde el período de los más rudos esfuerzos materiales, hasta el de las invenciones y descubrimientos modernos, merced a los cuales el hombre va despojándose cada vez más de los atributos del bruto para revestirse de las propiedades de la racionalidad. Ya Quesnay entrevió dicho principio, y Say, Proudhon y Courcelle Seneuil lo enunciaron casi como lo aceptan los más modernos economistas. Es frecuentísimo encontrar en los tratados más en boga proposiciones como éstas: «tender a producir el mayor resultado con el mínimo esfuerzo»; «producir con los menores gastos posibles»; «emplear el medio más eficaz», que son otras tantas maneras de expresión de aquella ley.

Tanto los productos como los servicios cumplen su misión, en cuanto el hombre los aplica a la satisfacción de las necesidades económicas. Consiste, pues, la relación de medio a fin en dicho empleo, que ha recibido, lo mismo en el lenguaje ordinario que en el científico, los nombres de *uso, gasto, consumo*.

4

La relación económica de sujeto a objeto (producción).

§ 4.—Por lo anteriormente visto, venimos en conocimiento de que existe una segunda relación económica, que es a la vez consecuencia y condición de la primeramente señalada (de medio a fin). Es consecuencia, porque

• si no se diera ésta, aquélla, o sea la que origina el medio, no sería necesaria, y es condición, porque la necesidad económica no encontraría satisfacción si faltara el medio (producto o servicio) adecuado. Denominaremos tal relación de *sujeto a objeto*.

El hombre desempeña en ella, en su calidad de ser racional, las funciones inherentes al *sujeto*, porque ordena, dirige, realiza, obra; en una palabra, trabaja o se determina como activo que es, sintiendo, pensando, queriendo y trascendiendo al exterior en la ocupación, posesión y especificación de la naturaleza. Por eso nuestro contemporáneo D. ALVARO FLÓREZ ESTRADA ha podido decir con gráfica frase: «El trabajo es el que rompió los »campos, descuajó los bosques, abatió las montañas, »mitigó los climas, desaguó los lagos, sujetó los ríos, »opuso barreras a los mares, domesticó los brutos, esco- »gió y perfeccionó las semillas, y aseguró en su cultivo »portentosos medios de multiplicar la especie humana» (1).

El hombre trabaja sobre la *Naturaleza*, que es la fuente inagotable de *materia útil*, en *potencia*, donde satisface sus necesidades económicas; porque al lado de la relación *continua, involuntaria, interrumpida, espontánea, y sin esfuerzo* del cuerpo humano con ella, que produce acciones y reacciones determinadas por las fuerzas exteriores y sensibles, que se llaman luz, calor, electricidad, magnetismo, componentes atmosféricos, se observa otra *discreta, intencionada, voluntaria, trabajosa*, que consiste en el *aprovechamiento de cuanto útil* aquélla encierra para la satisfacción de las necesidades humanas.

(1) Curso de *Economía política*, tomo I, cap. II.—Algo muy parecido a la conocida apología del trabajo encuéntrase en el *Informe sobre la Ley agraria* del inmortal JOVELLANOS.

Al trabajo del hombre responde de un lado la *Naturaleza* ofreciéndole el *suelo* (montañoso, accidentado, llano): la *corteza terrestre*, que en su *constitución geognóstica*, en la combinación de sus elementos, en la varia disposición de sus estratos, o se presenta como un vasto depósito de materias primas útiles al hombre, que son resultado de períodos elevados de la creación (tierras, piedras, combustible, minerales, etc.), o una máquina de la producción, que por virtud de las leyes de la Naturaleza produce y reproduce continuamente materias útiles (tierras, bosques, fecundidad natural de los estratos vegetales): el *sistema hidrográfico* en sus lagos, estanques, torrentes, en su posición respecto del mar; eventualmente en la disposición de las costas: el *ambiente atmosférico*, en sus condiciones térmicas e higrométricas (influencia sobre la energía del trabajo, sobre la flora y sobre la fauna; en el consumo, sobre la conservación o correlativamente sobre la corruptibilidad de los bienes): la *extensión*; la *posición*, en relación con los otros territorios, y en especial con la naturaleza de las tierras confinantes y con el carácter de los habitantes (1); y, en una palabra, cuanto encierra en *fuerza*, en *materia*, en *espacio*, en *tiempo*.

No existe, pues, el medio económico sin la confluencia de los dos elementos mencionados: el *hombre* (sujeto) y la *Naturaleza* (objeto). Por eso hay que huir de las *exageraciones* en que han incurrido, de una parte, los *fisiócratas*, que, al sostener que la única industria *productiva* era la *agricultura*, se fundaban en que la *tierra* (la *Naturaleza*) era a modo de un *capital increado, primitivo, imperecedero*, que producía por sí solo y sin el esfuerzo

(1) KNIIES: *La Economía política desde el punto de vista del método histórico*, págs. 37 y siguientes.

del hombre: tal es la lógica deducción de su famosa teoría del *producto neto*; y de la otra los *industrialistas*, que en su reacción contra la doctrina de aquéllos, llegaron al exceso de proclamar toda riqueza proveniente en absoluto del trabajo, viniendo unos y otros a asentar premisas de las que con estricta lógica deducen los socialistas, comunistas y colectivistas las consecuencias de que, una vez que la tierra produce sin esfuerzo individual, debe pertenecer a todos; y de que si toda riqueza procede del trabajo, únicamente deben poseerla los que operan sobre la materia.

No, no hay posibilidad de obtener el medio económico sin que el *hombre* dirija su esfuerzo sobre la Naturaleza y convierta en *valores* las *utilidades* que en ella se contienen. Ni ésta produce nada sin el activo concurso del hombre, ni aquél puede por sí solo confeccionar esa múltiple serie de objetos propios para la satisfacción de sus necesidades económicas, pero siempre conservando cada uno su carácter peculiar. Así, mientras la Naturaleza, con ser centro de fuerzas vivas, manantial inagotable de poderosas energías, venero de múltiples acciones y reacciones, permanece, por lo que al orden económico toca, en actitud receptiva, el hombre es quien establece y mantiene la relación con ella, por ser el *agente* por excelencia de la creación. Por eso ha podido decir con toda verdad el eminente SCHAFFLE: «El sujeto del proceso artificial económico es siempre una determinada persona en toda la esfera de su vida moral, en la totalidad de sus necesidades vitales exteriores» (1); y CONTZEN: «No puede hablarse en Economía de una cooperación, de una confluen-

(1) *Sistema social de la economía humana*, págs. 108 y siguientes, traducción italiana de BOCCARDO.

cia de *fuentes* diversas, como en el mundo físico o en los procesos químicos, ni de una relación mecánica de coeficientes, de *factores* matemáticos, sino de la supremacía de una voluntad conscia e inteligente sobre el mundo externo insciento e inconscio» (1).

Veamos ahora el proceso de la relación económica de *medio a fin*. El hombre comienza por sentir la necesidad, por experimentar este vacío, que es al propio tiempo acicate para la obtención del medio que ha de servir para satisfacerla, y es, pues, este fenómeno de la sensibilidad el punto inicial de todas sus determinaciones económicas. Este *sentimiento*, vago, indeterminado como todos los de su género, solicita únicamente el *conocimiento* del sujeto, que vivamente procura penetrar en su naturaleza mediante las funciones y operaciones cognoscitivas; sin lo cual no sería posible que ejecutase aquella serie de *actos exteriores* que han de dar por resultado la formación del *medio adecuado*; porque nada puede hacer el hombre sin haber pensado, y sabido es que el pensar constituye la determinación activa y temporal del conocer. Mal podría nadie procurarse las cosas a propósito para la satisfacción de sus necesidades, si no se diera clara cuenta de la naturaleza de éstas, para buscar aquéllas que con éstas concuerdan.

Una vez *sentida* la necesidad y *conocida* su naturaleza, así como la cualidad del medio, todavía en el fuero interno el hombre, y sin salir de la esfera del conocer, previos la *concepción* del fin y el *propósito* de realizarlo, *elige* la parte de la Naturaleza en donde cree encontrar la fuente y germen del *medio* que necesita, forma el plan ideal de la acción que va a ejecutar, pasando *ipso facto* a determi-

(1) *Die National Oekonomie*, pág. 188.

narse a obrar, o sea ejercitando *actos volitivos*. Con esto remata la serie de *momentos internos*, necesariamente antecedentes y preparatorios del *exterior* material, que por la índole del fin que trata de llenar, y en tanto por la naturaleza de la relación, deben constituir la susodicha relación.

Es ésta *la obtención del medio (producción, industria)*, que comienza con la *ocupación* de la porción de *Naturaleza útil*, continúa por la *posesión* y termina en la *percepción de los frutos*.

5

La relación económica de cambio.

§ 5.—Mientras que la *relación de medio a fin (uso, gasto, consumo)* tiene un carácter universal, es decir, todos los hombres la practican, porque forma parte integrante de su existencia la satisfacción de las necesidades económicas, la *relación de sujeto a objeto (obtención de medio, producción, industria)* es *particular*, únicamente la realizan algunos hombres: así como no todos somos abogados, médicos, profesores, sacerdotes, ingenieros, tampoco la totalidad del género humano ejercita las funciones de *obrero, de capitalista, de empresario*.

Efectivamente, el hombre, como todo lo que existe, es ante todo *individual*, y en este aspecto de su existencia, si se muestra como el último grado de la especie, como algo que no admite ya ulterior discusión, desenvuelve su esencia, determina su vida de una manera propia *sui*

generis, en completa distinción de la de los demás. Ofrece su existencia un sello propio que constituye el *carácter*, mezcla y resultado del temperamento, de la idiosincrasia en lo físico y de cierto matiz espiritual; de todo lo cual es verbo la aptitud y la vocación que le capacitan para llenar lo que se llama una *profesión*, un *oficio*. Cabalmente en esta manera de ser individual se funda la *división* del trabajo, que debidamente practicada proporciona siempre las ventajas *de una mayor, una mejor y una más barata producción*.

Parece a primera vista que existe en este punto una antinomia, una contradicción esencial entre las dos manifestaciones peculiares de la vida económica. De una parte, todos sienten necesidades que exigen medios para su satisfacción, y de otra, solamente algunos hombres se encuentran en situación de obtener aquellos precisos medios. Pero semejante contradicción se resuelve y compone gracias al poder de la misma *individualidad*. Mediante esta oposición individual, este riquísimo contraste de caracteres, de temperamentos, de aptitudes, de vocaciones, cada cual dedicándose a la profesión más concorde con su naturaleza, realiza un *fin particular* y contribuye al cumplimiento del *universal*.

Verifícase este *milagro*, en la sociedad hominal, en la institución más divinamente armónica, de la cual todos somos elementos *imaginarios*. Cabe, por lo tanto, decir que el individuo es *un fin* y la sociedad el *medio* para el cumplimiento del fin que el individuo realiza en el mundo. Es la sociedad en general un *cambio de servicios*. En ella todos recibimos y todos damos: se corresponden las *necesidades* con las *facultades*.

Preciso es, pues, considerar en la Economía, al lado de las dos relaciones mencionadas (*de medio a fin y de*

sujeto a objeto), una *tercera*, que es a manera de relación entre relaciones: la de *cambio*, mediante la cual el que siente la necesidad y no puede *por sí propio* obtener el medio adecuado, lo logra.

¿Y cómo se llega a este indispensable resultado? Por medio de la reciprocidad. Ya los jurisconsultos romanos, con aquella maravillosa intuición de la vida del derecho, dieron la fórmula más acabada y completa del mecanismo del cambio: *do ut des, do ut facias; facio ut des, facio ut facias*.

Merced a esta forma de cooperación se ha podido conseguir el efecto admirable de que, a la *infinitesimal* participación que a cada hombre toca en el concurso social, responda la amplia satisfacción de sus múltiples necesidades, pero sin que quede *impagado* cuanto de los demás recibimos, como en ejemplos elocuentísimos han comprobado SMITH y BASTIAT.

Esta relación económica de *cambio* es, por su propia naturaleza, *universal* como la primera. Así como todos los hombres aplican el medio para cumplir el fin, todos también cambian.

6

La evolución económica y sus maneras.

§ 6.—En suma, el proceso económico (*relación de medio a fin*, de sujeto a objeto y de cambio) se desenvuelve en los siguientes momentos: *internos* (*sentimiento* de la necesidad, *conocimiento* de la misma y del medio adecua-

do; *concepción* del fin, *propósito* de realizarlo, *elección* del medio natural, *plan ideal* de la acción, *determinación volitiva*: *externos* (*obtención* del medio, *producción*, *industria*), *aplicación* del medio al fin (*uso*, *gasto*, *consumo*), *intermedio* (*de cambio*).

A pesar de que basta la simple enunciación de ellos para justificar su necesidad, ha habido y hay discordancia entre los publicistas acerca de su número y significación, opinando unos por la supresión de alguno, sosteniendo otros la fusión de unos en otros, y creyendo alguien que es indispensable aumentar su número.

Hay quien piensa que la producción debe considerarse como función y momento único de la economía, y se fundan en que comprende ella sola toda la vida económica; así, dicen, *el consumo es producción*; porque, mediante el *consumo personal*, el hombre, el agente, el productor por excelencia se conserva, restaura sus fuerzas; y mediante el *consumo industrial*, las materias primas, los productos subsidiarios, el instrumento económico (capital), en una palabra, pasan a convertirse en *producto* a propósito para satisfacer las necesidades económicas; el mismo cambio viene a ser *producción*, en cuanto que de nada serviría la mera existencia de las cosas o de los servicios económicos si permanecieran apartados de las personas que hubieran de consumirlos, o si éstas carecieran del *poder* de cambio.

Si se atiende a la verdadera naturaleza de la función y se prescinde del sentido traslaticio de ciertas frases, no es posible confundir cosas que son perfectamente diferentes; si la palabra *producción* tiene propio valor y contenido apreciable, no puede ser otro que el de adquisición de medios, que se logra por el concurso del hombre trabajando, y de la Naturaleza; es, pues, un *hacer* perfecta-

mente opuesto al *deshacer*, que consiste en *consumir*. Mediante la primera se *crea valor*, el segundo lo *destruye*. ¿Cabe diferencia más completa? Respecto a la confusión de la *producción con el cambio*, tan sólo diremos que, precisamente porque lo que se ha de cambiar consiste en *productos y servicios*, es absolutamente necesario distinguir la primera del segundo. Podrá una persona determinada no tener a su disposición en lugar y tiempo oportuno los medios que necesite, o podrá no encontrarse en situación de cambiar por carecer de *algo* que dar en renumeración y precio de lo que recibe; pero no por eso dejará de existir el medio.

Más extendida que la opinión anterior está la de que el *cambio* constituye el momento por excelencia, la función única, esencial, económica. Ya CONDILLAC (1) define: la *Economía* «la ciencia del comercio y de los cambios». El arzobispo WATHELY, profesando la cátedra de Economía política en la Universidad de Oxford, decía: «Adam »Smith ha hecho de su obra un tratado *sobre la riqueza »de las naciones*; pero esto más bien indica el *objeto-mate- »ria* que la ciencia misma. El nombre que hubiera prefe- »rido yo como más expresivo y menos sujeto a controver- »sia es el de *Cataláctica*, o sea *ciencia de los cambios*. El »hombre puede ser definido: *un animal que realiza cam- »bios*; ningún otro sér animado, aun aquellos que más »puntos de contacto tienen con los racionales, posee, »según todas las apariencias, la más mínima noción del »trueque, o, como se dice ordinariamente, dar una cosa »para obtener otra. Este es el único punto de vista desde »el cual puede el hombre ser contemplado en la Econo-

(1) *La Commune et le gouvernement considerés relativement l'un et l'autre*, 1776.

»mía política. Esta opinión no es esencialmente diferente
 »de la de A. Smith, puesto que en nuestra ciencia el
 »vocablo riqueza debe expresar únicamente la idea de
 »permutabilidad, y, por consiguiente, aquélla ha de tra-
 »tar de las cosas tan sólo en cuanto son o pueden ser
 »objeto de cambio. Por esto considero más acertado defi-
 »nir la Economía política: la ciencia de los cambios, y no
 »la ciencia de la riqueza nacional. Por eso las cosas mis-
 »mas de las cuales trata la ciencia estarán fuera de su
 »alcance si no existe la posibilidad o la intención de
 »hacer de ellas un objeto de cambio, aun cuando puedan
 »en el grado más alto contribuir a la prosperidad, que es
 »el fin a que se ordena la obtención de la riqueza. Un
 »hombre, por ejemplo, que vive en una isla desierta,
 »como Selkirk, o cualquier otro personaje que se suponga
 »haya sido el protagonista del *Robinsón Crusoe*, se en-
 »cuentra en una situación que no interesa ni más ni
 »menos a la Economía política, por más que figurada-
 »mente pueda llamarse vivo, puesto que posee en abun-
 »dancia los medios necesarios para la vida. Otra cosa
 »sucedería si la isla estuviera habitada y si los objetos
 »fueran *permutables*.»

BASTIAT (1) dice terminantemente: «Cambio es Econo-
 »mía política. Las causas, los efectos, las leyes de estos
 »cambios constituyen la Economía política.» Hablando de
 las personas que se prestan servicios mutuos, escribe:
 «Aquí comienza la verdadera Economía política, porque es
 »aquí en donde vemos anunciarse por primera vez el VA-
 »LOR.» MACLEOD (2) define la Economía política: «ciencia
 »que trata de las leyes que regulan las relaciones entre

(1) *Harmonies économiques: Change*, pág. 88.

(2) Obra cit., pág. 268.

»*cantidades permutables.*» En otro lugar de su libro manifiesta «que es, pues, objeto de la ciencia descubrir las »*leyes de estas recíprocas distribuciones, o sea de estos »cambios.*»

El profesor norteamericano A. PERRY (1) escribe: «La »Economía es la ciencia de los cambios, o sea la ciencia »del valor. Mientras que los hombres proveen con sus »propios esfuerzos a la satisfacción de sus necesidades sin »cambiar, permanecen fuera del gremio de esta ciencia. »En tales condiciones la idea de valor no tiene determi- »nación precisa; por lo tanto, no hay ciencia del valor. »La única definición que encuentro perfectamente co- »rrecta es la del Arzobispo Wathely: la *ciencia de los cam- »bios.* Esta definición reúne en torno suyo a los más re- »cientes investigadores de Francia, de Inglaterra y de »América, en donde la ciencia alcanza su mayor des- »arrollo y en donde se ha renovado por completo la Eco- »nomía política.»

Por último, en España el Sr. Azcárate (2) considera el cambio como objeto de la ciencia económica, y con arreglo a este pensamiento establece un plan.

Es disculpable que muchos economistas, ante el enorme crecimiento y la extraordinaria importancia que ha tomado el cambio en las sociedades modernas, prescindan de otras esenciales manifestaciones económicas, por considerarlas confundidas en la determinación cataláctica, o crean que únicamente el cambio entra en el dominio de la Economía; pero para el que no se fía de apariencias y va al fondo de las cosas y procura discretar los elementos todos que componen el orden de fenómenos que constitu-

(1) *Elementi of Political Economy*, pág. 1.

(2) *Estudios económicos generales.*

ye lo económico, si el *cambio* tiene la importancia que le da su oficio en esta esfera esencial de la vida humana, no por eso han de perder la suya la *producción y el consumo*.

Basta una sencilla consideración para convencerse de que el cambio exige necesariamente la producción y el consumo. En efecto; ¿será posible dar una cosa o proporcionar un servicio para recibir algo de igual naturaleza sin que existan el uno y el otro? Lo que se da o lo que se recibe, ¿sería verdaderamente económico si no tuviera aplicación á la satisfacción de una necesidad? Se *cambia* lo que se ha *producido* y se *consume* lo que se ha *cambiado*. Es más: todo cambio implica por lo menos *dos actos de producción* y se resuelve en *dos actos de consumo*. El cambio es una pura relación intermedia, que si tiene fin como tal cambio, se convierte en medio para la satisfacción de las necesidades (*consumo*). Efectivamente, el cambio no es más que la acción de dar una cosa por otra, o de un servicio por otro, o de una cosa por un servicio, o viceversa; en una palabra, de un valor por otro valor, pero no se concibe que quede aquí la función económica, sino que trasciende al consumo; puesto que de otra manera se incurriría en el absurdo de que hubiera muchos bienes, muchos servicios sin servir, sin aplicación natural. No es la fórmula de la evolución económica *producir para cambiar* o *consumir para cambiar*, sino *producir para consumir*, y *cambiar para consumir*.

Sirvan de comentario a nuestra opinión los siguientes acertados conceptos del sabio STUART MILL (1): «Las condiciones, las leyes de la producción serían las mismas que hoy, aunque en el ordenamiento de la sociedad no entrara el cambio o no se admitieran sus efectos. Aun

(1) *Principios de Economía política*, lib. III.

»en el actual sistema de la vida industrial, en el que las
»ocupaciones están numerosamente divididas, y todos
»los que se dedican a la producción esperan su remunera-
»ción del precio, no es el cambio la ley fundamental
»de la distribución de los productos, como no son las
»vías ni los vehículos las leyes esenciales de la locomo-
»ción, sino simplemente parte del mecanismo con que se
»efectúan. Confundir estas ideas me parece un error,
»no sólo de lógica, sino de práctica.»

Como hay escritores exclusivistas de la producción y del cambio en el proceso económico, también en el vasto campo de la ciencia nos encontramos con publicistas que consideran el consumo como la función más importante, si no la única, de dicho orden. Creen los que así piensan que la producción se resuelve en un consumo, no sólo porque, como dice Mr. Cauwés (1), tienen ambas funciones hasta una manifestación exterior idéntica, puesto que una y otra *consisten únicamente en el impulso o en la resistencia al movimiento*, sino porque el acto de producir no es más que la desvaloración de ciertas materias para dar valor a ciertas otras cosas; o lo que es lo mismo: el consumo de trabajo y de capital, mediante el cual se obtiene un *producto*. No falta quien vea también en el *cambio* un consumo, en cuanto que los que intervienen en él en concepto de dadores pierden para sí la cosa o el servicio que entregan o prestan.

Conformes estamos con que, sentida la necesidad económica, opresora y tiránica hasta el extremo de que su persistencia, más allá de lo que consiente la energía vital, produciría indefectiblemente la muerte, se impone

(1) *Precis du cours d'Economie politique*, 2.^a ed., lib. I, capítulo I, páginas 141 y siguientes.

su satisfacción pena de la vida; y, por tanto, estamos convencidos de que el consumo es el fin de la vida económica, por lo cual ha podido decir muy bien A. SMITH: «El consumo es el objeto único; el fin al cual mira la producción y el interés del productor, es cuidarse solamente de cuanto es necesario para promover el interés del consumidor. Esta máxima me parece tan evidente, que creo absurdo detenerme a probarla. No lo es menos que en el sistema mercantil; el interés del consumidor se ha sacrificado al del productor, como si, no el consumo, sino la producción, debiera ser considerada como el fin último, el objetivo de toda industria y de todo comercio.» Mas si en esto nos hallamos de acuerdo, no podemos mostrar nuestra conformidad con el aventurado y extremo juicio de que el consumo sea el único momento, la función exclusiva de la vida económica. No: la producción, el cambio y el consumo se ofrecen como irreductibles en la evolución económica; cada uno de ellos implica una función, si no contradictoria, contraria y opuesta al otro: la producción, en cuanto *creación de valores*, equivale a la *vida*; el consumo, en tanto que *destrucción de valores*, equivale a la muerte; y el cambio, como relación que es entre las dos, es continuación de la producción, y por ende del consumo. Si la *producción* es *impulso, movimiento*, el *consumo* viene a ser *fin y término* de todo movimiento.

En la pródida bibliografía de la Economía registranse también tratadistas que, dando de mano a tradicionales acuerdos, llegan a suprimir esenciales momentos y relaciones constitutivas del organismo económico. P. Rossi consigna en la primera lección de su *Curso*:

«Nosotros hemos estudiado la ciencia en sus grandes divisiones, la producción y la distribución de la riqueza,

»y si no nos hemos ocupado aparte de una tercera rama,
»designada en los libros con el nombre de consumo, es
»porque esta rama se comprende en las otras dos. Lo que
»se llama consumo productivo no es otra cosa que el em-
»pleo del capital; el consumo que se ha querido denomi-
»nar improductivo, el impuesto, entra directamente en la
»distribución de la riqueza; el resto pertenece a la higie-
»ne y a la moral.»

Síguele en esta senda STUART MILL, que justifica de la manera siguiente la supresión de la palabra *consumo* (1): «Decimos *producción y distribución*, y no, como muchos economistas, *producción, distribución y consumo*, porque sostenemos que la Economía política, como la comprenden estos autores, no puede referirse al consumo de las riquezas separadas de la producción y de la distribución. No conocemos ninguna ley del consumo como objeto de una ciencia distinta. ¿Qué se contiene en los tratados bajo la rúbrica de consumo? Primero: la distribución entre consumo productivo y consumo improductivo; segundo: una investigación sobre el problema si puede producirse riqueza con exceso y si conviene emplear una gran parte en la producción futura; tercero: teoría de los impuestos, por quién deben ser pagados (distribución) y de qué manera afecta a la producción»

CHERBULIEZ (2) dice: «Producción, circulación y distribución, he aquí las tres grandes divisiones de la Economía política. No hay ninguna cuestión perteneciente a esta ciencia que no pueda referirse a uno de estos tres asuntos. El consumo de la riqueza, que la mayoría de los economistas consideran como una parte de la cien-

(1) *Vunsettled questions*, pág. 132, nota.

(2) *Precis de la science economique*, pág. 5.

»cia, es un fenómeno que en su forma más importante
 »acompaña siempre a la producción, y con ella está tan
 »íntimamente ligado, que no se pueden separar. En cuan-
 »to al consumo de goce, no es más que la aplicación de-
 »finitiva de la riqueza a las necesidades para las cuales
 »ha sido producida»

En términos generales, diremos, combatiendo las opi-
 niones de los publicistas citados, que más justificada nos
 parecería la exageración de que el consumo es toda la
 economía, que no el suprimir esta parte esencial del fenó-
 meno económico; al fin y al cabo se produce, se cambia
 para consumir, la satisfacción de la necesidad es precisa
 e indispensable, bajo pena de muerte, y no es posible tal
 satisfacción sin aplicar el medio conveniente; SMITH lo
 ha dicho: «el consumo es el objeto único, el fin a que tien-
 »de toda producción». Pudiera en ocasiones no ser nece-
 sario el cambio; acaso en otras no se vea muy clara la
producción por parte del hombre; pero no se concibe que
 pueda nadie vivir sin *consumir*, sin alimentos, sin vesti-
 dos, sin habitación, por simples y rudimentarios que estos
gastos sean.

Ahora, en cuanto a las razones que alega Rossi para
 fundir el consumo, la producción y la distribución en un
 solo acto y función, manifestaremos que no por conside-
 rar el consumo productivo como empleo del capital, deja-
 rá de realizarse, cuando esto se verifica, un verdadero
 consumo; precisamente el capital cumple su misión con-
 virtiéndose, mediante el concurso del hombre y de la Na-
 turaleza, en producto; es decir, perdiendo su valor rápi-
 damente como primera materia, como materia auxiliar, o
 destruyéndose paulatinamente, como en las herramientas,
 máquinas, tierras cultivadas, etc.; que es impropio y ex-
 puesto a error afirmar que el impuesto entra en la cate-

goría de los consumos improductivos, porque precisamente aquella parte del haber del ciudadano con que contribuye al sostenimiento de las cargas públicas debe considerarse como ingreso y no como gasto; se da como medio y no como fin; y, por lo tanto, nada tiene que ver con la distribución, que, caso de ser un momento de la función económica, más bien se acercaría al primero que al segundo de los elementos de la citada relación. Por lo demás, no negamos que el consumo pueda tener conexiones con la higiene y la moral; sería pensar erróneamente sostener que en el hombre, en el sér armónico por excelencia, no influyeran recíprocamente las distintas direcciones y modos de su actividad, y en tal concepto, desconocer que la higiene y la moral no tocan en cierto modo al consumo, como a su vez éste, al determinar el estado económico del sér humano, no contribuye en gran parte a producir en él el equilibrio en el cuerpo y en el espíritu, que denota una existencia higiénica y moral.

Respecto a la opinión sustentada por MILL, se nos ocurre por de pronto apuntar que, aun cuando solamente comprendiese el consumo los tres grandes órdenes de fenómenos a que alude, ya sería bastante para acreditar su importancia, puesto que no es muy científico juzgar de ella por el mayor o menor número de cuestiones que pueden ofrecerse, sino por el interés que realmente ofrezca su planteamiento y resolución. Esto, aparte de que algo más constituye la materia del consumo, que ha sido y es objeto de considerables estudios de parte de los pensadores; por ejemplo: el lujo, las crisis, los consumos propios e impropios.

Por lo que toca al criterio de CHERBULIEZ, diremos tan sólo que no porque entre las manifestaciones diversas de un conjunto de hechos existan las naturales relaciones

que proceden de la comunidad de naturaleza, es acertado confundirlas. Es imposible, repetimos una vez más, que la producción (creación de valores) llegue a ser nunca consumo (destrucción de valores) ni distribución (participación del valor del producto de los elementos que han cooperado a su formación).

Muchos publicistas admiten, además de los momentos que hemos señalado en la evolución económica, otros dos: la circulación y la distribución.

Creemos sinceramente que estas dos supuestas manifestaciones distintas del orden económico, cuando más, deben considerarse como determinaciones del cambio. En efecto; pasando porque el término «circulación» sea propio, pues no indica la marcha que sufre el fenómeno económico, puesto que mejor que el círculo es la línea recta doblemente recorrida, la que señala la dirección del producto hasta el consumo y la manera como el productor se capacita para una nueva obtención de medios, la circulación no es más que una forma o modo de verificarse el cambio. No siendo la distribución otra cosa que la participación que corresponde a cada elemento productivo en su precio, la índole cataláctica del acto no puede menos de presentarse a la inteligencia del que lo estudia.

Recogiendo ahora los datos que nos ha suministrado la investigación hasta aquí realizada, resulta que la *Economía es el orden constituido por las relaciones del hombre con la Naturaleza y con sus semejantes, para obtener y aplicar el medio adecuado (mínimo medio) que ha de satisfacer las necesidades humano-corporales* (1).

(1) Compárese esta definición con las siguientes: «Contenido de la actividad económica de una persona dirigido a la obtención y al empleo de medios materiales para la satisfacción de sus necesidades.» (SCHÖMBERG.) «La actividad coordinada del

7

Clasificación de la Economía.

§ 7.—Dentro de la Economía, y sin contradecir su unidad, antes bien, como sucede con toda división, afirmándola, existen diferencias que justifican una clasificación.

Algunos publicistas han procedido, al hacer la división, no abarcando todo su contenido y atendiendo a él por modo unilateral, sino considerándola desde un solo punto de vista.

WAGNER (1), en armonía con *los tres principios organizadores* del organismo económico-social, «los cuales tienen cada uno su campo en donde se afirman, pero al mis-

»hombre con tendencia a satisfacer sus necesidades de bienes
 »materiales.» (ROSCHER.) «El compuesto de las actividades de
 »trabajo de una persona dirigidos a la satisfacción de sus nece-
 »sidades y desenvolviéndose ordenadamente según el principio
 »económico.» (WAGNER.) «La medida cuantitativa del trabajo
 »en la formación de los bienes y en la preparación del conjunto
 »de cosas útiles para la satisfacción más completa posible de las
 »necesidades.» (HERMANN.) «La actividad ordenada del hombre,
 »dirigida a la consecución de bienes materiales.» (NELEC.) «La
 »totalidad de los actos encaminados a proveer de bienes mate-
 »riales a una persona o a una asociación de personas o que se
 »refieren a la obtención y al uso de los bienes por tales personas
 »o asociaciones.» (ROSSI.) «La ciencia de las leyes que presiden
 »las relaciones del hombre con la humanidad para procurarse
 »medios de subsistencia con el mínimo esfuerzo posible.» (FI-
 GUEROLA.)

(1) *Ciencia general o teórica de la Economía social. Principios fundamentales.*

»mo tiempo se integran» en una combinación orgánica, considera tres especies de economía: la *privada*, la *caritativa* y la *conmutativa*. En el número de las del primer orden coloca: «1.º, las economías individuales de las personas físicas. y, por consiguiente, de las familias; 2.º, las de las sociedades de especulación, sociedades comerciales bajo nombre colectivo, en comandita y por acciones, y algunas especies de asociaciones (por ejemplo, las cooperativas); 3.º, ciertas economías conmutativas, como el Estado y los Municipios, en cuanto su actividad adquisitiva se informa en el principio económico privado.» «En el sistema de la *economía privada*—dice—toda actividad económica de cambio se apoya sobre el principio económico-privado, esto es, sobre la libre concurrencia de la correspondencia exacta, especial y completa de los servicios.» La *economía caritativa* se funde en el *sistema caritativo*, que consiste en «la dación y la recepción a título, en todo o en parte, gratuito, de bienes económicos por las personas que participan en ella.» Este sistema proviene de los móviles morales del hombre, de la actividad desinteresada: hace posible un empleo moral de las riquezas adquiridas según el principio económico-privado y colma las lagunas que éste, solo o combinado con el sistema económico conmutativo, deja o determina en la satisfacción de las necesidades de muchas economías individuales: lima aquellas asperezas y compone aquellas inarmonías (derivadas de las desigualdades en la distribución de las riquezas y en la existencia económica) que el mismo sistema económico-conmutativo no podría fácilmente obviar del todo: engendra el espíritu de beneficencia y de caridad privada, y determina los sacrificios para el establecimiento de instituciones de utilidad general en interés del arte,

»de la ciencia, de las reformas sociales.» WAGNER aplica el nombre de *economía conmutativa* a la que «en forma de »economía libre o coactiva provee con medios materiales »a la satisfacción de las necesidades comunes a cuyo »cumplimiento no bastan ni la privada ni la caritativa, »y al mismo tiempo colma lagunas, corrige inconvenientes y allana asperezas resultantes en el orden de la »satisfacción de las necesidades sociales, del sistema económico-privado. En ella la producción y el consumo de »medios materiales se apoya, no sobre el principio económico-privado, sino sobre el principio económico-conmutativo de una correspondencia meramente general, puesto que en ella, o no tiene lugar más que una distribución de gastos, o el sujeto de la economía conmutativa »establece por sí solo la proporción de los servicios con »su retribución en las relaciones de aquélla con las personas, y, por lo tanto, con las economías privadas que »en ella participan». WAGNER comprende dentro de este miembro de la división: 1.º, «las economías conmutativas »libres,» formadas por la voluntad libre de ciertas economías privadas y que surgen por virtud de convenciones.» Su acción se verifica mediante cotizaciones voluntarias, no regulada, sin embargo, por el principio de la »economía privada. Los servicios y su retribución se establecen por modo general. Pueden satisfacer «necesidades variadísimas de clase» (ejemplos: las comunidades religiosas, las cofradías, las asociaciones obreras); »pero también pueden satisfacer necesidades comunes, »locales y temporales (ejemplos: las asociaciones de seguros mutuos, las instituciones de crédito hipotecario entre »propietarios); 2.º, «economías coactivas, cuya formación, »así como la percepción de las contribuciones necesarias »para la consecución de sus fines, se fundan sobre la

»coacción». Estas se apoyan en la intervención autoritaria
 »*coactiva* de un poder supremo, en último término, del
 »Estado o de la institución investida del «poder público»,
 »en las esferas de otras economías particulares, singular-
 »mente en las economías privadas. Consisten sus objetivos
 »en las condiciones para la *existencia* de la especie o del
 »individuo como miembro de aquélla: condiciones que
 »afectan *al desarrollo de la economía social*, y también del
 »sistema económico-privado en ella comprendido; y tam-
 »bién *objetivos morales*, tanto de la comunidad como del
 »individuo. A estas economías conmutativas pertenecen
 »el Estado y los cuerpos administrativos—Municipios,
 »distritos, círculos, provincias, Estados particulares, Es-
 »tado federal—y ciertas economías conmutativas coac-
 »tivas, dirigidas a la satisfacción de determinadas nece-
 »sidades sociales; por ejemplo: las iglesias, las sociedades
 »forzosas de seguros, las corporaciones de artes y oficios
 »y las *ghildas* de la Edad Media. A los gastos de estas
 »economías se provee por medio de tasas».

SCHÖNBERG (1) divide la «Economía según la *Naturaleza de la personalidad*, sujeto de aquélla, y según la *Naturaleza de la Economía*. Bajo el primer aspecto distingue: 1.º, la economía de las *personas físicas* y la economía de las *personas jurídicas*. Aquéllas son economías *individuales* (economías de un individuo solo que obra económicamente por sí mismo, sin familia, o eventualmente con un personal de servicio), o economías *familiares* (economías de varias personas que forman, bajo una cabeza, familia, y que obran económicamente con o sin personal de servicio), o bien economías *sociales* (economías de personas *fi-*

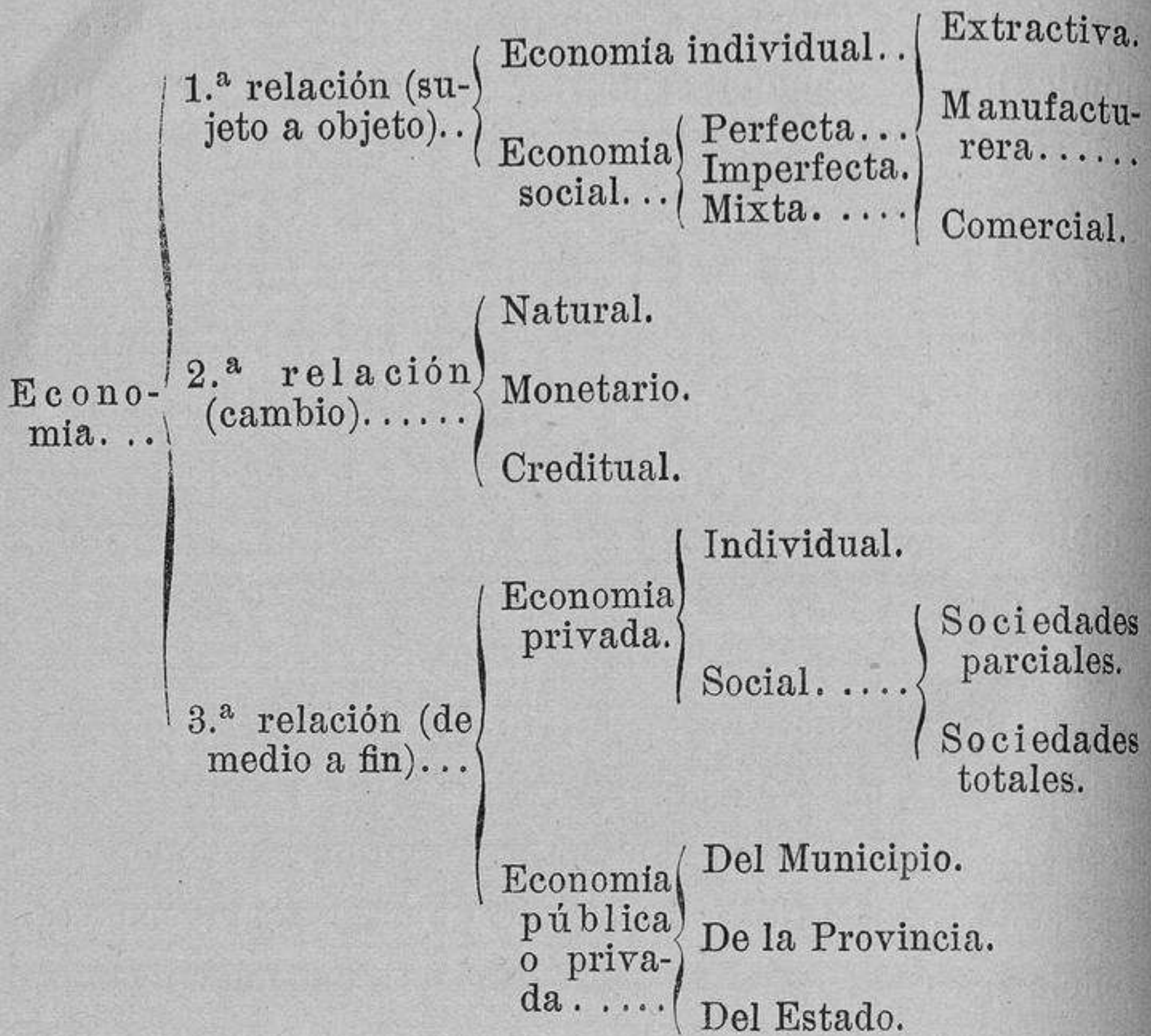
(1) MANUAL DE LA ECONOMÍA POLÍTICA: *La Economía so-*
 cial.

sicas, que sin constituir una persona jurídica producen y emplean medios materiales para la satisfacción de sus necesidades económicas, desplegando una actividad económica). Las economías de las *personas jurídicas* pueden ser muy variadas. Pertenecen a esta clase las economías de los *Estados*, de los *Municipios*, de las *Comunidades eclesiásticas*, de las *Fundaciones*, como instituciones de beneficencia (hospitales, depósitos de mendigos, casas de educación, etc.); de *corporaciones económicas* con personalidad jurídica (sociedades por acciones, asociaciones, uniones, cofradías, etc.); 2.º, la *economía privada* y la *economía pública*, según que el sujeto sea un particular o una persona de derecho público (del Estado, el Municipio, el Distrito, la Provincia, y eventualmente la Iglesia); 3.º, las *economías familiares* y las *economías sociales*, en tanto que los miembros que la componen pertenecen a una familia, o bien a un cuerpo social con existencia política por sí. A estas especies de economías añaden todavía algunos la *economía universal*, como la totalidad de los pueblos de la tierra, «aplicación inexacta, porque las naciones del mundo no forman una persona, y menos una *comunidad de personas* que proceda a la satisfacción de sus necesidades comunes con una actividad económica organizada».

Según la *Naturaleza de la economía*, considera SCHÖBERG dos especies: las *economías particulares*, por ejemplo, las familiares, del Estado y comunales, y las *economías colectivas* (economía social, asociaciones comunistas, etc.).

Sin desconocer el mérito que pueden tener las anteriores clasificaciones, no puede menos de notarse en ellas la manera *parcial* con que han considerado sus autores la Economía al efecto de la clasificación.

Por esta razón nosotros intentamos hacer una división más completa en el cuadro siguiente:



8

La ciencia de la Economía y su carácter.

§ 8.—La Economía, como cuanto existe, es susceptible de ser conocida por el hombre; y como hay un conocimiento superior que no deja lugar a duda, y en tal concepto se caracteriza por el *estado de certeza* que produce en la conciencia del sujeto que se constituye bajo *principio evidente* y en forma *sistemática*, cuyo conocimiento se denomina *ciencia*, puede ser conocida científicamente.

Importa dejar bien distinguidas la Economía de la ciencia de la Economía, que ordinariamente vienen confundidas en los libros de más renombre: distinción que aparece con toda claridad en el razonamiento anterior: así como una cosa es el hombre y otra la Antropología, y no cabe decir que son lo mismo Dios que la Teología, por la misma razón la Economía y la ciencia de la Economía se nos presentan perfectamente diferenciadas; es la primera algo que se *vive*: es la segunda algo que se *conoce*.

Aun cuando es una la ciencia, por ser uno su objeto, y una la manera como el sujeto del conocimiento la forma, danse, ya en razón de aquél, ya en consideración a ésta, diferencias fundadas en la variedad de la Naturaleza de los objetos, en la realidad y en el modo de ser conocidos, que esta misma diversidad del objeto exige de parte del hombre al realizar la función cognoscitiva. Esto hace que pueda y deba procederse a una clasificación de *la ciencia*; antecedente necesario para determinar el carácter de *cada ciencia*.

Entre las múltiples clasificaciones que se han ideado, tenemos por muy aceptable la que por razón del *objeto* consta de los siguientes términos: *Teología* (ciencia de Dios), *Cosmología* (ciencia del Mundo), *Teo-cosmología* (ciencia de las relaciones de Dios con el Mundo). A su vez la Cosmología comprende las ciencias *somatológicas* (de los cuerpos), *psicológicas* (de los espíritus), *psico-somatológicas* (de los espíritus con cuerpos), y entre estos últimos existe la ciencia *antropológica*. Todos los objetos de la realidad pueden reducirse a dos grandes grupos: seres y propiedades, que son objeto de las ciencias *ontológicas* y *categorías*.

En atención al modo como el hombre conoce la realidad—principios, hechos o fenómenos y su intimidad,—se

clasifican las ciencias en *filosóficas, históricas y filosófico-históricas*.

En la clasificación admitida, la ciencia económica pertenece a la categoría de las *antropológicas o del hombre*, porque es conocimiento del sér humano en una de sus esenciales manifestaciones; forma en el grupo de las *categóricas*, en cuanto se trata de conocer una *propiedad*; y es filosófica, histórica y filosófico-histórica, toda vez que en ella se advierten principios y fenómenos en relación recíproca, como hemos podido notar en lo que hasta aquí llevamos estudiado.

9

Examen de las principales opiniones acerca de la naturaleza de la ciencia de la Economía.

§ 9.—No todos los que se han ocupado en estas cosas coinciden con nuestro modo de pensar en lo que toca al carácter de la ciencia de la Economía. Contemplado el objeto de la ciencia desde puntos de vista parciales, y no abarcando, por consiguiente, el conjunto, han incurrido ciertos escritores en prejuicios que conviene desaparezcan.

J. B. SAY (1) dice con toda claridad que la «Economía» política es una ciencia *experimental*, mientras que la Estadística es simplemente una ciencia *descriptiva*. COQUELIN escribe (2): «Observar y describir los fenómenos

(1) *Traité d'Economie politique*: Discours préliminaire, páginas 3 y 5.

(2) *Dictionnaire d'Economie politique*.

»reales; he aquí la ciencia: no aconseja, ni prescribe, ni
 »dirige... ¿No es una parte de los estudios del naturalista,
 »y uno de los más interesantes, observar el trabajo de las
 »abejas en lo interior de una colmena, estudiando el or-
 »den, las combinaciones y la marcha de aquél? Pues bien;
 »el economista, mientras sólo cultiva la ciencia, hace
 »exactamente lo mismo con relación a esta abeja inteli-
 »gente que se llama el hombre: observa el orden, la mar-
 »cha y la combinación de sus trabajos.» *Dichos estudios
 son absolutamente de la misma naturaleza.*

CURCELLE SENEUIL (1) acentúa este sentido cuando dice: «Como el físico, el economista procede siempre *por*
 »*la vía inductiva...* En *Economía política*, como en las
 »*ciencias físicas*, las observaciones, los descubrimientos,
 »hasta los errores de los primeros observadores, sirven a
 »los que les siguen, y a cada nuevo progreso modifican o
 »renuevan las fórmulas de sus antecesores.

STUART MILL (2) emite claramente su opinión en las siguientes frases: «El estado de atraso de las ciencias mo-
 »rales sólo se puede remediar aplicando los métodos de la
 »*ciencia física* debidamente ampliados y generalizados.»

El campeón más decidido de estas doctrinas es el ilustrado reformista MACLEOD, que llega hasta parangonar la Economía con la Mecánica, coincidiendo precisamente en el símil empleado con nuestro economista D. Gabriel Rodríguez, y concluye: «Hay una ciencia moral, la Econo-
 »mía política, que se halla en estado de poseer la preci-
 »sión y certeza de una gran *ciencia física inductiva*, de-
 »bido a que especula sobre cualidades de los hombres de

(1) *Traité théorique et pratique d'Economie politique*, t. I, pág. 10.

(2) *Logique*, lib. VI.

» todos los siglos y de todos los países, en los cuales, a pesar de la variedad, se puede apreciar una uniformidad y una invariabilidad propia de las cualidades de las sustancias físicas, y cuyos efectos se miden *numéricamente*.»

Muchos de los escritores que no dudaron en calificar de natural la ciencia económica, se adelantaron ciertamente a la doctrina, muy en boga en los tiempos que corren, que equipara la sociedad a un organismo; doctrina sostenida principalmente por HERBERT SPENCER y, según algunos, por SCHÄFFLE, por más que con respecto del último tengamos muchas reservas que hacer (1). Entre los que así piensan debe contarse al inglés JENNINGS (2), que escribe: «Es el consumo aquel género de acciones humanas en que predomina el organismo de los troncos aferentes de la fibra nerviosa, y producción aquel en que ejercen su acción los troncos aferentes.»

Los que de este modo opinan no pueden substraerse a la consecuencia de considerar las leyes que presiden los fenómenos económicos; han de tener por precisión un carácter necesario y una trascendencia universal, por lo que no cabe en lo posible que sufran modificación por influencia de las circunstancias de lugar y tiempo. Ya en esta vía, tampoco podemos evitar la aplicación exclusiva del método inductivo en las investigaciones de la ciencia de la Economía.

Debemos, antes de pasar adelante, hacer la manifestación de que, si bien los escritores pertenecientes a escuelas tan diferentes y hasta opuestas como la *ortodoxa*, los socialistas de cátedra y los positivistas convienen en el

(1) Véase *Estructura y vida del cuerpo social*.—Introducción, pág. 51.—Traducción italiana de G. BOCCARDO.

(2) *Natural elements of Politique Economie*.

método propio de la ciencia económica de la manera expuesta, no así están conformes en cuanto al carácter de las leyes se refiere: mientras los primeros creen en el imperio de las leyes universales y necesarias, idénticas a las físicas o naturales, los segundos las reducen a *tendencias*, que se realizan siempre que no lo impidan determinadas causas perturbadoras; por lo que, en vez de denominarles leyes físicas o naturales, las califican de *históricas*; «que no son leyes absolutas, es decir, que no rigen la vida económica en general, sino ciertas condiciones económicas determinadas, y en esta su relatividad, más bien deben tenerse por *reglas* que admiten excepciones. Los fenómenos constantes que se dice sometidos a leyes, no son otra cosa que fenómenos *regulares* regidos por *reglas*» (1).

No hemos de negar que en las investigaciones económicas dejen de entrar por mucho ciertos conocimientos relativos a objetos del orden físico natural, porque, al fin y al cabo, a él pertenece el cuerpo humano; materiales son en su primera manifestación las necesidades económicas, y materiales los medios empleados para su satisfacción, como que provienen de la relación del trabajo humano-corporal con la naturaleza exterior sensible, fuente y origen de todo lo material; pero no debe perderse de vista que el hombre interviene de un modo activo en la vida económica; mejor todavía, que la economía es propiedad humana, que el hombre es principio y fin de la vida económica; y éste, lejos de ser materia inerte y pasiva, obediente a leyes necesarias y fatales, manda, ordena, dirige, gobierna, es causa consciente y voluntaria de sus propios actos, y aun cuando se encuentra sometido a le-

(1) SCHÖNBERG, obra cit., t. 1, pág. 21.

yes, puede en ocasiones eximirse de ellas, por más que tal exención ha de producir hondas perturbaciones en la existencia del que así trastorna el orden natural.

Adviértese, pues, bien claramente la diferencia entre las leyes físico-naturales y las leyes hominales; no puede concederse la existencia de las primeras mientras la materia subsista; y como ésta no tiene conciencia ni voluntad, no cabe en lo posible su cumplimiento o incumplimiento en cuanto dependiente de ella: todo lo contrario acontece con las segundas; el hombre puede obedecerlas u oponerse a ellas, ateniéndose, sin embargo, a las consecuencias que el incumplimiento ha de traer necesariamente consigo. En el orden económico, como en todo el humano, se advierte precisamente lo contrario y opuesto a la conformidad, a la constancia, que son atributos del mundo físico-natural; en él predomina el hombre con sus infinitos cambios y mudanzas, con su perdurable libertad, con su voluntad *deambulatoria usque ad vitam supremum exitum*» (1).

Esta diferencia entre la característica de lo físico y de lo humano, y por consiguiente lo económico, trasciende por modo imprescindible a las ciencias naturales, a las ciencias antropológicas, a los procedimientos que se emplean en unas y otras y a los fines a que aspira en ellas

(1) «Las leyes naturales, en fuerza de las cuales se forman, modifican y destruyen las diversas especies de bienes materiales, se combinan los elementos atmosféricos y telúricos, de donde salen los productos vegetales con lo que se alimentan los animales, que a su vez son laboratorios de leche, de carne, de grasa; no son leyes de la *Economía* social, como tampoco lo son las leyes de la caída de los graves, la atracción universal. Fijar estas leyes, determinar su acción, es asunto de otra disciplina.» (KNIES, obra cit., pág. 237.)

el investigador. Limitase en aquéllas el científico a contemplar los fenómenos; y si llega a inducir las leyes que con soberano e incontestable imperio ejercen su acción, es para dar fe de su existencia, pues que su misma necesidad, la fatalidad, que es su nota distintiva, impide al hombre cortar o torcer su influencia; por eso, aunque el hombre de ciencia alcance a comprender el modo de obrar de las fuerzas naturales, no ha logrado nunca trastornar sus efectos, no podrá hacer otra cosa que prevenir las consecuencias desastrosas que en ocasiones producen, apartándose, por ejemplo, del camino que sabe ha de seguir el huracán, separándose de los lugares por donde espera que los gases y las substancias incandescentes que hierven en el interior de la tierra han de abrir brecha, neutralizando por medio del pararrayos los terribles efectos de la electricidad. Las ciencias antropológicas, y por tanto la Economía, como que especulan sobre el sér consciente, reflexivo y libre, que obra *per se*, tienen, al par de la función de mero *conocimiento*, una *misión crítica* y, como tal, de *reforma*: no se limitan, a semejanza de las ciencias físicas, a la contemplación del fenómeno y a la inquisición de la ley, al mero hecho, sino que juzgan *lo que es con arreglo a lo que debe ser*, que en vista de lo que se ha realizado y cómo se ha realizado, determina lo que falta por hacer y las variaciones que procede introducir en la *conducta* seguida, para poner de acuerdo *la realidad con el ideal*. He aquí por qué el estudio atento y reflexivo de la fenomenalidad humana trae consigo, como consecuencia necesaria, la transformación de la vida, la remoción de los obstáculos que se oponen a la marcha progresiva de la humanidad, al cambio de las condiciones históricas en que viven y se desarrollan las sociedades; y si, por ejemplo, la amortización de la propiedad existente, durante largo

tiempo ha venido sujetando a durísima condición a ciertas clases sociales, la ciencia logra que desaparezca; y las castas, la esclavitud, la servidumbre, los gremios y corporaciones cerradas, a pesar de su persistencia a través de tiempos y civilizaciones diferentes, son vencidas en rudas campañas por los adelantos de la ciencia.

Algunos economistas, con excelente intención por cierto, teniendo a las ciencias matemáticas por las más adelantadas en la evolución científica, y juzgando con cierta ligereza, que esto es debido a la especialidad de sus procedimientos y hasta a su peculiar lenguaje técnico, no han dudado un punto en atribuir a la Economía el carácter de ciencia matemática, y adoptan los métodos y las formas de expresión de las ciencias de la cantidad y de la extensión.

Los alemanes De Thumen y Hagen, los franceses Larrant y Cournot emplearon fórmulas algebraicas en la exposición de sus ideas económicas. Publicistas de tanto renombre como J. B. SAY y ROSSI sostuvieron que la Economía ocupa un lugar intermedio entre las ciencias matemáticas y las naturales. En nuestros tiempos y antes que WALRAS y JEVONS, a quienes se considera como iniciadores de la aplicación del procedimiento y del lenguaje matemático en la ciencia económica, por confesión del último de los autores citados («GOSEN, dice, se me ha adelantado en cuanto a los principios generales y al método de la teoría económica») (1), un hombre obscuro, modesto empleado de la Administración prusiana, escribe un libro sumamente meritorio, titulado *Exposición de las leyes del cambio y de las reglas para la industria que de aquéllas se*

(1) *Un economiste inconnu* (HERMANN, HENRI GOSEN), *Journal des Economistes*, Abril, 1885.

deducen, que es la aplicación más rigurosa de las matemáticas a la ciencia de la Economía que se conoce, y del cual dice el referido JEVONS: «En cuanto yo puedo comprenderlo, su manera de tratar la teoría fundamental es más general y va más al fondo que la mía.»

L. WALRAS, eminente profesor de Lausana (1), se muestra decidido partidario de la opinión que exponemos, porque «siendo el fenómeno fundamental económico el *cambio de servicios*, de donde nace el *valor* que origina el *precio*, y teniendo estos tres conceptos un carácter esencialmente cuantitativo, no puede menos de ser susceptible de recibir una aplicación, no puramente formal, sino realmente objetiva, de las fórmulas matemáticas».

El notable publicista y también distinguido profesor STANLEY JEVONS (2) cree que «la *Economía política* es una ciencia esencialmente, *naturalmente, incontestablemente matemática*, y así se presenta aun en aquellos libros en los cuales no se emplean las fórmulas, los símbolos y las curvas. Las nociones de demanda, de oferta, de valor, de precio, de capital, de renta, de población, etc., implican necesariamente el concepto de cantidad, y los mismos autores que los estudian y los exponen en lenguaje ordinario *hacen matemáticas sin saberlo, como el M. JOURDAIN DE MOLIÈRE hacía la prosa*».

Y para no hacer más citas que podríamos multiplicar fácilmente, BOCCARDO (3) afirma: «El método matemático es de rigurosa aplicación a las ciencias económicas y sociales, tanto en su representación *algebraica*, o más

(1) *Economía política pura*.

(2) *The theory of Political Economy*.

(3) *Biblioteca dell' Economista*, Prefazione all secondo volume.

»generalmente analítica, como en su representación *gráfica* o geométrica.»

Esta tendencia a aplicar los procedimientos y las formas de exposición de las matemáticas a otras ciencias de diversa índole, no es de ahora. FECHNER lo sigue en su célebre y conocida ley: «la sensación no es más que el »logaritmo de la excitación»; antes que él, LAPLACE ya había formulado una ley económica de verdadero corte matemático: «el goce moral que produce la riqueza material no aumenta en proporción a ésta, sino en relación »de su logaritmo».

No menos extensión ha tomado la forma o representación gráfica o geométrica. BLAYFAIR y HUMBOLDT la han puesto en uso en la Estadística, y hoy es sumamente común el empleo de cuadros gráficos en la Economía. Puede servir de ejemplo el *Tratado de Economía* de MR. IVES GUYOT.

Es indudable que el lenguaje matemático es claro y, sobre todo, breve; pero, como tales ciencias, las matemáticas no son ni más ni menos exactas que las demás. La razón es muy convincente: si la ciencia es el grado superior del conocimiento por que se constituye, según principio evidente, determina en el que conoce el estado de certeza—y su forma es el sistema,—o hay que inventar en el orden de conocer algo superior a la ciencia, y colocar en él a las de la cantidad y de la extensión, cosa no justificada por el carácter de dicho conocimiento, o deben merecer igual consideración que las otras ciencias.

Ahora, dentro de este carácter genérico, hay caracteres particulares que distinguen unas de otras las ciencias, según hemos visto al hacer su clasificación, y por eso no puede trasladarse a unas lo que es propio de las otras.

Mientras que en la ciencia económica tiene una influen-

cia decisiva el hombre con su voluntad libre y variable, con la multiplicidad de motivos que le solicitan, con la complejidad de móviles que le determinan; mientras que, por decirlo de una vez, es la variedad la característica de toda ciencia antropológica, en la matemática domina la unidad, la consistencia, la invariabilidad. La ciencia económica se refiere a cosas a cual más inestables: las *necesidades*, que varían con el temperamento, con la edad, con el uso, con el clima, con la previsión social; los *móviles*, que se caracterizan por su multiplicidad y por los efectos, siempre diferentes, que producen en la persona individual o social; los *elementos* económicos, que mudan según el sujeto, el tiempo y el espacio; el *trabajo*, que varía a tenor del individuo que le produce; la *naturaleza exterior sensible*, que se manifiesta en indefinida serie de determinaciones; el *instrumento* (capital), que por ser resultado de la conjunción de términos variables, necesariamente lo ha de ser en grado superlativo.

Se argüirá con STANLEY JEVONS, que tan poderoso es el influjo de la Matemática en la Economía, que hay publicistas que emplean el lenguaje algebraico, aun sin darse cuenta de lo que hacen, y acaso se ponga como ejemplo la ley de la oferta y la demanda, la de la renta en RICARDO, la de GRESLAM, la de MALTHUS. Pero más fácil será, por desgracia, demostrar que muchas de ellas no son sino meras hipótesis, desmentidas por los hechos.

El carácter en extremo complejo del fenómeno económico, como de todo lo que pasa en el orden social, ha hecho retroceder en su camino a muchos de los partidarios del método matemático. WHEWELL (1), uno de los más entusiastas patrocinadores de la semejanza de la Econo-

(1) *Mathematical exposition of some economical doctrine.*

mía y de la Matemática, ha confesado: «De una parte, la
 »aplicación de la Matemática a la ciencia de la riqueza
 »es tan útil y legítima como lo ha sido a la ciencia del
 »movimiento. Las ventajas que el uso del lenguaje mate-
 »mático ha proporcionado a la Mecánica, han podido re-
 »saltar también en la Economía política: mayor seguri-
 »dad de principios, mayor simplificación de los proble-
 »mas, determinación más exacta de las causas perturba-
 »doras; *pero, de otra parte, la Economía no puede aspirar*
 »*a un carácter rigurosamente científico, y cualquiera tenta-*
 »*tiva para convertir este asunto en una teoría de la Mate-*
 »*mática conducirá rectamente a una gran confusión de*
 »*ideas, a puerilidades de especulación, a varias y estériles*
 »*distinciones, a vana logomaquia.*»

El mismo STANLEY JEVONS, a quien hemos aludido con repetición, por tratarse de un ardiente defensor de la opinión que criticamos, manifiesta en una de sus más importantes obras (1): «Si es verdadera ciencia (la Econo-
 »mía), debe ser ciencia Matemática, porque trata de can-
 »tidades; pero apenas nos apresuramos a deducir las ecua-
 »ciones de la oferta y de la demanda, *nos convencemos de*
 »*que deben tener una complejidad absolutamente inaccesi-*
 »*ble a nuestros medios de comprobación matemática.*»

»Podemos trazar la forma general de las ecuaciones
 »que expresan las demandas y las ofertas de dos o tres
 »productos entre dos o tres traficantes; pero todas las fun-
 »ciones que comprenden presentan un carácter tan com-
 »plicado, *que hace temer que el método científico no pueda*
 »*nunca realizar rápidos progresos en esta vía.*»

Las anteriores consideraciones nos autorizan para con-

(1) *The principles of sciences*, 1874, t. II, pág. 547.

cluir, con el Sr. CARRERAS Y GONZÁLEZ (1): «1.º Lo que se
»llama método matemático no es, propiamente hablando,
»un método, sino una manera especial de expresar nues-
»tros conocimientos en lenguaje simbólico, una *algorithm-*
»*mia*. 2.º Como dice muy bien ROSCHER, cuanto más se
»multiplican los hechos y pierden su carácter primitivo,
»tantas menos ventajas reales ofrecen las fórmulas mate-
»máticas. 3.º Los hechos económicos no son tales, como
»los de la naturaleza física, sino simplemente necesarios,
»productos de la libre actividad humana; por tanto, inca-
»paces de ser reducidos a unidades, como sería menester
»para representarlos por cifras y someterlos al cálculo.»

Un reputado escritor inglés, arrebatado no ha mucho tiempo por la muerte a la ciencia, MR. CAIRNES (2), había formado singular opinión acerca del carácter de la ciencia económica. «La Economía política — escribe — parece
»en este respecto pertenecer a aquella clase de ciencias
»que, como la Mecánica, la Astronomía, la Óptica, la Quí-
»mica, la de la Electricidad, y en general todas las físi-
»cas, han alcanzado el grado deductivo. Sus premisas no
»son arbitrarias ficciones de la mente, formadas sin refe-
»rencia a existencias concretas, como sucede con las Ma-
»temáticas, y sus conclusiones no pueden aplicarse a to-
»dos los estados de los hechos observados, como sucede
»en las ciencias puramente inductivas. Como la Mecánica
»o la Astronomía, las premisas se refieren a hechos posi-
»tivos; mientras que sus conclusiones, a semejanza de las
»de las ciencias anteriormente citadas, corresponden o no

(1) *Philosophie de la science economique*, cap. VIII, pág. 202.

(2) *The Character and logical method of political Economy*, páginas 45 y siguientes.

»corresponden a las realidades de la naturaleza externa, »y por eso deben ser consideradas como hipotéticas.»

Nótase aquí, a primera vista, una distinción entre las premisas y las consecuencias, que no puede aceptarse, so pena de desconocer por completo la lógica relación que entre ambos elementos lógicos se ve: a premisas positivas, nacidas de una observación atenta del fenómeno, no puede corresponder una consecuencia fuera de la realidad o simplemente hipotética, siempre que la inducción y la deducción, que, seguidas escrupulosamente, han de componer los resultados del análisis con las generalizaciones de la síntesis, no estén arbitrariamente formadas. Podrá haber vacilaciones, tanteos en la labor científica; pero cuando el objeto del conocimiento se ha sometido a profunda y rigurosa reflexión, cuando se han verificado todas las funciones cognoscitivas; cuando se han ejercitado todas las operaciones del conocer; cuando se ha procedido en esta tarea en forma artística, no es posible que el principio investigado deje de tener práctica realización. Si así no sucediera, ¿cuál sería el valor de la ciencia? ¿Qué trascendencia tendría esta obra tan difícil y costosa?

Suponer que puede haber ciencias que, como la Economía, sean positivas en sus premisas e hipotéticas en sus consecuencias, sería establecer un antagonismo, un divorcio entre la teoría y la práctica, entre la idea y el hecho, que no se compadece con la armonía que tienen en la realidad. La ciencia económica no proclama principios, no califica de leyes las que no tienen aplicación posible, puesto que está fundada sobre los hechos, atenta y profundamente observados. Si es verdad, como necesaria consecuencia del principio de que el hombre busca siempre aquellos medios económicos que, adquiridos con el

menor esfuerzo, le producen la más completa satisfacción de las necesidades; que el trabajador y el capitalista corren siempre tras los productos más grandes, no puede considerarse, según pretende MR. CAIRNES, como una excepción de la regla general, como una *separación* del principio, el hecho de que el obrero francés se contente con el tipo de salario que prevalece en su país, sabiendo, sin embargo, que allende el Atlántico tendría doble remuneración; o el de que el capitalista inglés prefiera el interés del 8 o el 10 por 100 en Inglaterra, al cuádruple que se le ofrece en California o en la Australia; porque no es sólo causa de satisfacción la riqueza material, sino que en ella entran por mucho el amor al país, la dificultad de trasladarse a una región remota, el temor a los peligros de la aclimatación, que tienen también su evaluación, y que *capitalizados* debidamente, de seguro compensan y hasta exceden a las mayores retribuciones con que al obrero francés y al capitalista inglés se les brinda en comarcas lejanas.

Antes de acabar con esta rápida revista de las opiniones acerca del carácter de la ciencia económica, hemos de hacernos cargo de la original manera de discurrir de un publicista francés de reconocido mérito, de M. CH. GIDE, profesor en la Universidad de Montpellier (1). Dice dicho escritor: «La teoría de la riqueza y del valor tiene por objeto medir y pesar los sentimientos y los deseos que se equilibran en nuestra alma: he aquí, pues, una ciencia psicológica. La teoría de la producción (a la cual hay que añadir la de la circulación) pertenece al grupo de las ciencias naturales propiamente dichas. La industria humana no difiere nada, excepto por la amplitud incom-

(1) *Principes d'Economie politique.*

»parable de su desarrollo, de la industria de la abeja y
»del castor. La teoría de la distribución pertenece al gru-
»po de las ciencias jurídicas. Las legislaciones civiles, co-
»merciales y hasta las mismas penales, en tanto que se
»ocupan de los bienes, no son más que aplicaciones de los
»principios de la distribución. La teoría del consumo es
»una ciencia moral. Se trata de saber cuál debe ser la
»conducta del hombre que posee la riqueza; si debe gas-
»tarla o ahorrarla, o repartirla entre otros menos felices
»que él.»

La simple exposición de esta teoría es su mejor refuta-
ción. Aparte ciertos detalles inadmisibles, como el de que
toda teoría es una ciencia, y que la industria humana,
racional, conscia, reflexiva, no difiere en nada de la irra-
cional, irreflexible de los animales, cosa que no se com-
padece muy bien con el razonamiento del autor; aparte
de que su manera de discurrir en lo que respecta a la
cualidad determinante de la distribución, más tiende a
demostrar el carácter económico de las ciencias jurídicas
que el jurídico de las economías, se afirma aquí algo
como cosa peculiar de la Economía, que es condición ge-
neral de todas las ciencias: la relación que por ser tales
ciencias se establece naturalmente entre ellas.

Además, esta especie de disección, de descomposición,
de disgregación a que somete M. GIDE la ciencia econó-
mica, pugna manifiestamente con la unidad, que es con-
dición esencial de la ciencia.

II

Los conceptos fundamentales de la Economía social, por F. G. Neumann.

1

Reglas para la definición.

§ 1.—En la doctrina en que vamos a ocuparnos puede decirse que no hay nada sobre lo cual exista acuerdo entre los principales cultivadores de la ciencia. Tiene fácil explicación esta incertidumbre, y la consiguiente obscuridad que en este punto reina, que ha sido y es motivo de lamentaciones (1), dependiendo las ideas y su modo

(1) Estas lamentaciones son frecuentes, no sólo en la *literatura* alemana, sino también en la inglesa. Ya BAILEY, en *La medida, la naturaleza y las causas del precio* (1825), escribía «que una buena mitad de las dificultades que la Economía política presenta deben atribuirse a la ambigüedad y a la elasticidad de su lenguaje». Lo mismo decían hacia la misma época TORRENS (*Ensayo sobre la producción de la riqueza*, Londres, 1821, pág. 3); WHATELEY, MALTHUS, y más tarde y especialmente, SENIOR (*Principios de Economía política*, 1836, págs. 190 y siguientes). Según SENIOR, «la elección y la determinación de una nomenclatura exacta debe considerarse como la tarea más difícil y

de expresión de los *objetivos* de la ciencia; y variando, como varían éstos, con el progreso de la misma, la fijeza y determinación absoluta de los vocablos sería la afirmación de lo que es contrario a la realidad, o sea de la extinción de toda vitalidad, de su estancamiento, de su retroceso.

Por otro lado, no es menos cierto que aquella incertidumbre en el lenguaje científico ha alcanzado en estos

»principal de nuestra ciencia»; su mayor dificultad, añade, «radica, no en la interpretación de los hechos, sino en el *uso de los términos*». Y MALTHUS escribió únicamente sobre la diferencia de los conceptos de la Economía política y sus *principios*, una obra que todavía hoy tiene importancia. Acerca de esto apuntaba QUINCEY (*Lógica de la Economía política*, Londres, 1863): «Después de la revolución verificada por Ricardo, la Economía política permanece estacionaria, y la causa está en la elasticidad de algunas de las distinciones, que son elementales en la ciencia.» MACLEOD, en sus *Principios de Filosofía económica*, dice: «La Economía política está plagada e infestada de vocablos cuyo exacto significado no fue hasta ahora fijado, en atención a principios ciertos, y de los cuales puede decirse que no hay dos escritores (!) que los tomen en el mismo significado.» Más adelante añade: «pocos son los buenos publicistas que les dan un significado constante»; y concluye: «¿Cuántas son en Economía política las definiciones que tienen aquella determinación que las necesidades de la práctica exigen? No hay ninguna.» Por último, en la pág. 495 se lee: «Por haber los cultivadores de la Economía política descuidado sistemáticamente este trabajo, la ciencia presenta hoy el triste espectáculo de que no haya dos economistas que convengan en cualquier punto de ella, y que aun las obras más reputadas estén llenas, en cuanto al significado, de los términos científicos, de las más extraordinarias contradicciones.» Respecto de este interesante asunto, véanse la *Revista de las Ciencias del Estado*, Tubinga, 1869, págs. 493 y siguientes, y también lo que dice KNIES (*La moneda y el crédito*) hablando del capital: «Nadie puede comenzar su tratado con estas palabras: entiendo por capital...»

tiempos un grado tal, que despierta fundados temores por el progreso de la ciencia; el punto a que ha llegado hoy tal indeterminación, no sólo hace que sea sumamente difícil que los escritores se entiendan unos a otros, sino que, además, impide el acuerdo sobre cosas esenciales en la ciencia, como, por ejemplo, la naturaleza del capital y de los intereses, de la renta de la tierra, del crédito, de la moneda; por otra parte, tan grande diversidad de criterio dificulta la seria colaboración en la formación de la ciencia.

Para poner remedio a este mal son necesarias dos cosas.

En primer lugar, dejando a un lado la manía de tantas gentes de meterse por caminos nuevos, pretendiendo sentar plaza de originales, es preciso someter las ideas y expresiones por otros propuestas a una severa crítica, teniendo muy particularmente en cuenta lo que la experiencia enseña acerca de su aplicación a la ciencia. En segundo lugar, para dar a esta crítica una base segura, es necesario someter a atento examen las cuestiones preliminares, lo que, en substancia, constituye el verdadero y propio objeto de ellas, como son las condiciones que debe reunir una definición para ser aceptable. Por cierto que pocos escritores han concedido la importancia que merece a este último punto (1). Unos partieron de estos,

(1) Entre estos pocos, citaremos especialmente a MALTHUS (*Las definiciones en la Economía política*). En este libro hay un capítulo consagrado al examen de «las reglas que deben guiar a los economistas en la definición y uso de sus términos». MACLEOD (*Diccionario. Definiciones.*). SCHULZE, en su obra *La Economía nacional* (Leipzig, 1859). HELD, en su artículo *Nuevas tentativas de revisión*, inserto en el *Anuario* de HILDEBRAND, 1876. Véanse nuestros trabajos: *Contribución a la revisión de los conceptos fundamentales de la Economía social*

y los otros de aquellos puntos de vista; pero a ninguno se le ha ocurrido pensar que mereciera la pena juzgar con severo criterio opiniones tan diferentes, contribuyendo en no pequeña parte, con este deplorable modo de proceder, a la confusión que hace tanto tiempo se nota en las definiciones de los conceptos fundamentales de la ciencia.

Decididos a considerar estas cosas más de cerca, y, sobre todo, a examinar los principios con arreglo a los cuales se ha procurado definir en la ciencia económica, nos encontramos ante todo con que mientras unos escritores se muestran más inclinados a considerar como única regla en tan trascendental asunto el *uso general del lenguaje* y, por consiguiente, a definir los conceptos de la Economía social *explicando* meramente los vocablos empleados en el *lenguaje corriente* (1), otros consideran como una calamidad para la ciencia que, en vez de formarse una terminología propia, haya tomado prestadas, en gran parte, al lenguaje vulgar sus expresiones, y juzgan estas

(*Revista de las Ciencias del Estado*) (Tubinga, 1869 y 1872), y el Discurso académico de G. RUEMELIN (Leipzig, 1878), titulado *Formación del concepto jurídico*.

(1) Respecto de este modo de ver de STORCH, KAUFMANN, BAUMSTARCK, MANGOLDT, y también RAU y ROSCHER (por ejemplo, en la discusión de los conceptos de «riqueza», «ingresos», etc.), véase nuestro artículo, inserto en la *Revista de las Ciencias del Estado*, Tubinga, 1869, pág. 469 y siguientes. Algunos de los escritores mencionados, como RAU y ROSCHER, distinguen entre lenguaje común y lenguaje científico. En la literatura francesa, especialmente SAY (mayor), sostiene que nuestra ciencia no debe tener una terminología propia. «Esas »locuciones, que se llaman técnicas—escribe—de valor, renta »de la tierra, interés del dinero..., se me figuran una jerga, »que, lejos de ser útil para la ciencia, le es altamente nociva.» (SAY, *Estudio sobre la riqueza de las naciones*. Introducción. página 5.)

intrusiones del usual en el científico como nocivas en sumo grado, reclamando, en consecuencia, la abolición de semejante procedimiento (1).

En nuestra opinión, unos y otros pecan por exagerados. No hay ningún mal en que el lenguaje científico concuerde con el común; pero al mismo tiempo creemos que no debe imponerse éste exclusivamente en la ciencia. No admitimos tampoco, como sostienen algunos de los más conspicuos escritores (2), que trate substancialmente de dificultades «lingüísticas» o «terminológicas».

§ 2. A fin de que no haya duda acerca de lo expuesto, conviene dejar sentados los siguientes puntos:

1. Ante todo, es preciso tener bien presente que los «objetos», el «contenido real» o «conceptual» de la «definición» no son cosas ciertas y determinadas, y meramen-

(1) CONDILLAC, en la *Introducción a sus Consideraciones sobre el comercio y sobre el gobierno* (1798); después BASTIAT (véase la cita en la pág. 496 de la *Revista de las Ciencias del Estado* (1869); ROSSI; las hermosas manifestaciones de MONJEAN en el Prólogo a la traducción de la obra de MALTHUS, *Principios de Economía política* (Paris, 1846, págs. 405 y siguientes).

(2) En este punto de vista se coloca KNIES (*La moneda y el crédito*) cuando, disertando acerca del concepto del capital, dice: «Aquí tenemos algo diverso de lo que en ciencia se llama una cuestión acerca de la mayor o menor bondad o sobre la mayor o menor exactitud de una definición...; no se procura indagar de qué modo más correcto se han de poner de manifiesto los caracteres propios de un objeto que en la Economía política lleva el nombre de «capital», sino de averiguar cuáles son los caracteres en vista de los cuales se debe decidir a qué objetos han de ser aplicadas tales definiciones. Esto, según el autor, no es exclusivo del concepto de «capital»; atañe a todas las definiciones.» Véase MALTHUS y HELD (*Nuevas tentativas de revisión, etc.*), artículo publicado en el *Anuario de Hildebrand*, 1876.

te susceptibles de una indicación nominal, o sea de una «definición terminológica» exacta; lo puesto en cuestión aquí es el mismo «objeto», el *contenido* (concepto). En otras ciencias no sucede esto. El matemático, por ejemplo, al definir el «punto», la «línea», el «ángulo», la «esfera», no encuentra dificultades de aquella naturaleza. Los «objetos» sometidos a su definición son *fijos y determinados*, y toda su tarea se reduce a elegir las *expresiones* más adecuadas para representarlos. Respecto de los conceptos de «Estado», «derecho», «constitución», «administración», «política», pasa todo lo contrario; se viene discutiendo acerca de su contenido, sin que al parecer haya posibilidad de poner término a tales controversias.

No reconoce esto por causa dificultades atribuídas a la «forma de expresión» o al mejor modo de representar el concepto, que en sí esté ya bien definido; el motivo radica en que es el *contenido*, el concepto mismo, el que se halla en tela de juicio. En una palabra, la dificultad del caso está en la definición «conceptual», no en la definición «nominal». Otro tanto ocurre en nuestra ciencia. La cuestión no está en ver cómo debamos describir y caracterizar los conceptos de «bienes», «valor», «capital», etc., sino en determinar a *cuáles objetos* hemos de aplicar tales expresiones, de qué modo habremos de representarnos, «concebir» tales objetos («conceptos»), qué caracteres hemos de reconocer en ellos como esenciales (1).

(1) Ya MALTUS (*Las definiciones en la Economía política*, página 232), escribía: «El obstáculo principal que impide un acuerdo mayor entre los escritores de Economía política, está, en mi opinión, más en la divergencia de opinión acerca de las clases de objetos (!), que deben ser diferenciadas mediante vocablos apropiados, que en la que existe respecto á los nombres (!) que estas clases deben recibir.» También BACON habia notado que «el decir, cuando dos nociones no pueden ser conciliadas, que falta

②. Después, en segundo lugar, conviene tener presente que en nuestras definiciones no debemos seguir por modo absoluto el lenguaje común; hemos de procurar *adaptarle* a las necesidades de la ciencia. Cada idioma consta originariamente de un número *relativamente restringido* de términos, que se van luego poco a poco empleando para significar un número *siempre mayor* de conceptos (1). Sólo la cada vez más exacta y clara determinación («definición conceptual») de nuestras representaciones hace sentir la necesidad de mayor distinción en los vocablos. Si atendemos a que en aquel proceso de progresiva determinación y definición (conceptual) de las ideas tiene parte la ciencia; si es tarea propia de ella procurar que las «representaciones» se conviertan en «conceptos», es natural que deba tender también a formar un lenguaje más exacto, más riguroso, esto es, más *divergente* del usado comúnmente, cuyo proceso llamamos «definición» de «vocablos» o simplemente definición de «conceptos». A estas dos expresiones corresponden dos cosas *esencialmente diversas*: la determinación (explicación) de «conceptos» y la determinación (explicación) del «modo de expresarlos».

③. De lo que acabamos de decir no se deduce que el lenguaje científico haya de ser siempre diferente del vulgar; antes al contrario, debemos procurar que aquél se amolde lo más posible a éste; de este modo, sobre hacer más fácil la inteligencia y comprensión de la ciencia, huiríamos del peligro, harto frecuente, de crear dificultades sin causa para ello. Inventar nuevos vocablos o dar sig-

»para ello un término, una nomenclatura adecuada, no es más que una escapatoria de la ignorancia». Véase los principios generales sobre la materia en la *Lógica*, de SIGWART, vol. I.

(1) Véase SIGWART (op. cit), y RUEMELIN, *Formación del concepto jurídico* (Leipzig, 1878).

nificados nuevos a los ya existentes, es *fácil*; lo *difícil* es conservarse en el transcurso del tiempo fieles a las acepciones adoptadas. Así ha sucedido con más de un escritor de renombre que hubieron de sufrir la tiranía de la invención de términos técnicos, hasta obligarles a incurrir en inconsecuencias y contradicciones (1).

En cuanto al *auxilio* (2) que el lenguaje usual puede prestar a la ciencia en sus distinciones o determinaciones de los conceptos (definiciones conceptuales), es de advertir, por una parte, que aquella indeterminación de expresión propia, según lo que queda dicho, del lenguaje común, especialmente en los idiomas llamados «puros» (3), puede

(1) Ejemplos de ésta, véase en la *Revista de las Ciencias del Estado*, 1869, págs. 513 y siguientes, 528 y siguientes, y especialmente por lo que se refiere a L. STEIN (que entre los inventores de nuevos términos es el primero), el artículo *El impuesto según la fuerza contributiva*, inserto en el *Anuario*, de HILDEBRAND CONRAD, capítulo II, pág. 475 y siguientes. Acerca de esta cuestión decía SENIOR (*Principios de Economía política*, Londres, 1836): «Cuando se toman vocablos viejos y familiares »en un sentido nuevo, difícilmente el escritor puede ser siempre »coherente en su uso.»

(2) Para mayor esclarecimiento del asunto, véase el artículo del autor, *Contribución a la revisión de los conceptos fundamentales de la Economía social*, inserto en la *Revista de las Ciencias del Estado*, Tubinga, 1869, págs. 508 y siguientes; véase además JHERING, *El fin en el Derecho* (1877), I, pág. 192.

(3) Las lenguas que, como la inglesa, proceden de la combinación de dos o más, se encuentran en este respecto en mejores condiciones. Cuando para expresar, por ejemplo, el concepto de «valor», se dispone ya de la palabra *value*, ya del vocablo *worth*, para el concepto de «bienes» se tienen los términos *good* y *commodity*; para el de «ingresos», *income* y *revenue*; para el de «prosperidad», *wealth* y *prosperity*; para el de «riqueza», *riches* y *opulence*; cuando, en suma, para expresar la mayor parte de los conceptos de la Economía social, se pueden emplear palabras de origen teutónico y latino, la necesidad de recurrir a la expansión natural, a la elasticidad de los vocablos vagos e indeter-

perjudicar a la claridad de las ideas científicas, y por otra, no se puede negar que, aun cuando purgado de errores el lenguaje vulgar, llega a identidades de cosas que en realidad no lo son, y establece *afinidades y analogías* que sin su ayuda se escaparían seguramente.

La fuerza del uso, de la tradición es *hoy* la causa de preferencia de este o aquel término; pero *originariamente*, en multitud de casos fueron quizás las *percepciones inmediatas* (sensaciones) las razones determinantes del empleo de los vocablos. Basta un ejemplo para probarlo (1). El hecho de que en muchos idiomas se exprese con un mismo término—*prezzo* en italiano, *prix* en francés, *prize* o *price* en inglés, *Preis* en alemán—dos cosas tan diversas como el *objeto de una compraventa* o de una *permuta*, y el *premio* del vencedor en una carrera de caballos o en otro juego físico («precio de la victoria»), no es ciertamente efecto de una mera casualidad, sino el resultado de la *percepción inmediata* o «sensación» de un íntimo nexo entre las dos ideas. Esta indagación de tales percepciones inmediatas, y de las razones en que se fundan, es indispensable para todo aquel que quiera formar un *concepto*, no meramente superficial, de la distinción entre *precio* y *valor*. Penetrando en estas razones, llegará a convencerse—lo cual no han logrado muchos cultivadores de la cien-

minados debe dejarse sentir menos que en las lenguas que no se encuentran en estas condiciones.

(1) Lo mismo sucede en otras ciencias. Quien, v. gr., se proponga darse bien cuenta de los conceptos de «pueblo» (*Volk*) y «nación» (*Nation*), necesita indagar las razones en que se funda el decir, por ejemplo: «pueblo de Uri», «de Reuss», etc., y no nación de «Uri», de «Reuss», en que se diferencian las fiestas, los Bancos, las escuelas, los cantos, las asambleas, etc., *populares*, de los *nacionales*. Descubiertas tales razones, pueden ayudar grandemente a la ciencia.

cia—de que el *precio* es algo *determinado, establecido* o por acuerdo bilateral, o por mera *voluntad unilateral*; mientras que el *valor* se apoya esencialmente sobre *ponderaciones, juicios, apreciaciones*.

4. En suma: no debe despreciarse, en las definiciones de los conceptos fundamentales de la Economía social, el lenguaje común; antes debemos buscarlo como una excelente ayuda. Pero al mismo tiempo no hay que dejarse esclavizar por él. Por encima de la autoridad del lenguaje debe estar para nosotros el interés de la ciencia, el cual puede acaso, por varias razones, exigir una desviación del uso común del lenguaje.

Expresiones con las cuales, según el uso recibido, significamos conceptos que tienen entre sí sólo lejana afinidad, puede haber necesidad de especializarlas, de limitarse a aplicarlas solamente a una idea, prescindiendo de darles otro sentido. Los conceptos, las representaciones nuevas, requieren nuevos vocablos, denominaciones nuevas. La variabilidad del uso común del idioma puede exigir mayor constancia en el lenguaje adoptado por la ciencia (1).

No necesitan estas cosas grandes explicaciones; pero como quiera que en su aplicación práctica es cuando se

(1) Véase el ya citado artículo, pág. 516. Ciertos escritores, partidarios exclusivos del lenguaje vulgar en la ciencia, se vieron obligados a emplear y hasta crear términos especiales. Así Say (mayor), después de haber escrito: «me parece que la lengua francesa, tal cual se habla por la generalidad, debe bastar para expresar todo lo referente a la riqueza»; más adelante, a propósito del valor en oro, dice: «para mayor brevedad, daré a esta especie de utilidad el nombre de *utilidad directa o final*»; y del *valor del cambio* manifiesta que le apellidará con calificativo más propio: *valor comercial*.

presentan las dificultades, a ella se dirigen las siguientes observaciones:

a) Y ante todo, esta que parecerá una limitación de lo que hemos dicho, pero que en el fondo no es más que una consecuencia de ello, en la determinación de los conceptos fundamentales de la Economía social es preciso —y es esto para tal determinación un punto importante— tratar de trazar líneas (definiciones) lo más *claras, precisas, inconfundibles* que sea posible. Sólo en caso de suprema necesidad debe acudirse a locuciones como «etcétera», «y semejantes», «así sucesivamente», o dejar que se produzca una incertidumbre respecto del vocablo escogido, como considerar, por ejemplo, «bienes» «las cosas que sirven a los intereses, fines, deseos o necesidades».

Desde luego parece que tales indeterminaciones habrán de evitarse necesariamente, puesto que, según hemos dicho, la ciencia ha de tender a la *determinación y a la fijación* de los conceptos. A los conceptos vagos e indeterminados debemos substituir los claros y determinados; nuestra tarea ha de ser especificar, *de-limitar, de-finir*. ¿Y qué puede haber más contrario a una delimitación, a una definición, que un «etcétera» o un «así sucesivamente», expresiones en las cuales resalta lo *indefinido*? Los preceptos de la lógica vienen en apoyo de esta opinión, puesto que, según ella, está en la «esencia del concepto» que sea perfectamente limitado (*definido*), distinto de otras representaciones; y la formación de los conceptos supone *análisis* (re-solución, descomposición) completo de nuestras representaciones en elementos definitivos, fijos y distintos (1).

Sin embargo, en la ciencia de la Economía social y

(1) V. SIGWART, *Lógica*, vols. I y II.

otras análogas, estos principios de lógica pura no pueden tener aplicación completa; tanto, que aunque parece en cierto modo paradójico, es preciso sostener que no siempre puede prescindirse de ciertas formas de expresión un tanto vagas e indeterminadas. Y esto se comprende con facilidad, si se tiene en cuenta que, como hemos dicho, el objeto, el contenido de los conceptos de la Economía social no es algo enteramente fijo o inmutablemente definido, sino en vías de formación, y, por tanto, nuestro conocimiento se va poco a poco extendiendo. Estamos, por decirlo así, siempre en función de pasar, de modos de concebir incompletos, a conceptos más claros y exactos que contienen en sí verdades.

En correspondencia con tales *estados sucesivos de desarrollo* del contenido de los conceptos de la ciencia («definiciones conceptuales»), las locuciones o expresiones que se emplean para la definición externa de aquel contenido («definiciones nominales») pueden no presentar un carácter de *determinación absoluta*. Diremos más: no deben presentarlo, si no se quiere perjudicar con ello a la ciencia.

Al modo como las ciencias naturales no cesan en el distinguir entre cristales y materias que no lo son, entre animales y vegetales, entre plantas y árboles, entre especies y variedades, y no logran acabar de definir, de delimitar claramente estas cosas, estos «conceptos», así nosotros debemos distinguir, por ejemplo, entre grande y pequeña industria, entre libertad y limitación del trabajo industrial, entre economía extensiva y economía intensiva, entre impuestos y gravámenes que a ellos se parecen, sin poder decir con toda determinación dónde comienza una de estas cosas y concluye la otra, sin que podamos llegar a dar de ella una «definición conceptual» clara y

precisa. Habremos, pues, de tener en cuenta esta incertidumbre conceptual en las definiciones nominales; ocultarla sería tanto como pretender engañar a los demás; y querer evitarla únicamente con el fin de poseer una definición conceptual *más definida*, añadiéndole caracteres más ciertos, sería anticiparse al desenvolvimiento natural de la ciencia e imponernos límites cuyas consecuencias totales es imposible prever de pronto, pero que con seguridad causarían perjuicio a la ciencia (1). Fíjense «defínanse» los conceptos de nuestra ciencia hasta donde sea necesario; pero no se vaya por esta senda hasta la superfluidad, si no se quiere que el trabajo redunde en daño de la ciencia misma.

El que pretenda para todos los conceptos de la Economía social igual determinación en las definiciones, no mostrará, valiéndonos de una imagen ya usada por otros, mejor sentido que quien quisiera para todos los objetos figurados en un cuadro, para los del primer plano como para los de los posteriores, la misma exactitud y precisión en el dibujo (2).

(1) Ejemplo: la distinción entre libertad y limitación de «la industria» (y correspondientemente del «trabajo»). ¿Hasta dónde debe llegar la *policia*, dentro de ciertos límites necesaria, de la industria, para que no se pueda hablar de «libertad industrial?» Evidentemente, la respuesta debe ser diversa, según los lugares y según los tiempos. ¿Y quién alcanzará a detallar lo suficiente para fijar científicamente todos los momentos mudables que conviene tener en cuenta? ¿Qué derecho hemos de tener para fijar como normas de distinción estos o aquellos momentos? Y de un modo semejante, ¿con qué fruto para la ciencia haremos tales determinaciones, cuando sabemos muy bien que al cabo de poco tiempo el principio de diferenciación será otro? Lo mismo puede decirse de la distinción entre trabajo de «fábrica» y trabajo «manual», entre grande y pequeña industria, etc.

(2) Véase acerca de esto mi artículo publicado en la *Revista*

b) En estrecha conexión con lo que acabamos de apuntar está el hecho, antes de ahora indicado, de que la idea que nos formamos del contenido de muchos conceptos, o sea su definición conceptual, debe *variar* a medida que la ciencia progresa. Tal concepción, que un día bastaba, puede, dadas nuevas necesidades de la ciencia, ser deficiente; por ejemplo, hoy se rechaza por insuficiente la distinción entre valor en uso y valor en cambio, que en la época en que ADAM SMITH la introdujo en la ciencia significó un gran progreso, y respondía a una verdadera necesidad.

c) De cuanto acabamos de decir se sigue, no menos indubitadamente, que el mismo vocablo, en la misma época, puede, en *ciencias diversas*, significar cosas distintas. A quien, v. gr., preguntare qué se ha de entender por «comerciante», «mercancía», «moneda», «comercio», etc., habría que preguntarle a su vez desde qué punto de vista científico deseaba que fuera tomada la definición, puesto que en cada uno de ellos una palabra dada tiene significado particular, determinado por los objetivos de la ciencia o por múltiples circunstancias externas dependientes de su historia y de su naturaleza.

Si, por ejemplo, dentro del *Derecho mercantil*, por ciertas particularidades jurídicas de la circulación de los bienes *muebles*, y por la necesidad que ésta tiene de una jurisdicción especial, puede haber interés en no comprender en el concepto de «actos de comercio» lo relativo a la con-

de las Ciencias del Estado, 1869, pág. 524 y siguientes. Es de advertir que si en una definición es lícito servirse de un «etétera» o de un «símil», en cuanto para las necesidades concretas de la ciencia no haya definición más precisa, sería pedante servirse siempre en casos tales de las mismas expresiones.

tratación en cuanto a bienes *inmuebles*, la Economía, en cambio, no está en el caso de hacer suya tal limitación. Para ésta, el comercio, en conformidad con el lenguaje usual, debe comprender los unos y los otros, y por eso la «definición conceptual» del *comercio* viene a ser cosa distinta para el derecho mercantil que para la economía social. Las diferencias en la determinación («definición») de los conceptos de «mercancía», «moneda», «valor», «bienes», «cambio», «precio», etc., tienen idéntica explicación.

d) A análoga consecuencia puede conducir la coexistencia de «tendencias» o «escuelas» diversas en la misma ciencia. Es verdaderamente lamentable esta disparidad de tendencias; pero, mientras existan, a nadie debe parecer extraño ni ilegítimo que en cada una de ellas se defina de modo diferente un mismo concepto, según el criterio dominante en «la escuela». Así, la que sostiene la doctrina de que la Economía social se ocupa únicamente en cosas materiales, es natural que se incline a considerar como bienes sólo los materiales; y la que, por el contrario, cree que la citada ciencia debe ocuparse de cuanto es bueno y deseable, y por lo tanto la considera como la ciencia del «bienestar» en general, toma el concepto de «bienes» en un sentido más amplio, y adopta, pues, una «definición conceptual» más lata y más conforme con el uso común del lenguaje. Lo mismo puede decirse de los conceptos de *economía*, *ingreso*, *producción*, etc.

e) Suele suceder también que unos *mismos* escritores, pertenecientes a la *misma* época, que muestren las *mismas* tendencias, en una *misma* ciencia, expresen con idéntica expresión conceptos diversos. Esta multiplicidad y diversidad de acepciones del mismo vocablo, debe, en opinión de muchos, absolutamente evitarse, porque le atribuyen numerosas y trascendentales equivocaciones que, con

mayor estudio y cuidado de la exactitud, podrían prevenirse.

En esto hay una parte de exageración también. Ciertamente es que conviene procurar que a un mismo término no se le aplique a designar diversos conceptos; pero no cabe desconocer que, como sucede con un gran número de palabras técnicas de la ciencia del Derecho: («derecho», «propiedad», *obligatio*, *actio*, *haereditas familia*, etc.), y de la Economía social (tales como «valor», «precio», «bienes», «réditos», «intereses», «prosperidad», «riqueza», «capital», «crédito», «moneda», etc.), se expresan ideas no muy afines en bastantes casos, y es peligroso oponerse de pronto a esta promiscuidad de uso común. La mayor parte de los que, movidos por el deseo de la exactitud del lenguaje, intentaron aquella obra, no pudieron substraerse al defecto que trataban de evitar (1).

(1) Las pruebas de esta afirmación las encontrarán los lectores en el citado artículo, inserto en la *Revista de las Ciencias del Estado*, Tubinga, 1869, pág. 512, y 1879, pág. 275 y siguientes. HELD, *Nuevas tentativas de revisión*. (Anuario de HILDEBRAND, 1876, pág. 145 y siguientes), no quiere reconocer la fuerza que manda el lenguaje común. «Atribuir—dice—a un vocablo muy usado significados diversos, no es conveniente, porque hace sumamente difícil el empleo de la palabra misma.» Pero, sin embargo, este autor incurre en el defecto que trata de prevenir. Así define el *precio* de un producto «la cantidad de otro producto, por la cual se obtiene el primero» (*Principios*, 1878, página 49), y entrando en explicaciones, consigna que «el precio no desciende hasta el costo de producción cuando muchos compradores están dispuestos a dar más» (ob. cit., pág. 146), y en otro lugar dice: «el costo es la suma (!) del precio de aquellas «mercancías» «que el vendedor ha perdido o consumido» (obra citada, pág. 46). En la misma obra, pág. 44, se lee: «el dinero por sí no tiene ningún precio en el sentido propio de la palabra». Evidentemente, en estas proposiciones la palabra «precio» tiene diversos sentidos.

Lo cual se explica por la fuerza que el uso común del lenguaje ejerce, y a la cual no es posible substraerse. Añádase a lo dicho que la misma ciencia, y aun en los períodos primeros de transición, en los que parece que debiera inclinarse naturalmente a conceptos más definidos y exactos, admite y sanciona acepciones distintas de un mismo vocablo, y se comprenderá que la empresa de emanciparse de este imperio del lenguaje común es harto difícil, y que acaso traiga consigo inconvenientes que superen a los que se pretende evitar.

Por otra parte, estas diversas acepciones de un mismo vocablo han sido favorecidas en nuestra ciencia por la circunstancia menos aparente, aunque no desprovista de importancia, de la variedad de objetivos que se le han atribuido. Para unos, v. gr., debe ser la *teoría general de las relaciones del comercio*, y para otros la teoría de las relaciones que ciertas cosas tienen con el *bienestar de la comunidad*. Mientras para aquéllos pueden bastar las maneras de entender ciertos conceptos, o sea las mismas «definiciones conceptuales» recibidas del Derecho contractual o del Derecho mercantil, para éstos sería preciso apelar a definiciones diversas. Ahora, para corresponder a este doble orden de exigencias correspondientes a los dos objetivos propuestos para la Economía social, se ha intentado dar a un mismo vocablo doble significado.

Para satisfacer a los que sostienen la *segunda* de las opiniones mencionadas, se entiende por «substancia» («patrimonio», «facultad», *Vermögen*)» la suma de bienes de que es posible disponer, o sea todas las cosas que están en su poder, o que son a propósito para servir a sus deseos, intereses o fines; y los que consideran la Economía social desde el *primero* de dichos puntos de vista, la determinación de las relaciones del cambio, en armonía

con el uso común del lenguaje y del Derecho mercantil, no consideran en el «patrimonio» de una persona más que la totalidad de cosas *valuables en moneda* que le pertenecen; por ejemplo, cuando se trata de un erudito que hubiera recogido una importante cantidad de datos únicamente útiles para él, no están dispuestos a ver un hombre «de grandes facultades» (o substancias).

f) Por último, casi es excusado observar que en el uso de palabras *compuestas* no debe atenderse meramente al significado literal de cada uno de los términos que las forman. Como un «socialista de cátedra» (*Kathedersocialist*) no es un «socialista que habla o profesa en una cátedra», tampoco la «ciencia de la Economía social» (*Volkswirtschaftslehre*) es necesariamente «una ciencia de la Economía de la sociedad» ni un «negocio de crédito» (*Kreditgeschäft*), un «negocio fundado sobre el crédito», etc. Y cuando KNIES, para poner bien en claro su modo de comprender el concepto de *crédito*, exclama: «¿Qué sentido tiene el considerar como característica del »crédito la *fiducia* en una persona, si en tantos y tantos »negocios que se llaman de *crédito*, sólo confiamos en la »*plena seguridad* o en la acción coactiva del Estado?...» «¿Y se podrá decir que se trata de un negocio de *crédito* »cuando el que da en mutuo con prenda, el acreedor »pignoraticio, tiene un crédito asegurado, si se teme que »no pague en el plazo convenido?» Se puede responder sencillamente que *crédito y negocios de crédito* son conceptos independientes entre sí, y que, por lo tanto, si bien es cierto que en ciertas ocasiones la frase «negocios de crédito» (*Kreditgeschäft*) se refiere también a negocios que no se fundan en la *confianza* en el deudor, de esto no se deduce que, en contrario del uso común, debamos considerar el *crédito* como si no tuviese por base la *confianza*.

2

Objeto de la Economía social.

§ 6.—Además del uso común del lenguaje, ejercen una influencia decisiva sobre la determinación de los conceptos fundamentales de la economía social los *objetivos* que especialmente se le designan. Por eso debemos ahora ocuparnos en examinar cuáles sean éstos, y al mismo tiempo darnos cuenta de su verdadero objeto.

Que las *definiciones verbales* meramente no bastan, ya lo hemos demostrado. Por esto no será exacto asegurar, como algunos lo hacen, que la *Economía social es la ciencia de la Economía de la sociedad*, puesto que hay otras muchas ramas del conocer científico que se refieren a ella; por ejemplo, la ciencia de la agricultura (*Geórgica*), la ciencia forestal, la tecnológica, la ciencia del comercio, etcétera; en suma, todas las de la *Economía privada*, las cuales no pueden, en verdad, considerarse como partes de la *Economía social*. Contribuyen asimismo en gran manera a la incertidumbre reinante en la materia aquellos que, disimulando la dificultad en vez de afrontarla, ponen como objeto de nuestra ciencia, no la «Economía de la sociedad» sino el «organismo» y las «relaciones orgánicas,» o sea las «acciones y reacciones» recíprocas de tales economías (1); porque también debe ocuparse la *Economía*

(1) Esto han hecho en los últimos tiempos especialmente STEIN, SCHÄFFLE, etc. También WAGNER es partidario de esta

privada de esas «acciones y reacciones» recíprocas entre las particulares economías individuales; aparte de esto, está todavía tan en cuestión lo que ha de entenderse por «organismo» y por «relaciones orgánicas,» y es tanta la obscuridad que reina en torno de estos conceptos, que semejantes locuciones pueden ocasionar más daño que ventajas; porque de un lado conducen a conocimientos meramente aparentes, favoreciendo así la superficialidad y ligereza en la ciencia, y de otro exponen a formar concepciones equivocadas, tales como la de que las diversas

opinión. En su obra *Economía social, general o teórica* (parte 1.^a, *Principios fundamentales*, págs. 10 y sigs. y 70) define la ciencia de la «Economía social» la ciencia de la «Economía de la sociedad» considerada como el *organismo* de las economías particulares de la sociedad organizada en Estados. No aparece del todo clara esta definición cuando se considera la que da WAGNER de la *Economía*. En efecto; siendo para este economista la *Economía* «el conjunto de las actividades de trabajo de una persona enderezadas a la continua satisfacción de las necesidades que se desenvuelven en coordinación con el principio económico;» el «trabajo» un esfuerzo personal acompañado de pena (dolor, fatiga, incomodidad, etc.); y, finalmente, la *necesidad*, en opinión de HERMANN, aceptada por WAGNER, el sentimiento de una privación seguida inmediatamente del intento de hacerla desaparecer; la actividad del trabajo espiritual, tendiendo a la adquisición de los *conocimientos* y a la formación de las *aptitudes* del alma, debería, por regla general, considerarse como perteneciente a la Economía en cuanto que se desarrollara o funcionara en coordinación con el principio económico, esto es, con el propósito de trabajar sólo en tanto que el *placer* de la satisfacción de la *necesidad* supere, a juicio del que trabaja, a la *pena* del esfuerzo, y en la esperanza de obtener la máxima suma de satisfacción con la menor de trabajo posible, y en este caso la Economía social habría de ser, por consiguiente, también la ciencia que estudia el «organismo» de la actividad de trabajo destinado a la adquisición del *conocimiento* en la sociedad organizada como Estado, lo cual no es ciertamente el pensamiento de WAGNER.

Economías de un país, como pertenecientes al *mismo organismo*, deben estar entre sí en más estrecha relación que con la Economía de otros países, lo cual es un error. Para ver con mayor claridad en este punto concreto, necesitamos ante todo estudiar los objetos de las distintas partes de la ciencia. Según la división mejor recibida en estos tiempos, y aceptada en el excelente tratado de RAU, la «Economía social o política» consta de tres partes:

I. La parte llamada *teorética*, en la que se prescinde de toda acción del poder público sobre las cosas económicas.

II. La parte llamada *práctica*, o sea la *Política* de la Economía social,» esto es, la teoría de la acción del poder público en las Economías particulares.

III. *La ciencia financiera*, o sea la teoría que se ocupa en los modos de proveer a los poderes públicos de las cosas económicas necesarias, y de las formas mejores de administrarlas y emplearlas.

De las tres partes señaladas, la más antigua, al menos en la literatura económica alemana, es la *tercera*, la «ciencia financiera». De ella, en la segunda mitad del siglo XVII, cuando se reconoce el íntimo enlace que existe entre la prosperidad de la Economía del Estado y la de las Economías particulares, nace la *segunda*, la «*Política* de la Economía social»; después, al principio del pasado siglo, especialmente por iniciativa e impulso de HUFELAND (1), de la segunda y de la tercera parte ha salido la *primera*, o sea la llamada *teorética*, en cuanto que se redujo a cuerpo de doctrina lo que había de común en la «*Política* de la Economía social» y en la «ciencia financiera».]

(1) HUFELAND, *Nuevos principios del arte de la Economía del Estado*, 1807-1813.

Estos principios comunes a las dos partes indicadas, son de dos órdenes.

Algunos se refieren a ciertos hechos o fenómenos *generales* (determinación del precio y del salario, formación del capital, teoría de la renta, etc.) que se registran en las relaciones de comercio o de cambio, y que por eso radican en la natural tendencia al propio bienestar («intereses individuales»), como también a conceptos a ellos relativos, como los de «bienes», «valor», «precio», «salario», «renta», etc. (1). *Otros* se derivan de las consecuencias que en materia financiera o de política económica pueden producir para el bien público ciertas normas o medidas, o de los sistemas u ordenamientos que deben preferirse en *interés de la prosperidad pública*, por ejemplo, el de la pequeña o el de la grande industria, el de la grande, o el de la mediana o el de la pequeña propiedad, el del cultivo directo del propietario, o el del arriendo o aparcería, etc.

La parte primera o *teorética* fue considerada ya como la *Teoría general de las relaciones del comercio* (2), esto es, la teoría de aquellos fenómenos generales que se producen en toda esta esfera, y determinados por la tendencia natural al propio mejoramiento, o de los conceptos que se refieren a esos hechos o fenómenos generales, ya como la teoría de las relaciones de los hechos o fenómenos econó-

(1) Sobre estos principios se fundó después como *propedéutica económica general*, la cual puede servir también a los intereses de la Economía privada, la teoría de la naturaleza de los hechos económicos y de las formas generales de su manifestación.

(2) Por ejemplo, RAU (*Tratado de Economía política*), incluso la *propedéutica*. (Véase la nota precedente que se contiene en los libros I-IV, parte I.)

micos con el *bien público* (1). Tal es, substancialmente, su contenido hoy en día. Sólo en estos últimos tiempos se han modificado ligeramente los confines entre la parte *teorética* y la «*Política de la Economía social*», porque la división establecida presenta el inconveniente de las repeticiones; así en la «*Política de la Economía social*», para fijar las normas político-económicas más convenientes, era forzoso volver sobre las relaciones, ya tratadas en la parte *teorética*, de la Economía con el *bien general*; y además, como que es manifiestamente imposible prescindir en la *Política de la acción del poder público* sobre las cosas económicas, se prefiere ahora, sobre todo en la enseñanza académica, una división más acorde con la naturaleza de los particulares objetos, y de esta suerte, las reglas relativas a la acción del poder público sobre cada institución económica, se estudian siempre en coordinación con la teoría de las relaciones de dicha institución u objeto con el bien general, por donde vienen a distinguirse las partes siguientes:

I. *Economía social*, parte *general*, o teoría de los hechos y de los conceptos generales referentes al «comercio», como también de las relaciones del comercio y de los

(1) Esta teoría, en la obra de RAU, ocupa el libro V, titulado: *Las industrias productivas*; libro que, en atención a su contenido, hubiera sido más propio encabezarlo con la rúbrica: *De las relaciones de las industrias productivas con el bienestar público*, puesto que la teoría de estas industrias, según el concepto de RAU (§§ 323 y 348), forma parte de otra ciencia, de la «Economía privada o civil». Entonces aquel libro, siguiendo rigurosamente la opinión del autor, desenvuelta en la Introducción (§ 348), debía contener únicamente un «tratado de las industrias en sus relaciones económico-sociales», con el fin de dar a los lectores las nociones preliminares necesarias para el estudio de la acción del gobierno sobre la actividad económica.

cambios con el bien general, y de la acción de los poderes públicos en estos órdenes, comprendiendo asimismo la *Política*, o sea la determinación de los «pesos o medidas», del sistema monetario, de los correos, telégrafos y ferrocarriles.

II. *Economía social*, parte *especial* o teoría de las relaciones que existen entre las *otras cosas económicas* (que no se refieren directamente al comercio y a los cambios) y la prosperidad pública, y de la acción de los poderes del Estado en tales materias (*Política* de la Economía social, industrial, agrícola, forestal, etc.).

III. *Ciencia financiera* (igual que en la primera división).

El *campo común* que en las dos divisiones, la antigua y la moderna, pertenece a nuestra ciencia, puede caracterizarse de esta manera:

La ciencia de la Economía social, o más brevemente, la «Economía social», será:

La teoría de los hechos y fenómenos generales del cambio, determinados por la natural tendencia del hombre al propio mejoramiento, y de los conceptos que a ellos se refieren, como de las relaciones que tienen las cosas económicas con la prosperidad general, y, finalmente, de la acción del poder público («financiera», «de policía») sobre ellas.

Para expresarse con más brevedad, aunque no con tanta exactitud, la *Economía social* es:

La teoría de los hechos y fenómenos generales del cambio, determinados por la natural tendencia del hombre al propio mejoramiento, y de las relaciones que las cosas económicas tienen con la prosperidad general y con el poder público.

Todo esto no da todavía clara idea de los verdaderos

objetivos de nuestra ciencia, puesto que es manifiesta la indeterminación mientras no se definen las locuciones «tendencias al propio mejoramiento», «comercio», «cambios», «cosas económicas».

§ 4.—Explicar lo que sea *comercio* (*Verkehr*) podrá parecer fácil, puesto que siempre se ha entendido que *comercio*, sin añadir más, es un cambio continuo de cosas, y que *comercio*, en el sentido en que se toma nuestra ciencia, es un *continuo cambio de cosas económicas*. Pero ¿qué debe entenderse por "*cosas económicas*" en Economía social? La respuesta a esta pregunta no es ya tan fácil; las definiciones varían mucho, y todavía hoy son muy divergentes.

Para muchos son objeto de la Economía, y, por lo tanto, *cosas económicas*, sólo las *cosas materiales*, las *rei corporales*. Que esto es erróneo, se advierte en cuanto se páramientes en la necesidad de comprender entre ellas las *obras* (servicios), y los *derechos* a prestaciones de obras o de cosas.

No más aceptable que esta demasiado angosta concepción de las cosas económicas es aquella otra según la cual «cosas económicas», o mejor, «bienes económicos», son todos los *que sirven para la satisfacción de las necesidades, de los deseos, de los intereses del hombre*; y la razón es obvia: la adquisición y la pérdida de «bienes», como la salud, la benevolencia, la virtud de la constancia, la prudencia, el imperio sobre sí mismo, *son todas cosas a propósito para satisfacer necesidades, deseos, intereses del hombre*; y, sin embargo, nunca fueron considerados en nuestra ciencia como hechos económicos, y, por lo tanto, como adquisición o pérdida («enajenación») de bienes económicos, como veremos en breve. También se han considerado como «cosas económicas» aquellas en las cuales se

Comercio

inter-

Cosas económicas

afirma la tendencia natural del hombre al propio mejoramiento, o sea *cuando el interés individual coincide con el interés ajeno*, y particularmente:

- 1.º *Las cosas corporales.*
- 2.º *Los derechos relativos a cosas o a obras (servicios).*
- 3.º *Los otros objetos de cambio conmutativo.*

Es de advertir que los fenómenos que se producen en la adquisición y en la enajenación de estas cosas y particularmente los *motivos* de tales actos, son de una naturaleza especial.

Los bienes dichos *personales*, como cualquiera advierte, los adquirimos en gran parte *inconscientemente*, o al menos sin un acto de nuestra voluntad intencionalmente dirigido a su obtención (los bienes consistentes en la virtud de la moderación, de la piedad, de la religiosidad, etcétera), y en otra gran parte también (*el saber, la fuerza física, las aptitudes especiales del cuerpo y del espíritu*) los adquirimos *conscientemente*, es verdad, pero sin que con ocasión de esta obtención pueda *surgir ningún conflicto* entre nuestro interés y el interés de otro. Lo que nosotros adquirimos no lo pierden otros, ni la medida en que nosotros lo obtenemos ejerce influencia alguna en la condición de los demás.

No sucede esto con los bienes caracterizadamente *económicos*. En ellos, y muy especialmente en las cosas *materiales* y en los derechos a ellas relativos, se observa la particularidad de que, por nuestro propio modo de ser, *necesitamos* continuamente de ellos, y, si no los tenemos, *debemos* procurárnoslos. Adquirir o no bienes «personales» o *espirituales*, está, hasta cierto punto, en nuestra voluntad; pero los bienes *corporales* son condición de nuestra misma existencia. De donde se deriva el hecho de que mientras es de regla que adquiramos las cosas «es-

pirituales» sin que ocurra colisión con el interés de otro, respecto a la obtención de los bienes «corporales», el conflicto de los intereses constituye la regla las más de las veces.

Pocas son las cosas que mereciendo ser ocupadas sean a un mismo tiempo accesibles a la libre ocupación, y pocos son los servicios personales susceptibles de satisfacer unas necesidades, por insignificantes que fueren, que no requieran, de parte de quien las presta, algún sacrificio. En suma: tanto las cosas, cuanto los servicios y todo lo demás apto para constituir objeto de cambio conmutativo, como los derechos que se refieren a cosas o hechos (prestaciones de obras), se consiguen mediante dación de algo en cambio o mediante trabajo personal. Cada una de las actividades personales no es más que un anillo de la cadena de actividades variadísimas que de uno u otro modo vienen a convertirse en objetos de cambio conmutativo; por donde en casi todos los actos que tienden a la adquisición de las cosas económicas, la determinación del precio que ha de darse en cambio tiene gran importancia, y precisamente aquí es cuando ocurren las colisiones de los intereses (1). Esto, como se ha dicho, da lugar a una verdadera «lucha por el precio», y se verifica no sólo en la compraventa, sino en toda la esfera de las relaciones comerciales, en la fijación de los intereses, de los arriendos, de los alquileres, etc., y particularmente en las relaciones

(1) Recuérdense los textos *in pretio emptionis et venditionis NATURALITER LICERE CONTRAENTIBUS SE CIRCUMVENIRE*. (Leg. 16, § 4. Dig. *De minor.*, IV, 4); *quemadmodum in emendo et vendendo NATURALITER CONCESSUM EST quod pluris sit, minoris emere... et ita INVICEM SE CIRCUMSCRIBERE ita in locationibus quoque*. (Leg. 22, § 3, Dig. *locat.* XIX, 2.) V. IHERING, obra cit., págs. 131 y 217.

entre empresarios y operarios. El comprador, el mutuario, el inquilino, tienen interés en mantener bajos, y el vendedor, el mutuante, el propietario, tienen interés en mantener altos, respectivamente, el precio, el tipo del rédito, del alquiler o del arrendamiento; y de la misma manera, al empresario le tiene cuenta que el salario sea corto y gastar en la producción lo menos posible, mientras que al operario le conviene que el jornal sea crecido y comprenda lo necesario para ponerle a cubierto de los accidentes del trabajo y de las enfermedades. Verdad es que, por lo que toca a la contrata del interés del empresario y del obrero, se ha sostenido en estos tiempos por algunos representantes de la «escuela de la libertad de comercio», que el empresario tiene intereses idénticos a los del operario, y que le conviene establecer la norma de salario propuesta por el trabajador; mas esto no es más que un bello propósito que pugna con la realidad. En las relaciones de los empresarios con los obreros, como en todas las relaciones de cambio conmutativo, es de esencia *la lucha de intereses*.

Este carácter, propio de las cosas económicas y de los hechos que a ellas se refieren, es el determinante del campo propio y exclusivo de la «Economía social». En efecto; del principio en que se apoya la lucha de los intereses, o sea de la tendencia al mejoramiento individual, se derivan, de una parte, en las relaciones de «comercio», o sea en «el cambio de cosas económicas», aquellos hechos o fenómenos económicos a los cuales, por provenir de una causa operante con acción continua y normal, no es impropio llamar leyes económicas (1); y de otra, el deber

(1) Véase acerca de esto, RUEMELIN, *Concepto de una ley social*, 1875, págs. 1 y siguientes.

que el *poder público* tiene de intervenir en estas cosas económicas y de desplegar su acción en una dirección determinada. Al mismo tiempo, la natural tendencia del hombre a mejorar materialmente necesita ser contrapesada por la acción del sentimiento individual del deber y avalorada por la influencia de los órganos de la idea moral, Estado, Municipio, Iglesia, y sobre todo, regulada y *refrenada*. Las teorías de las normas relativas a esta función de reglamento y de represión, y a los principios que deben informarla, así como la de las relaciones entre los hechos económicos y la prosperidad pública, formaron antes de ahora, en unión con la teoría de los fenómenos que en el orden comercial son determinados por la tendencia natural del hombre al bienestar físico, el verdadero objeto de la «Economía social,» y habrán de continuar constituyéndolo en lo sucesivo. Ahora, cuando se traspasan estos límites, y se quiere, por ejemplo, comprender en la esfera de la Economía y en su ciencia la adquisición de las «cualidades personales» y de la virtud, de que antes hemos hablado, es preciso que en la teoría de la *adquisición de bienes* éntre una gran parte de la *psicología*, de la *pedagogía*, de la «*policía sanitaria*», de lo cual pocas ventajas, antes al contrario, mucho daño, pueden venir a la ciencia.

A quien opusiera que, limitando de esta manera el campo de la Economía, se incurre en cierto modo en materialismo, se podría responder, con SENIOR, que no por escribir del arte de la guerra se debe calificar a un autor de *guerrero*, y que la ciencia de la Economía social no trata únicamente de cosas materiales, ni de éstas tan sólo en su relación con el bienestar material de la población: considera atentamente la acción de las cosas económicas sobre la *prosperidad pública*, y, por consiguiente, sobre

la moral, sobre la vida espiritual del pueblo, sobre su desenvolvimiento político, sobre la vida de familia, etc. Pretender separar de la Economía social estos órdenes de hechos o conceptos (1) como pertenecientes a otra ciencia, esto es, a una *ciencia social* particular, sería, al par que desconocer los que durante largo tiempo han sido los objetivos de nuestra ciencia, causarla un grave daño, degradarla.

Basta esto por lo que toca al objeto de la Economía social y a la determinación de sus conceptos fundamentales de «comercio» y de «cosas económicas,» sobre los cuales volveremos, no obstante, al tratar de otros conceptos afines.

Ahora diremos algo de esa tendencia natural del hombre al propio mejoramiento, y de la acción que ejerce, así como de la necesidad de sujetarla, conceptos que deben servir de base a nuestras consideraciones sobre la formación del precio y la teoría del impuesto.

§ 5.—Los conceptos de «interés propio» o «individual» y de «tendencia al propio mejoramiento», no son, como se ha apuntado, conceptos equivalentes.

Cabe aquí distinguir entre: 1.^o, *interés propio*, o *individual*; 2.^o, *tendencia al propio mejoramiento*; y 3.^o, *egoísmo*.

El *interés propio*, o *individual*, es la tendencia, considerada en su modo más general de manifestarse, que tiene el hombre de pensar en su propia existencia y de proveer a ella. Esta tendencia comprende asimismo el sentimiento que impulsa al hombre a tener cuidado de sus cosas, que

(1) Tal es especialmente la opinión de MOHL. Este punto de vista unilateral ha predominado en Inglaterra durante largo tiempo.

lo aparta de exponer inútilmente a peligros su salud, que le hace celoso de su buen nombre, etc.

La *tendencia al propio mejoramiento* es aquel mismo interés en cuanto se afirma *enfrente de otro interés individual contrario*, ya en las cosas económicas, ya en las no económicas, lo mismo en la compraventa, en los contratos de arriendo, de salario, etc., que al proporcionarse el favor de personas influyentes, en la competencia para distinciones y puestos honoríficos.

Finalmente, el *egoísmo* es esta misma tendencia llevada más allá de los confines de la equidad, o sea perversa.

También el interés individual en la esfera económica se traduce por aquel hacer sin descanso que el hombre cumple para procurarse las cosas económicas en la máxima cantidad posible y con la mínima suma posible de trabajo y de sacrificio. En esta forma, como ya hemos visto, tiende, mucho más que en los otros órdenes de la vida, a convertirse en un interés individual que contrasta con el interés de los demás; o lo que es igual, a convertirse en «tendencia al propio mejoramiento». Esta tendencia, que es en sí plenamente legítima, conduce rectamente a la satisfacción general de las necesidades mejor que se lograría mediante una forma de actividad en la cual cada uno se preocupara más de los otros que de sí propio (1), puesto que mientras que aquella dependencia del hombre de la naturale-

(1) Téngase en cuenta, a más de lo dicho en el texto, el menor conocimiento que cada cual posee de las necesidades de los demás, el peligro de la indolencia y la necesidad de la *coacción* para vencerla, y especialmente la imposibilidad de cualquier *cálculo preventivo* de las cosas económicas, que sería necesario cuando se extinguiera en el hombre la tendencia al propio mejoramiento.

za externa que le obliga a trabajar determina naturalmente limitaciones sensibles de la *libertad*, las atenúa el individuo con la afirmación de sus intereses enfrente de los intereses de los demás (1). Debe observarse, en cuanto a esta tendencia, que no sólo aparece en su acción limitada por motivos psíquicos, sino ordinariamente purificada y como ennoblecida al asociarse con la preocupación por los intereses de los otros, por ejemplo, de la mujer, de los hijos, de los conjuntos, de los amigos, y, en general, con los sentimientos «altruístas».

Para obviar el peligro que tiene la tendencia al propio mejoramiento de degenerar en egoísmo, no solamente hay que cultivar, como ya hemos apuntado, aquellas fuerzas psíquicas que, además de las enunciadas, mueven al hombre, cuales son el sentimiento de la compasión, de la benevolencia, de la caridad activa, etc. (2), y refrenar mediante leyes sobre las fábricas, el trabajo de los operarios, etc., los excesos a que puede conducir aquella ten-

(1) El trabajo «en sí» no debe definirse una actividad acompañada de pena, de dolor (WAGNER), sino mejor «toda actividad especial o exclusivamente enderezada a un fin de utilidad» y en muchos casos es más bien por la falta de trabajo que por el trabajo mismo por lo que se siente la pena; como también reside ésta en la constricción del trabajo y en la consiguiente limitación de la *libertad*, y todo cuanto se haga por disminuirlo no puede ser censurado.

(2) Es un error el contraponer a la tendencia, al propio mejoramiento, el *sentimiento comunitativo*. Más bien lo contrario a aquella tendencia es, de una parte (esto es, bajo el aspecto *pasivo*, por decirlo, así) el *desinterés*; y de la otra, la tendencia a la caridad operativa, a la actividad en favor del prójimo, la asistencia, etc.; y sólo en cuanto esta tendencia, o mejor este sentimiento, se despliega en favor de los intereses de grandes *agrupaciones* (Municipio, Estado, Sociedad) se caracteriza como *sentimiento comunitativo*.

dencia, sino que son también indispensables mayores represiones de ésta, al punto de que, en algunas esferas de la Economía, las formas de la *privada* son sustituidas por *instituciones públicas*, en las cuales, en vez de la tendencia al propio mejoramiento o a la par de ella, conteniéndole dentro de ciertos límites, se revelan los principios de la *justicia distributiva* y la *igualdad en los gravámenes*, que es su consecuencia.

Entre los servicios de esta índole podemos citar los de *viabilidad*, puentes y caminos, las instituciones de *pública cultura*, en especial la *instrucción elemental*; la *asistencia a los pobres y a los enfermos*, el *servicio sanitario en general*, la *provisión de agua suficiente para las necesidades de la población*; en ciertas circunstancias, los *enterramientos de cadáveres humanos*; los *seguros*, en caso de *infortunios*, para la *vejez*, para la *enfermedad*, etc. Ciertamente que se encuentran respecto de este punto graves dificultades, ya en lo que se refiere a la ejecución, ya por lo que atañe a la determinación de la *extensión* que ha de darse al campo de los principios de *justicia distributiva* o a la *medida* de la *asistencia* que, según dichos principios, se ha de conceder.

Bajo el primer aspecto, o sea en cuanto a la *extensión* que haya de darse al principio de *justicia distributiva*, se presentan cuestiones como las siguientes: la cantidad de *agua*, ¿ha de responder al *consumo*, a la *precisión del consumidor* o al *valor lucrativo de las habitaciones*?; caminos *construídos y mantenidos por medio de contribuciones de los interesados* o por el *pago de peaje*; *impuestos (tasas)*; *escolásticas o simples minervales en la instrucción secundaria*; *tasas para el servicio médico*, proporcionadas o no a la *posición del enfermo*; *institutos públicos de seguros contra incendios*, establecidos según la *capacidad «con-*

tributiva» de los interesados, o asociaciones de seguros privadas, etc., etc. Bajo el segundo aspecto, esto es, en cuanto a la *medida* del concurso público o del Estado, se presentan cuestiones como éstas: en qué medida los impuestos generales deben concurrir con los *minervales*, escolásticos, o con las costas judiciales, a constituir el patrimonio necesario para cubrir los gastos de la instrucción o de la administración de justicia; *hasta qué punto* el servicio sanitario debe ser *gratuito*; *en qué medida* el Estado y el Municipio deben venir en auxilio de los pobres; cuál deberá ser la *medida* del concurso del Estado en el seguro para el caso de infortunio y para la formación de la Caja para los inválidos; hasta qué punto deberá llevarse el principio de la *progresividad* del impuesto y de la mayor elevación de los grandes ingresos, etc., etc.

Las reglas que habrán de regir en esta materia no podrán fijarse sino de acuerdo con una política económico-social, dirigida a promover lo más posible, mediante instituciones públicas, según hemos indicado, el bienestar de la población, considerada en su generalidad, sin dejar por esto que se relaje lo que es el principal resorte de la actividad económica: el estímulo del interés individual.

Desde el *primero* de estos dos puntos de vista, o sea el que hace referencia a promover el bienestar de la población, considerada en su generalidad, se nota cómo el principio de la «*gratuidad*» es más conveniente para la instrucción inferior que para la superior; se recomiendan como obras y servicios que han de hacerse a costa del público, mejor los caminos y otros medios análogos de comunicación que los canales y los diques; mejor el servicio de policía que la administración de justicia; mejor el aprovisionamiento de agua que el seguro contra incendios; mejor el servicio sanitario que la instrucción

industrial, mientras que desde el segundo, o sea el de no debilitar demasiado la acción del interés individual, se recomienda, v. gr., la asistencia política limitada a lo puramente necesario,» y ligera intervención del Estado en cuanto a la instrucción, al servicio de aguas, a la reglamentación de la industria del pan, etc. Esta política económico-social, contraria a la añeja teoría del «Estado de derecho» como al *laissez faire et laissez passer* del «manchesterismo», está tanto más indicada hoy, cuanto que la desigualdad creciente de las riquezas aumenta la posibilidad en los unos y la necesidad en los otros de la asistencia; mientras que, por otra parte, las clases inferiores, a medida que progresan en instrucción y que son admitidas al ejercicio de los derechos políticos, pronuncian sus reclamaciones o «reivindicaciones sociales», con lo cual se hace de suma necesidad la aplicación de los principios de justicia distributiva, demasiado olvidados por los que debieran practicarlos.

Conviene advertir que las «leyes económicas», de que hemos hecho mención, se distinguen de las verdaderas «leyes de la Naturaleza», a las que erróneamente, y obedeciendo a fines determinados, se las quiere equiparar, en que no se afirman por modo uniforme y constante, sino con ciertas variaciones, según el diferente desenvolvimiento de las indicadas fuerzas psíquicas, o sea según, por ejemplo, la nacionalidad, la profesión, las tradiciones, etcétera, y, sobre todo, según la cambiante manera de la acción del Estado en la Economía social.

3

Los bienes.

§ 6. Son BIENES: A), las cosas (corporales); B), los derechos relativos a cosas o a «hechos» (servicios—*Leistungen*);—y C), las demás cosas a propósito para el cambio conmutativo (1), en cuanto satisfagan los deseos, las necesidades, los fines o los intereses (2) de una persona.

Para mejor comprender esta definición, son necesarias las siguientes explicaciones:

1. Por bienes entendemos, naturalmente, los que se denominan *bienes económicos sociales*, o simplemente *bienes económicos*.

2. La gran importancia de la definición del concepto de «bienes» no radica meramente, como muchos (3) sos-

(1) Entiendo que cambio *conmutativo* es aquel en el cual la «dación» y la «recepción» están entre sí en relación de causalidad, lo que no se verifica en todo cambio.

(2) Aquí vendría bien poner un etcétera, puesto que al lado de las necesidades, los deseos, los fines, los intereses, pueden colocarse las intenciones, los objetivos, las inclinaciones, etc. Pero, según lo que tenemos dicho, sólo nos proponemos señalar las grandes líneas de las verdaderas definiciones *conceptuales*.

(3) Esto ha sucedido últimamente. (Véase el artículo del autor sobre la *Revisión de los conceptos fundamentales*, inserto en la *Revista de las Ciencias del Estado*, año de 1869, págs. 521 y siguientes). WAGNER (*Principios fundamentales*, página 24) dice: «Se quiere en toda esta cuestión ver algo ocioso. No es así, puesto que, ante todo, de la definición de «bienes económicos»

tienen, en que de ella dependa la propia limitación del campo de la Economía política, sino que más propiamente debe pensarse que es el concepto de la «Economía» el que ha de determinar el de los «bienes». Es esencial una buena definición de «bienes», por lo que este concepto tiene de fundamental y por lo que puede facilitar la de los correlativos de «facultad» (substancia, *patrimonio*, *Vermögen*), *riqueza*, *valor*, *provecho*, y la explicación de los hechos y fenómenos que a ellos se refieren. Ya en este punto, nos parece conveniente referirnos a cuanto hemos dicho al hablar de las «cosas económicas»; porque las consideraciones que entonces hemos hecho son, bajo más de un aspecto, aplicables a la materia en que nos ocupamos.

3. No juzgamos pertinente extender, en la definición de «bienes», su concepto fuera de la esfera de las «cosas económicas»; y, siguiendo el lenguaje común, comprender en aquéllos las virtudes, los conocimientos, las aptitudes, la salud, la juventud, la libertad, porque esto, más que definición, sería indefinición, y precisaría, para que se determinara con verdadera exactitud el concepto, que cada vez que lo usáramos fuera seguido de un adjetivo que limitara la significación del sustantivo bienes, lo cual exigiría rodeos y circunloquios que harían obscura y larga la expresión.

4. Por idénticos motivos, tampoco nos parece conveniente limitar el concepto de «bienes», como pretende, entre otros, RAU, únicamente a las cosas materiales (*res corporales*). El *patrimonio*, *la riqueza*, *los ingresos*, *los beneficios*, *la economía*, *el bienestar*, comprenden, además

depende la delimitación del campo de la Economía política, y después anticipa la noción precisa para determinar el carácter económico de las prestaciones de servicios personales.»

de las *cosas* materiales, los *derechos y otros objetos de cambio conmutativo*; y entendida la palabra *bienes* en el significado limitado indicado, se necesitaría, cada vez que hiciéramos uso del vocablo, añadirle calificativos y extensiones que indudablemente introducirían también obscuridad y darían lugar a locuciones suplementarias para expresar la idea, que puede comunicarse a los demás oralmente valiéndose de un lenguaje directo y apropiado.

5. En cuanto a los *derechos* que hemos comprendido en la letra *B* en la definición del concepto de «bienes», si hemos hablado en general de «derechos *relativos a cosas o hechos* (servicios, *Leistungen*)», y no de derechos que tienen por objeto *cosas* (derechos *reales*) u *obligaciones* (derechos de *crédito o de obligaciones*), ha sido porque debe abarcar la locución los *derechos hereditarios*, por ejemplo, respecto a cuyos caracteres como *derechos reales* y como *derechos patrimoniales* no están conformes los juristas (1). Así también deben comprenderse naturalmente en aquella palabra los *derechos patrimoniales*

(1) *En tal sentido*, véase especialmente SAVIGNY, *Sistema*, vol. I, pág. 385: «Debemos, respecto de los derechos patrimoniales, distinguir los derechos patrimoniales contemporáneos y derechos patrimoniales sucesivos»; y entre los más cercanos a nosotros, NEUNER, *Esencia y especie de las relaciones de Derecho privado* (1866), págs. 50 y sigs., sobre todo la pág. 58 y siguiente; véase también UNGER, *Sistema del Derecho privado general austriaco*, vol. I, (1876), pág. 218 («el derecho hereditario pertenece a la categoría de los derechos patrimoniales, en cuanto se refiere al patrimonio»), y WINDSCHEID, *Pandectas*, ed. 3.^a, vol. I, § 137, not. 6.^a, y ed. 4.^a, vol. III (1879), § 605, not. 13. Véase igualmente BRUNS en la «Enciclopedia de la ciencia del Derecho» de Holtzendorff, vol. I (1873), págs. 914 y siguientes, 445 y sigs., 441 y sigs.: «el derecho a ser heredero no puede decirse... un derecho real sobre los bienes del difunto..., sino únicamente un derecho a ser sucesor universal del difunto mismo.»

pertenecientes al llamado «derecho patrimonial de los bienes», o sea al «derecho también *aplicado*», derechos que en la común división en «familiares» (de familia) y «patrimoniales» (de los «bienes»), no suelen, al menos *aparentemente*, ser enumerados entre ellos. De modo que los derechos de familia «puros» (en oposición a los relativos al derecho de familia *aplicado*) y los derechos sobre la «propia persona» (o «personalísimos») han de ser excluidos de la comprensión del concepto de «bienes».

Esta lata (aunque no *indefinida*) definición del concepto de «bienes» es necesaria para mantener entre él y los correlativos de «patrimonio», «riqueza», «ingresos», «beneficios», «economía», «comercio», aquella armonía que hemos dicho muchas veces que era de desear.

6. Finalmente, en la categoría de las *otras cosas* susceptibles de *cambio conmutativo* que hemos comprendido en la letra *C* en nuestra definición, se incluyen cosas que, a semejanza de las materiales, de los derechos relativos a cosas o a *hechos*, se refieren a algo *actual* o *existente*, como, por ejemplo, la *posesión*, la *clientela* y las relaciones de negocios, la *firma*, etc. (1), y otras que se refieren a lo *futuro*, a *hechos*, y en especial a *servicios* (derechos que tienen por objeto un *hacer*).

Ciertamente que al considerar como bienes los «he-

(1) Véase a este respecto GOLDSCHMIDE, op. cit., vol. I (1875), págs. 401 y 407: («el acreedor tiene en su crédito un bien que puede ser objeto de cambio conmutativo»). Es notable que este autor, hablando de «los bienes» (en el sentido jurídico), de las «cosas» que, mediante el cambio, pueden servir para satisfacer necesidades de la vida social del hombre, mencione «los derechos de crédito» y no los «derechos reales». Véase BIRKMEYER, *De los bienes en el significado jurídico*, 1869, pág. 114, y BRUNS, nota citada.

chos», o más exactamente, los derechos que tienen por objeto un «hacer», se puede encontrar alguna dificultad en cuanto entre ellos y las otras cosas, singularmente las «materiales», existen grandes diferencias, como la de que los hechos y servicios no pueden ser objeto de posesión ni acumulación en reserva, porque tampoco, en el uso general del lenguaje, las operaciones y los servicios personales se expresan de ordinario con la palabra «bienes», y, finalmente, la definición de algunos conceptos, como los de «producción», «clases productivas» y «patrimonio», es más fácil cuando se conforma con el uso común del lenguaje (1).

Del lado de la opinión contraria, o sea la de que el concepto de «bienes» debe extenderse también a los «derechos» que tienen por objeto un «hacer», militan las siguientes consideraciones: en *primer* lugar, el hecho de que por lo menos los servicios personales suelen en la ciencia comprenderse entre los «bienes»; en *segundo* lugar, que solamente incluyendo en la categoría de «bienes» los «hechos» y «las prestaciones de obra», se puede llegar a hacer concordar entre sí los conceptos de «bienes» y de «valor», el último de los cuales, ya según el lenguaje científico, ya según el vulgar, pide indudablemente ser referido también a las prestaciones de obra; y en *tercer* lugar, porque, procediendo de este modo, se simplifica la definición de muchos importantes conceptos fundamentales de la Economía social; por ejemplo, en los *ingresos*, en el *beneficio*, deben, sin duda, comprenderse aquellos

(1) Estas expresiones no deben referirse a las prestaciones de obra, sino solamente a las «cosas» (materiales) y a los «derechos» sobre ellas; de modo que entre las clases productivas han de contarse las que ejercitan el comercio (*Revista de las Ciencias del Estado*, 1872, pág. 302); pero no, por ejemplo, los médicos, los profesores, los militares.

«hechos» o «servicios» de que se tiene necesidad y de los que se derivan tales o cuales ingresos; a semejanza de éstos, el *comercio* es un cambio de «servicios» y de «prestaciones de obra», no menos que de «cosas» (materiales) y de «derechos»; la *economía* de un individuo es la suma de sus actividades enderezadas a la satisfacción de las necesidades que experimenta, ya por medio de «cosas», ya por medio de «servicios»; lo mismo se dice del «bienestar», de la «prosperidad económica», etc. Dando, pues, tal extensión al concepto de «bienes», se facilitarán grandemente las definiciones; el «comercio» será entonces simplemente «un continuo cambio de bienes», los «ingresos» de una persona, la «suma de los *bienes* que le pertenezcan»; la «condición económica de un hombre», la relación contra él y los *bienes*, etc.

7. Se pretende por algunos escritores de los modernos tiempos circunscribir el concepto de «bienes» (y consiguientemente el de «cosas económicas») a aquellos que pueden ser *conmutativamente transferidos* a otros (esto es, enajenados a título conmutativo u oneroso) (1) Esta limitación del concepto de «bienes» no debe recomendarse; acaso pudiera bastar en la «teoría general de los cambios», pero no en aquella otra parte de la «Economía social» que se ocupa en las relaciones de las cosas económicas con la «prosperidad general», atendido a que, lo mismo en la acepción común que en la científica, se consideran como *bienes* cosas que no pueden ser objeto de cambio conmutativo, v. gr., los caminos, los ríos, los torrentes, los canales, los puertos, las cosas que no están en el *comercio*,

(1) Por ejemplo, KNIES, vol. 1, pág. 5 («la transmisibilidad a título conmutativo es la señal distintiva, en sociedad, de los bienes económicos».)

como las pertenecientes al Estado y a la Iglesia, los fideicomisos familiares, etc., y no encontramos razón alguna plausible que nos obligue a apartarnos del uso corriente, lo mismo en el lenguaje vulgar que en el científico; fuera de que dicha limitación haría más difícil la definición de muchos conceptos que tienen relación con el de «bienes»; así, por ejemplo, no se podrá considerar el patrimonio simplemente como la suma de los bienes de que uno dispone, porque cosas o derechos que no son susceptibles de cambio conmutativo, forman parte del patrimonio del individuo y de la nación. Lo mismo sucede con las ideas de «bienestar», «riqueza», «ingresos», «beneficios», etc. De todo lo cual se deduce la necesidad de la división tripartita de los bienes, así: *A*), cosas (materiales); *B*), derechos relativos a cosas o a «hechos» («servicios»); *C*), otras cosas susceptibles de cambio conmutativo.

8. Ciertamente que todas estas cosas (*A-C'*) no son bienes en sí, sino en cuanto que sirven para satisfacer necesidades, deseos, intereses, fines, etc., de una persona. En este sentido podemos decir: bien es lo que es bueno, «*naturaliter BONA ex eo dicuntur quod beant, hoc est beatos faciunt: beare est PRODESSE* (ley 49, *Dig. De verborum significatione*), no sin aceptar esta proposición con algunas reservas. En primer lugar, la de que un «bien» no es una cualidad propia, y, por decirlo así, inherente a las cosas, resulta de la relación en que éstas se encuentran con otro término. En segundo lugar, este término no lo constituyen únicamente las necesidades, ni menos las necesidades legítimas de una persona, sino sus necesidades, sus deseos, sus intereses, sus inclinaciones, sus intenciones, sus fines y sus objetivos, etc., etc., in genere, atendido que siempre en la definición del concepto de «bienes» debemos proponernos armonizar lo mejor posible éste con los

correlativos de «valor», «patrimonio», «riqueza», etc. Y como el valor de un objeto dado que se regula por el precio viene determinado e influido por el *deseo* que se tiene de él, sin que importe, por ejemplo, que la botella de Champagne que se desea responda a una pasión desordenada o a honestos fines, no podemos decir que ese objeto cesa de ser un *bien* sólo porque los «deseos» o las «necesidades» que con él son o pueden ser satisfechos merecen por ventura ser vituperados.

4

Los conceptos subjetivos y objetivos del «valor» en general.

§ 7.—En la expresión «valor» es preciso comprender en nuestra ciencia *varios conceptos* (1) que tienen de común el estar todos en más o menos estrecha relación con el *juicio* que formamos respecto de la posibilidad residente en una cosa de servir para los intereses, necesidades o deseos del hombre.

Según la variedad con que se presenta la posibilidad indicada, desde A. SMITH se distinguió en el valor:

(1) Así sucede también en la ciencia del Derecho con los vocablos más usados y más importantes, como los de «Derecho», *obligatio*, *actio*, *dominium*, *familia*, *haereditas*, etc., que sirven para expresar conceptos muy diversos. Por esto, proponer como muchos (y según MENGER, todos los modernos escritores alemanes) piensan que se haga con las definiciones de las varias «especies de valor» la definición del valor en general, es cosa imposible.

A) El *valor en uso*, que es la posibilidad de que una cosa sirva para los usos de quien la posee (1), o lo que es igual, para sus necesidades, deseos y fines *personales*.

B) *Valor en cambio*, la cualidad de una cosa para ser dada o devuelta en cambio de otra, o, con más minuciosa especialización, en «valor productivo», de «goce», de «consumo», «reproductivo», de «cambio», «adquisitivo»,

(1) En cuanto al modo de entender esta división, las opiniones, sobre todo en los escritores de nuestro tiempo, están en desacuerdo, lo cual previene de no tener base sólida. La más aceptada es la señalada en el texto, en la cual se amolda RAU, cuando, distinguiendo «dos especies de valor», dice que el *valor en uso* es aquel que muestra qué influencia puede ejercer sobre la condición del poseedor un «bien cualquiera», y el *valor en cambio* (o mejor, *valor comercial*) es el que expresa la suma de ventajas procedentes del cambio. HERMANN, *Estudios de Economía del Estado*, 1832, pág. 4, y ROSCHER, *Sistema de la Economía social*, § 4, escribían: «Considerando desde el punto de vista del »que pretenda servirse directamente del bien, el valor se presenta como *valor en uso*...; el valor, en cambio, de un bien será »la cualidad de ser cambiado por otro.» GOLDSCHMIDT, digno de alabanza porque trata de proyectar un poco de claridad en la confusión que reina en mucha parte de la terminología económica, define el valor en general como «la medida evaluada y »sentida por el individuo, por la cual un bien puede servir para »la satisfacción de las necesidades del hombre. Este valor, considerado desde el punto de vista del que usa directamente del »bien, será el *valor en uso* (o «valor de consumo»), o sea el valor »(económico) del bien, usado por el poseedor; el *valor en cambio* » o el valor adquisitivo, en su referencia a la circulación de los »bienes, el grado de posibilidad en un bien de servir para lograr »otros mediante el cambio». B. HEYER, *Determinación del valor de los bosques*, 1865, pág. 3 y siguientes (obra que ha contribuido en gran manera a ratificar las ideas acerca de los conceptos del valor). FOERSTER, *Derecho privado prusiano*, I, 1868, página. 575, etc. De diferente manera piensan en estos últimos tiempos HERMANN, *Estudios de Economía del Estado*, segunda edición (1871), págs. 106 y 110 («el valor en cambio puede considerarse como el *valor en uso* medio»), y HELD y WAGNER. Se-

«reditual», «locativo», «mutuativo», «nutritivo», «calorífico», «fecundante», etc., etc.

Pero en esta división *externa* se prescinde de un momento *muy esencial*; ora por lo que respecta al cambio y a la formación de los precios, ora por lo que se refiere a las relaciones de los hechos y de los fenómenos económicos con la prosperidad pública, se prescinde de la importancia que un objeto puede tener para uno o más individuos en relación con la *totalidad* de sus intereses, de sus necesidades, de sus deseos o de sus fines, y a su vez, respectivamente, en relación con la suma de sus intereses patrimoniales.

Para tener en cuenta este importante momento *perso-*

gún HELD (*Principios*, 1838, pág. 41), el valor en uso es «la importancia que alguien da a un bien considerado en relación con la satisfacción de las necesidades de un hombre (¿y acaso también la necesidad del *cambio*?): habrá, por consiguiente, tantas especies de valor en uso cuantas sean las necesidades». Por el contrario, *más importante que el valor en uso de los bienes* sería el valor en cambio de los productos (mercancías y géneros, *Waren*), o sea «la importancia que se da a unos productos en relación con la obtención mediante el cambio de la mayor cantidad posible de otros». Por donde no hay verdadera oposición entre valor en uso y valor en cambio. Tal oposición es rotundamente negada por WAGNER, el cual (§ 35) dice: «el *valor en uso* puede definirse: el valor de un bien considerado en relación con el fin de satisfacer con él necesidades, por la utilidad específica del bien mismo, y por la necesidad que de él se tiene. El *valor en cambio* no será, pues, un término opuesto lógicamente al *valor en uso*; será más bien un concepto *histórico*, etc.» Cuál de estas opiniones haya de admitirse, es difícil decirlo, desde el momento que la misma distinción entre una y otra carece de fundamento. (Véase *Revista de las Ciencias del Estado*, 1872, págs. 267 y siguientes, y 1880, págs. 336 y siguientes).

nal, conviene distinguir estas otras dos *categorías generales* de conceptos de bienes:

I. Los conceptos *subjetivos*, los cuales se refieren a ciertas *personas* y a sus intereses patrimoniales, o a sus intereses, necesidades, deseos o fines *in genere*.

II. Los conceptos que en oposición a los subjetivos llamaremos *objetivos*, y que haciendo *abstracción* de esta o de aquella persona, se refieren solamente a la cualidad que tiene una cosa de satisfacer *ciertos* intereses, *ciertas* necesidades, *ciertos* deseos o *ciertos* fines como tales.

Empleo la palabra valor en sentido *subjetivo* cuando digo: «este libro tiene *para mí* un valor mayor que aquél»; o bien, «este juguete no tiene *para ti* ningún valor»; o bien, *para mí y para ti* el agua tiene un gran valor, etc.» Por el contrario, uso del término valor en sentido *objetivo* cuando digo: «un marco tiene un valor (adquisitivo) mayor que una lira; un kilogramo de leña de haya tiene un valor (calorífico) mayor que un kilogramo de leña de abeto; una libra de carne de cerdo tiene un valor (nutritivo) mayor que una libra de carne de ternera; un quintal de guano tiene un valor (como abono) mayor que un quintal de estiércol; una hectárea de terreno plantado de pinos de cuarenta años tiene un valor (en renta) mayor que una hectárea de terreno plantado de pinos de veinte años, etc., etc.»

De todos estos ejemplos se induce cuán infundada es la objeción que se hace a la citada distinción, porque en el uso del vocablo «valor» *in genere* no se puede separar de alguna referencia personal, puesto que en «la Economía nacional no hay más que relaciones entre hombre y hombre y entre hombre y bienes»; de modo que «un bien dado no tiene valor sino para un individuo dado o para un conjunto de individuos en especial, etc.» No negamos

que también en el valor objetivo existe una relación personal, pero indirectamente (1). Lo que en primera línea se considera cuando se habla de valor en sentido objetivo, es la relación en que una cierta cosa se encuentra con determinadas necesidades o con ciertos fines, etc., como tales. Y que esta división tiene una importancia grandísima en la ciencia, ya porque sirve para hacer más claro el lenguaje científico, ya porque contribuye a profundizar los conceptos de Economía social, lo hemos de demostrar brevemente, antes de entrar en el examen de los conceptos particulares del valor, con algunos ejemplos, los cuales evidenciarán los defectos de la antigua distinción de «valor en uso y valor en cambio».

1. No es, como más adelante veremos, indiferente la solución de la vieja cuestión de si dos cosas, en el momento del cambio, tienen o no un valor igual. «Su valor, dicen los unos, es igual, porque ni la una ni la otra, y consiguientemente ni el valor de la una ni el valor de la otra, tienen necesidad de ser idénticos para que el cambio se verifique; cada una de las dos cosas tiene el mismo valor que la otra y le es equivalente.» Pero, observan los otros, si la cosa a tuviera, en efecto, para el poseedor A el mismo valor que la cosa b , que éste debe recibir de B ; y, por otra parte, si la cosa b tuviera para su poseedor B el mismo valor que la cosa a , que debe recibir de A , ¿por qué A y B irían al cambio? ¡Gran dificultad! El motivo

(1) En los «precios fijos», en las tarifas fijas de los transportes ferroviarios, en «los prospectos» de los precios de vinos, de comidas, no se excluye una referencia a personas, pero se hace abstracción de toda referencia a personas «determinadas». Por otra parte, también el derecho se refiere siempre a personas; y, esto no obstante, se distingue el derecho subjetivo y el derecho objetivo.

determinante del cambio es, en efecto, que cada una de las dos partes atribuye a la cosa que, mediante él, trata de obtener, un valor superior al de la cosa que está dispuesto a entregar en cambio.

Sucede, pues, que el valor de aquellas cosas parece ser a un tiempo igual y desigual. Esto es fácil de explicar, teniendo en cuenta que unos entienden por valor una cosa y otros otra del todo diversa. ¿Y cómo hemos de *expresar* este hecho? Decir, con arreglo a la añeja distinción de «valor en uso y valor en cambio», que el valor en cambio de *a* y de *b* es el mismo, y que solamente es diverso el valor en *uso*, no basta seguramente, puesto que, v. gr., cuando se cambian especies metálicas o mercancías, no para servir al uso de las partes, sino más bien en vista de un *cambio ulterior*, la diferencia de valor determinante de este cambio no deberá ser caracterizada como *diferencia en el valor en uso*. Esta forma de expresión, tratándose puramente de una cualidad apreciada en relación con el *cambio* y no con el *uso*, podrá, en cada caso, ser ocasión de errores y también contraria al uso común del lenguaje. Es cierto que, como a menudo se dice, el *dinero* no tiene en sí valor alguno de *uso*: tan sólo sirve para el *cambio*. Todavía menos se puede pensar en considerar aquella diversidad de valores como una distinción del valor en *cambio*, y aquella *igualdad* o *equivalencia* como una igualdad del valor en *uso*, por cuanto esta *equivalencia* se muestra precisamente en el *cambio* y no en el *uso* personal. Todas estas dificultades se resuelven fácilmente; porque abandonada la antigua división de valor en uso y valor en cambio, en aquella distinción de valor determinante del cambio se advierte un carácter subjetivo, esto es, aquel valor que las cosas tienen para las partes permutantes, o, por otro lado, en aquella *igualdad* de valor

se nota el aspecto ^{objetivo} subjetivo, que se refiere únicamente al *acto de cambio* como tal. *Subjetivamente*, o lo que es lo mismo, con vista a las necesidades, a los deseos, a los intereses, etc., de *determinadas* personas, los bienes *a* y *b*, en el momento del cambio, no son equivalentes; pero *objetivamente*, esto es, considerados con abstracción de las *necesidades*, los deseos, los intereses, etc., de *determinada* persona, y referidos tan sólo al hecho de la *co-respectividad recíproca*, los bienes *a* y *b* pueden en cierto modo decirse equivalentes.

2. Lo mismo cabe decir en lo que hace relación al arduo problema de la *medida* del valor.

Este problema es fácil de resolver. Si, teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, referimos el valor a la suma entera de los intereses, de los deseos, de las *necesidades*, de los fines, etc., de tal valor subjetivo (en sentido lato), la cuestión ha de ser resuelta *negativamente*: la razón es obvia; en medio de esta *variedad*, la *reducción a la unidad*, necesaria en toda medida, no puede hacerse, como no puedo decir «este reloj es diez veces y cuarto más bonito, más elegante que aquél»; Ticio es cuatro veces y media más amable y más educado que Sempronio»; tampoco es propio manifestar: «este retrato de mi padre tiene *para mí* un valor diez veces y cinco octavos mayor que aquel otro que me ha regalado un amigo», etc. Todo ese conjunto de sensaciones, de deseos, etc., que entran en juego, no pueden ser *reducidos a la unidad*, no pueden ser medidos. Por el contrario, ninguna dificultad se opone a la medida de aquel valor «particular» tocante a los «intereses patrimoniales» de alguno (valor *subjetivo*) en sentido estricto, ni a la del valor *objetivo* que se refiere a la cualidad de una cosa para satisfacer determinados intereses, necesidades, etc., como tales. Por eso yo puedo

decir con mucha propiedad que *para mi patrimonio* este producto tiene doble valor que otro, o bien que los valores adquisitivos o comerciales de dos objetos, *a* y *b*, están entre sí, en un momento dado y en un lugar dado, en relación, por ejemplo, de 1 a $2\frac{3}{4}$, como también puedo decir que el valor «calorífico», «nutritivo», «de germinación», «reditual», etc., del combustible, del alimento, del ahorro, o de la finca *a*, es el valor del combustible, del alimento, del ahorro o de la finca *b* : : 1 : $3\frac{7}{8}$.

La resolución de esta cuestión es de grandísima dificultad apenas se abandonan las bases por nosotros puestas, o sea la distinción entre el valor *subjetivo* y el valor *objetivo*, y se adopta la división del «valor en uso» y «valor en cambio», porque entonces se corre el peligro de referir el concepto del *uno* o del *otro* a cosas susceptibles de medida o no mensurables, sin la posibilidad de hacer una clara distinción entre las unas y las otras.

Si se llama, por ejemplo, «valor en uso» a la cualidad que tiene una cosa de satisfacer las necesidades, los deseos, etc., *in genere* de una persona, este valor, con arreglo a lo que hemos dicho, será *inconmensurable*. Si se considera, por otra parte, como «valor en uso» la cualidad que reside en una cosa de satisfacer *determinada* necesidad, distinguiendo el vario valor *nutritivo*, *calorífico*, *de germinación*, etc., de los alimentos, combustibles, ahorros, etcétera, este valor será, de acuerdo con el razonamiento anterior, *mensurable*.

3. Otras dificultades surgen de la distinción entre «valor en uso» y «valor en cambio», por lo que toca a la cuestión de los *momentos determinadores del precio*. La citada división no ha ejercido dañosa influencia únicamente en la *expresión*, sino en la claridad y precisión de las ideas y de los conceptos de la ciencia. En efecto, para

inventar aquella distinción se han tenido en cuenta dos cosas muy aparentes: la cualidad de las cosas de *servir* e *ser usadas*, y la de ser *objeto de cambio*; pero no se ha atendido, por ejemplo, a la posibilidad de ser dadas en mutuo, en arrendamiento, en prenda, en donación. Además, y esto dependía precisamente de la imperfecta consideración del valor, la división tantas veces repetida de «valor en uso» y «valor en cambio» se refería únicamente a las *cosas* y no a los «servicios», a las «prestaciones de hechos»; servicios y prestaciones que, mejor aún que las cosas, pueden tener valor considerados desde otros puntos de vista, fuera de la cualidad del *uso* o del *cambio*. Las diligencias judiciales, los derechos de comisión, los honorarios de los patronos, de los mediadores o de los comisionistas, como las tarifas de la navegación en los canales, los derechos de puerto, el precio de los transportes ferroviarios, etc., se gradúan generalmente—en todo o en parte—según el valor de los objetos a que se refieren, por ejemplo, según el valor del negocio en litigio, del objeto de la negociación, del artículo o de la mercancía transportada, etc., en cuanto que se atiende a que la entidad de *este* valor corresponda, en general, *para los interesados*, a la del valor del relativo servicio (y de aquí que sea justo y conveniente que influya sobre la medida del honorario de la comisión, del precio del transporte, etc.) ¿Cómo debemos clasificar el valor de este servicio? ¿Será un «valor en uso», o un «valor en cambio?» Es imposible contestar categóricamente; porque si entiendo por valor en uso el poder de servirme o de ser *útil* para mí también, el valor en *cambio* es valor en *uso*, supuesto que mediante él es útil para mí la cosa.

4. No sólo en este punto, sino también en otros interesantes para la ciencia, la inexactitud del lenguaje cientí-

fico ha creado en nuestra ciencia dificultades que en realidad no existen. Esto sucede, por ejemplo, por lo que afecta a la refutación del axioma, base en cierto sentido del socialismo moderno, en donde se afirma la ilegitimidad del hecho económico, expresado en el esquema siguiente:

S (suma de dinero, *precio*).— P (Producto).— S_1 (*sobreprecio, ganancia*), que se verifica en el comercio y en «la producción capitalística».

KARL MARX (1) sostiene que es, por el contrario, perfectamente explicable y legítima la variante de dicho esquema.

P (producto).— S (suma de dinero, *precio*).— P_1 (*otro producto*); en tanto que P y P_1 , productos diversos, tienen un *valor en cambio* igual y común con S , y, sin embargo, *su valor en uso* es diverso. El hecho económico expresado en el esquema anterior, significativo de la existencia del sobreprecio que obtiene el revendedor en el comercio; en otros términos, la función propia del *capital*—«dinero produce dinero»—no podrá, según dicho escritor, explicarse sino admitiendo un sobrebeneficio en favor del revendedor y del capitalista, que se entromete *parasitariamente* en los cambios, toda vez que no se puede tampoco hablar de una diferencia en el mismo *valor en uso* que pueda abonar el resultado S_1 en vez de S ; porque el dinero no tiene *per se* *valor en uso*, y los *valores en cambio* de S y de P son *iguales* desde el momento en que en el cambio el uno equivale al otro. De donde se concluye que P debe ser cambiado nuevamente por S , o sea por una suma de dinero igual («precio»), y no, como sucede

(1) CARL. MARX, *El capital*. Crítica de la Economía política, volumen I, 1.^a ed., págs. 106 y siguientes, y 2.^a, págs. 126 y siguientes.

ordinariamente en el régimen capitalista, por un sobreprecio, S_1 (1).

Pero todo esto para quien admita la división de valor en uso y «valor en cambio», división que pone juntas cosas desemejantes y considera como distintas cosas idénticas, no admite réplica. Para los que, por el contrario, se colocan en el punto de vista de la distinción entre valor «objetivo» y subjetivo, la contestación es obvia. Considerados en su valor objetivo, en relación con los particulares actos de cambio, tomados en sí, S y P son equivalentes, como lo fueron P y S , y por eso el uno fue dado en cambio del otro; mas considerados subjetivamente y en relación con los intereses, los deseos, las necesidades de las partes, S tiene para el poseedor de P un valor mejor del de P , y a su vez P tiene para el poseedor de S un valor mayor que el de S . Si así no fuera, ni aquél hubiera dado a P para obtener S , ni éste hubiera dado a S para recibir P ; en otros términos, no se hubiera verificado el cambio: por donde se advierte la legitimidad de la demanda de una mayor suma (sobreprecio), o sea de la entrega de S en cambio de P .

De todo esto resulta que en el caso en que—como hoy alguna vez acontece—en la serie de los cambios inter venga, no dinero, sino un producto cualquiera, la consecuencia final deberá ser la misma, o sea la obtención de

(1) «Es muy bonito engañar con falsos razonamientos, pero el hecho es este: Si lo que se cambia son valores equivalentes, es imposible que resulte un *super valor*. La circulación, el cambio de los productos, no crea ningún valor... Ahora bien; como es imposible explicar la formación del *super valor* mediante la circulación tan sólo... el capital del comercio no puede derivarse más que de un injusto *sobrebeneficio*» (MARX, op. cit., página 149).

un *plus*-producto, como allí fue la obtención de un *plus* de dinero (sobreprecio), y que, para terminar, hablar de un «dinero que produce dinero,» como propiedad exclusiva del capital moneda, es ni más menos que un error.

5. Finalmente, como en el caso anterior, la distinción entre «valor en uso» y «valor en cambio» hace más difícil la refutación de los errores socialistas, y dificulta también, en determinadas ocasiones, la clara inteligencia de importantes *jurídicos*.

Mientras haya normas de Derecho, la distinción entre valor común y valor especial, entre el *verum rei pretium*, la *vera rei aestimatio*, de una parte, y la *utilitas*, la *aestimatio ejus quod interest*, de otra, tendrá siempre en el derecho de obligaciones grande importancia. Ahora, si tratamos de clasificar esto con arreglo a la repetida división de «valor en uso» y «valor en cambio», nos encontraremos en la imposibilidad de hacerlo. Podrá, acaso, parecer que el valor común debe identificarse perfectamente con el segundo; pero entonces, ¿qué será aquel valor especial que entra en acción cuando, v. gr., mi fundo, por el cual ha de pasar una vía férrea, me es expropiado, o lo que es lo mismo, me veo obligado a darlo en *cambio* de un valor expresado en la cantidad X, o bien cuando se me construye a renunciar a un derecho de boscaje que me pertenece por la suma que me ha sido ofrecida? ¿No son éstos «valores en cambio?» Y si no lo son, ¿cómo se clasificarán? A estas preguntas no se puede contestar aceptando la división de «valor en uso y en cambio». El mismo A. Smith, al hacer esta distinción, se refería, como hemos notado, a hechos y relaciones completamente distintas de las que hemos señalado.

5

Los varios conceptos del valor.

§ 8.—Como hemos hecho notar, las expresiones valor «objetivo» y valor «subjetivo» no son más que denominaciones genéricas de dos grandes categorías de valores, a las que se refieren los varios conceptos del mismo. Importa que mostremos aquí cuáles y qué cosa son cada uno de ellos.

I. La definición de los conceptos subjetivos del valor es relativamente fácil.

En ella, según hemos dicho, hay que distinguir, ante todo, dos géneros: el valor subjetivo en sentido estricto, que se refiere a los intereses patrimoniales, y el valor subjetivo en sentido lato, que hace relación a los intereses, a las necesidades, a los deseos o a los fines in genere de determinada persona.

Para ser del todo exactos en la caracterización del valor subjetivo en sentido estricto, y para evitar el derivativo de patrimonio («intereses patrimoniales»), vocablo que definiremos más adelante, es preciso hablar, no de «intereses patrimoniales», sino de intereses referentes al poder económico, a la influencia económica de determinada persona.

Por lo tanto, en orden al «valor subjetivo en sentido estricto», deben distinguirse dos acepciones:

1.^a El hecho (la «circunstancia») de que una cosa tenga importancia para los intereses patrimoniales de cierta persona.

Vermögens

2.^a El *grado* de importancia que una cosa tenga para los intereses patrimoniales de cierta persona.

Nos referimos al primero cuando hablamos, por ejemplo, de que la servidumbre que ha interrumpido el ferrocarril X de las fincas *a* y *b* no tiene para el propietario Ticio *ningún valor*, y, por tanto, no le asiste derecho a indemnización; o bien que dicho hecho lo tiene, atendida la circunstancia de que produce lesión a sus intereses, y por eso le reconocemos derecho a ser indemnizado. Nos referimos al *grado* de la importancia cuando decimos que el valor que aquella servidumbre de las fincas citadas tiene para su propietario es *mayor o menor* que el que tiene para Ticio la indemnización que le ofrece la Sociedad ferroviaria, o que el paso superior o inferior, o a nivel, que se propone establecer para el servicio de los dos fundos. En estos casos se habla siempre del valor que una cosa tiene para *alguno*, para determinada persona, o sea del «valor subjetivo»; pero sólo del que hemos denominado valor subjetivo en *sentido estricto*, y que los juristas (en la mayor parte de los casos) llaman *intereses (id quod interest)*, o valor particular, relativo o extraordinario, o *patrimonial* «particular», puesto que son únicamente los intereses *patrimoniales* de determinadas personas los que están en juego, no los intereses, las necesidades, los fines *in genere*. A estos últimos aludimos cuando hablamos del «valor subjetivo» en *sentido lato*, o sea el que en el lenguaje de la ciencia del Derecho se dice «valor de *afección*». También en este miembro de la división se comprenden dos cosas:

1.^a El *hecho* («la circunstancia») de que una cosa sea a propósito para satisfacer las necesidades, los intereses, los deseos o los fines *in genere* de una persona.

2.^a El grado de tal cualidad.

Nos referimos a lo primero cuando decimos, por ejemplo: «este libro, esta piedra, este pedazo de papel, este cuadro mediano de mi amigo tiene (o no tiene) valor para mí»; y al *grado*, al pensar: «este precioso libro tiene para mí un valor menor que aquel otro», o bien: «esta pluma cara, pero inservible, tiene para mí un valor menor que aquella barata, pero en estado de prestarme servicios». Estos dos conceptos, que se refieren a valores de aprecio difícil o imposible en dinero, presentan secundaria importancia en la ciencia del Derecho (1), y la tienen grandísima en la Economía social (2), especial-

(1) Recuérdense la regla de Derecho *ea enim in obligatione consistere, quae pecunia illi praestarique possunt*. (Ley 9, § 2, *De Statutid*, XL.) Respecto del controvertido sentido de esta palabra, véase WINDSCHEID, *Pandectas*, § 251.

(2) Conviene no perder de vista que, entre los intereses a los cuales se refiere el concepto de «valor subjetivo en *sentido lato*», tienen gran importancia los *patrimoniales*. Creo conveniente poner esto de relieve, porque el *valor de afección* ha sido entendido muy diversamente en la ciencia del Derecho. UNGER, *Derecho privado austriaco* (1876), I, pág. 375: «El valor de afección consiste en la estimación que tiene para una persona determinada, no en consideración a su patrimonio, sino a sus inclinaciones (predilecciones individuales)»... GOLDSCHMIDT, *Derecho comercial*, I, pág. 579: «El así llamado valor *extraordinario* es el valor de uso concreto que una cosa tiene para una o más personas en circunstancias dadas; el valor de *afección*, por el contrario, es un valor determinado sólo (?) en atención a las inclinaciones individuales, sin relación a la utilidad económica»; y prosigue (pág. 579): «El valor de afección debe dar lugar al precio de afección, y esto no puede suceder si se prescinde de la utilidad económica.» Concuerdan con esta definición del valor de afección nuestras *leyes*, cuando, por ejemplo, prescriben la prestación del *valor de afección* en especial. Véase *Derecho universal prusiano*, I, 6, §§ 87 y 96, I, 11, § 880, y I, 20, § 196. *Código civil general austriaco*, § 1.331. Así, por ejemplo, cuando el citado § 196 del *Derecho universal prusiano* establece que «(en el caso de pérdida de la cosa dada en prenda) reci-

mente el segundo de los dos, al cual se atiende particularmente cuando, según la antigua distinción, se habla de «valor en uso».

»birá su dueño únicamente el precio que se le hubiera atribuido »en la póliza de recibo, y sólo en el caso en que el acreedor hubiera causado deliberadamente la pérdida de la cosa podrá »aquél exigir el valor especial de afección», no se refiere seguramente a la influencia que en dicha estimación pueda tener la «utilidad económica». Al combatir, últimamente, el valor de afección, se ha ido demasiado lejos. Véase UNGER, *Derecho privado austriaco*, pág. 377, que dice: «El valor de afección contiene... una contradicción.» FOERSTER, *Derecho privado prusiano*, pág. 113: «Se ha notado con razón que este concepto es »ilógico.» Sin hablar de la gran importancia que, según se ha dicho en el texto, tiene tal teoría en la Economía social, ocurre considerar el seguro de los transportes de cosas que, como ciertos manuscritos, trabajos estadísticos, etc., no tienen ni un valor patrimonial común, ni un valor patrimonial extraordinario, pero cuya pérdida sería para el propietario de un valor inestimable bajo el único criterio del daño patrimonial. ¿No podría el propietario, en previsión de esta eventualidad de pérdida, apreciar su interés de afección y asegurarse una indemnización proporcionada a este interés? ¿No se ve mucho de esto en los seguros contra incendios de cosas de mérito artístico raro, inestimables en su valor ordinario y extraordinario? (Véase § 1.º, capítulo II, de la ley prusiana de 8 de Mayo de 1837 sobre los seguros contra incendios). ¿Y no se funda también sobre el valor de afección aquella costumbre inglesa según la cual, en la determinación de la indemnización en la expropiación por causa de utilidad pública, se concede regularmente un aumento de un 50 o más por 100 sobre el «precio mercantil», porque los «fondos expropiados» han de ser estimados, no sólo como fuentes de ingreso, sino como cosas en las que se complace el propietario, y que sirven para el goce y el recreo? (GRUENHUT, *De la expropiación por causa de utilidad pública*) (1873, pág., 119.) Hoy se establecen penas pecuniarias (multas) en los casos en que la indemnización no puede evaluarse en una cantidad de dinero. (Véanse acerca de esto, cuando se trata con relación a los derechos de autor, de privilegio, de marcas de fábrica, etc., las leyes

En justa proporción a dicho concepto, se determinan los de «ingresos», «provecho», «patrimonio», «bienestar», como también sirve para caracterizar los de producción, cambios, adquisiciones y casi todos los actos y relaciones de comercio. Es, además, como ya hemos visto, un factor importante en la formación del precio, y, por lo tanto, del salario, del interés, de la renta, etc. Se puede decir también que, por pequeña que sea su importancia jurídica, es el verdadero eje alrededor del cual gira toda nuestra vida económica.

Pero antes de cerrar definitivamente las declaraciones, en cuanto al concepto del valor objetivo, conviene tocar brevemente un punto: la cuestión de si las *cosas mismas* respecto de las cuales se verifica el hecho de ser aptas para la satisfacción de los deseos, las necesidades, etc., de ciertas personas, deben llamarse *valores*.

La objeción de que dichas cosas son *bienes*, y, por lo tanto, que es superflua la expresión de *valores*, no tiene realidad. Solemos llamar *bienes*, no a *todas* las cosas que tienen valor, según el sentido que damos aquí a la palabra, sino únicamente a las materiales, a ciertas cosas que son susceptibles de cambio, a ciertos derechos; y por eso no empleamos la expresión de bienes para designar «el aire, el agua, los fenómenos y hechos relativos al clima», etcétera. Aparte de esto, no es lo mismo decir, por ejemplo, que un patrimonio consta de *bienes*, o que se compone de *valores*. En este último caso expresamos las condiciones de *cantidad* y de *altura* de los diferentes factores que la componen, caracterizamos el patrimonio en su plenitud

de 11 de Junio de 1870, § 18; de 25 de Julio de 1877, § 36; de 30 de Noviembre de 1874, § 15; Código penal del Imperio germánico, §§ 188, y 231.)

de un modo más completo. Por otro lado, precisamente en la esfera sobre la cual discurremos, necesitamos, por motivos que a nadie se ocultarán, ponernos en guardia contra las especializaciones demasiado exageradas del concepto.

II.—§ 9. El valor en sentido *objetivo* indica:

1.º El *hecho* (la circunstancia) de que una cosa es a propósito para satisfacer a determinados «intereses, deseos, necesidades», etc., considerados *en sí*.

2.º El *grado* de tal susceptibilidad.

3.º La misma cosa que tiene tal aptitud.

En tanto que es propio de los conceptos del valor, *subjetivamente* considerados, el referirse a *determinadas personas* y a sus intereses patrimoniales (valor subjetivo en *sentido estricto*) o a sus intereses, deseos, fines *in genere* (valor subjetivo en *sentido lato*), los conceptos que se comprenden en la expresión de *valor objetivo* hacen relación a determinados intereses, deseos, necesidades o fines considerados en sí, o sea sin *referencia a determinadas personas*. Allí se hablaba sólo del valor que una cosa tiene para Cayo, Ticio, Sempronio; *aquí*, está *excluida* la relación a una persona dada. Una cosa es decir que «este libro, este pedazo de papel, esta porción de leña» *no tiene para mí* ningún valor, y otra manifestar que «este libro, esta hoja de papel, esta porción de madera» *no tiene ningún valor*. Mientras en el primer caso afirmo que dichos objetos no pueden responder a los intereses, deseos, necesidades y fines de determinada persona, en el segundo, aseguro que tales cosas no son *en general* a propósito para satisfacer a *un fin*, y por consiguiente a uno de los fines que yo particularmente considero; por ejemplo, el de adquirir con una cosa otra mediante compra, cambio, etc.; de nutrir, de calentar, de animar la germinación, etc. Lo mismo puede decirse cuando se oye hablar,

no de ser una cosa susceptible de responder a un deseo, a una necesidad, a un fin determinado, considerado *in se*, sino del *grado* en que puede responder a *tal* necesidad, deseo, etc. El libro *a* o la porción de leña *e*, pueden tener para mí, para Cayo, para Ticio, etc., *subjetivamente*, un valor mayor del que tienen el libro *b* o la cantidad de leña *x*; pero *en sí objetivamente* el libro *b* puede tener para el fin del cambio, por ejemplo, un valor mayor que el que posea para el mismo destino el libro *c*; la porción de leña *e* puede tener, por ejemplo, para el fin de la calefacción o para el del cambio, un valor mayor del que para los mismos fines tenga la porción *a*. A este fenómeno procede referir el otro antes notado, o sea el de que dos objetos suelen poseer al mismo tiempo un valor (objetivo) *igual* y un valor (subjetivo) *desigual*.

Como son variadísimos los fines, los intereses, los deseos, etc., a los cuales se refiere el valor objetivo, caben numerosas clasificaciones de él; pero todas ellas pueden, en realidad, reducirse a dos miembros de la mayor importancia que se encuentran en relación directa con el estado patrimonial, o sea con el «poder económico» del sujeto, y tienen entre sí especial afinidad; de donde procede que en las obras de Derecho se los presente como constituyentes del *valor común*. Son aquéllos el valor (objetivo) *adquisitivo, o de cambio*, y el valor (objetivo), *reditual, o de utilidad*.

§ 10.—Uno y otro influyen poderosamente en las *tasaciones de bosques y tierras de labor*, en la determinación de la seguridad del mutuo hipotecario, en el cálculo de la «renta» de una economía, en la fijación del *justo precio* de mercancías o productos que han de comprarse o venderse, etc., en las *particiones entre coherederos y copropietarios*, en el señalamiento de la indemnización

debida por daños en los que haya intervenido dolo o culpa, en las expropiaciones (1), en las redenciones de censos, en las divisiones de bienes conmutativos, etc., y deben sustituirse mutuamente, porque es imposible la determinación particular de cada uno. Así, por ejemplo, la apreciación del valor «reditual» de todas aquellas cosas de que se puede disfrutar sólo por uso *directo*, y que no son objeto por esto de locación o arrendamiento, es, como fácilmente se comprende, imposible, y al mismo tiempo la determinación del valor *adquisitivo* o en *renta* de un fundo, v. gr., de un terreno dedicado a bosque cubierto de plantas jóvenes, es también imposible, por cuanto el precio venal de las fincas vecinas que se presentaran en condiciones semejantes de plantación, fecundidad del suelo, edad, etc., tampoco se puede fijar, y sin esta base no se puede determinar qué cosa se haya de dar en cambio del tal fundo. Mas en los casos en que pueda llegarse a una determinación, es difícil decidir cuál sea el *verdadero* «valor común en *dinero*» o «pecuniario,» o sea señalar a cuál de las dos formas de valor se deba dar preferencia, por ejemplo, en el cálculo de «rentabilidad» de una economía, de fijación de la indemnización por daños ocasionados, de cuotas hereditarias, etc.

(1) La importancia de este valor *reditual*, especialmente en las expropiaciones, ha sido descuidada generalmente en la teoría. MEYER (*El derecho sobre las expropiaciones*, 1868, pág. 271); ROESSLER (*Derecho administrativo germánico*, I, 1, 1872, página, 470); GRUENHUT (*De la expropiación por causa de utilidad pública*, 1873, pág. 100); ROLAND (*El derecho alemán sobre las expropiaciones*, 1875, pág. 65); PRAZAK (*El derecho austriaco sobre las expropiaciones*, 1877, páginas 150 y siguientes). *Comentarios a la ley prusiana de 11 de Junio de 1874*, de DALKE, BEHR, LANGERHANS, B. COTTA (*Ciencia forestal*, 1872, págs. 321 y siguientes), etc.

Como nos interesa tratar esta cuestión tan sólo para la mejor inteligencia de la acepción *patrimonio*, notaremos que la valoración, tomando por base la *renta* o *rédito* en general, debe considerarse como la más segura, esto es, como la que mejor garantiza la *duración* de la estimación; por el contrario, la valoración según el valor *adquisitivo* debe considerarse como la que más en cuenta tiene las condiciones concretas. Sin embargo, es conveniente dar la preferencia al valor *reditual*, por ejemplo, en el mutuo y en las particiones de bienes hereditarios que comprenden cosas que se prevé han de permanecer en poder de los herederos a quien se adjudiquen, y, por motivos análogos, en las divisiones de bienes comunes, en las redenciones de censos, en la determinación de cuotas de la contribución territorial (1); mientras que deberá preferirse el aprecio según el «valor *adquisitivo*» o en *venta* («valor *venal*»), singularmente para aquellos objetos que se cree han de tener rápida circulación, y, sobre todo, para los valores comerciales: y por lo que respecta a la agricultura, en la estimación de los ganados y los granos, como también en las tasas de sucesión y en las transmisiones de la propiedad a título gratuito. En muchos casos, para asegurar al expropiado, al que ha sufrido perjuicios, etc., una indemnización lo más *completa* posible, podrá ser conveniente dejarle la elección entre el uno y el otro sistema.

(1) Véase, por ejemplo, la *Ordenanza prusiana sobre la división de bienes comunes*, de 7 de Junio de 1821, en su párrafo 88: «La redención tendrá lugar sobre la base de la utilidad y de la renta que la cosa pueda dar a cualquier poseedor.» Párrafo 70: «Todo comunista será indemnizado, no sólo en razón del valor determinado con arreglo al párrafo 88, sino atendiendo a la mayor distancia,» etc.

§ 11.—Viniendo ahora a considerar separadamente cada uno de los dos miembros de la división adoptada del valor, diremos que

A) El «valor *reditual*» (*ERTRAGSWERTH*), según cuanto hemos dicho, expresa:

1.º El *hecho* (la circunstancia) de ser una cosa susceptible de satisfacer los intereses, los deseos, o el fin de conseguir una renta o beneficio; y

2.º El *grado* en el cual la cosa tiene tal aptitud. En correspondencia, después, con las significaciones análogas del valor «adquisitivo,» por valor «reditual,» se entiende también.

3.º La *cosa misma* que tiene aquella disposición (en este sentido decimos: el capital empleado en tal empresa consta de los «valores redituales», o de los valores que dan un «rédito», o de los «valores pecuniarios» siguientes)...

4.º El *equivalente* relativo, o para expresarnos con más exactitud, la cantidad de dinero que es a propósito para asegurar al poseedor el mismo «poder económico» que le proporcionaba el objeto dado o «valor reditual» (en este sentido decimos: «el valor reditual de este bosque es de 20.000 pesetas, y de éste participan Cayo, Ticio y Sempronio»). En este ejemplo, mientras de un lado la justa regulación del valor requiere, naturalmente, una exacta determinación de la *razón de interés*, sobre cuya base deben ser capitalizados los relativos réditos, determinación que es, sobre todo en el cálculo del valor de los bosques, bastante difícil; de otra, en la valoración de esta misma clase de fincas hay que tener en cuenta otra circunstancia: la de que durante muchos años no den renta alguna; ésta crece rápidamente durante algunos otros, y después decrece en otra serie de ellos. Por eso en casos de esta índole convendrá, siguiendo las reglas de la teoría

de la fijación de los valores, distinguir en el *reditual* en *lato sentido*:

(a) El valor *reditual* en *sentido estricto* (el «valor en renta,» y, por consiguiente, el «valor en renta capitalizada», o el «valor de capitalización».)

(b) El valor de *expectativa* o de *esperanza*.

Respecto del *primero*, como se parte del supuesto de que los rendimientos se mantengan casi iguales, la estimación se hará con independencia de la circunstancia de tiempo, según el cálculo del interés *simple*; y en cuanto al *segundo*, se atiende a las condiciones de una época dada, y en su consecuencia, a las variaciones que se producen en la renta, y se procede con arreglo al cálculo del interés compuesto (1).

(B) El valor *adquisitivo* (KAUFwerth) o «valor objetivo de cambio,» indica:

1.º El *hecho* (la circunstancia) de que una cosa es apta para ser cambiada por otra, o mejor para procurar otras por medio del cambio; que tiene un *poder adquisitivo* (*purchasing power*), en cuyo sentido decimos, por ejemplo: esta piedra, esta concha «tiene valor» (2), o bien

(1) Véase PRESLER, ALBER, HEYER Y HELFERICH. Según HEYER (*Del valor de los bosques*, pág. 57), «el valor de expectativa de un fundo dedicado a bosque de m años, es igual a la suma de los valores calculados a interés compuesto del año m , de todos los productos futuros, deducidos los valores igualmente calculados a interés compuesto del año m , de todos los gastos de producción».

(2) Naturalmente que lo que queremos expresar aquí es un concepto de valor distinto del que se comprende en la locución en parte semejante usada en el número 1.º Una carta, por ejemplo, puede, en el sentido indicado antes (subjetivamente), tener para mí un gran valor, y al mismo tiempo en el que la empleamos aquí no tener valor alguno, en cuanto no sea susceptible de cambiarse por otra cosa. Es notable lo que acerca de esto dice

tiene «valor *pecuniario*», o no tiene «valor *pecuniario*,» etcétera, según que sostenemos que mediante ella se *pueda* o *no se pueda*, por medio del cambio, obtener otra.

2.º El *grado* de la aptitud de esta cosa, para cumplir el fin del cambio o de la adquisición o, lo que es lo mismo, la medida en que está una persona de disponer de aquélla para obtener en cambio otra (el grado de su poder adquisitivo, *purchasing power*). En este sentido hablamos al decir que «el valor» (en *dinero*) de la casa *a* es mayor que el de la *b*, que el *valor* de la *a* ha aumentado o disminuído, que el valor del *viñedo* de tal región ha bajado en los últimos años.

3.º *Las cosas mismas* que tienen un valor *adquisitivo* o de *cambio*, y entonces decimos; por ejemplo, que del patrimonio de Ticio forman parte los «valores» *a*, *b* y *c*; que un incendio ha destruído, en el patrimonio de Cayo, los valores *d*, *e*, *f*.

4.º El relativo *equivalente* a aquella *cantidad de dinero* que en el cambio se obtiene o se puede obtener por la dación de una cosa, y que asegura al poseedor el mismo «poder económico» que la cosa le proporcionaría. En este sentido, manifestamos que Ticio tiene su finca gravada de deudas por dos tercios (se entiende, de su valor); que un octavo del valor del fundo *h* fue judicialmente depositado por el menor de edad Cayo; y en las letras de cambio decimos «valor» (*recibido*).

GOLDSCHMIDT (ob. cit., vol. I, pág. 402, notas): «Las proposiciones: el fundo *A* tiene un valor, el *B* ha aumentado o disminuído de precio, o son incompletas, o si no pueden ser completadas, no tienen sentido».

6

El precio.

§ 12.—Los conceptos que se comprenden bajo la expresión *precio*, tienen su conexión con los que hemos caracterizado como conceptos objetivos del valor, y principalmente con los del valor *relativo al cambio*; pero se distinguen de ellos en que el precio se funda, como hemos notado, sobre una *fijación* o determinación unilateral o bilateral, mientras que el «valor» procede naturalmente de *estimaciones* (apreciaciones) y de *juicios*. De acuerdo con esto preguntamos, v. gr., cuál sea el *valor*, no cuál sea el *precio* de las importaciones y de las exportaciones de un país; cuál sea el *valor*, y no cuál sea el *precio* de una cosa que hayamos destruído y de cuya pérdida debemos resarcir al propietario; cuál sea el *valor*, no cuál sea el *precio* de *fundos* que en el momento no sean objeto de *comercio*, pero que es preciso expropiar. Por el contrario, preguntamos, por ejemplo, cuáles sean los *precios*, y no cuáles sean los *valores* de tales o cuales artículos en este mercado y en un día dado; cuáles sean los *precios*, y no cuáles sean los *valores* que tal comerciante ha establecido para *sus mercancías*; cuál sea el *precio* realmente pagado o pedido por *fincas* que puedan servir de punto de referencia para la *estimación* del valor de una finca que ha de ser expropiada.

Poco exacta era la definición que del *precio* se daba en tiempos atrás, según la cual, el *precio* de una cosa sería «su valor expresado en *dinero*», pues que aun cuando es

verdad que tanto el *precio* como el *valor* se expresan regularmente en *dinero*, también puede venir representado en centeno, en trigo o en cualquier otro producto corriente.

Igualmente es un error decir también, como se ha dicho, que «el valor expresa solamente la posibilidad genérica» de conseguir con una cosa algo equivalente, y «el precio expresa la realidad en especie» de tal consecución (1), porque en la mayor parte de los casos, en el *valor* como en el *precio*, se trata de «una realidad especial», como sucede, por ejemplo, en el *valor* de las importaciones y exportaciones, en la estimación del *valor* de cosas *patrimoniales* que han sufrido perjuicios o deben expropiarse, que se refieren a una realidad especial, como en el *precio* de los artículos del comercio o de los inmuebles vendidos, etc.

Finalmente, es también un error identificar, como se ha hecho, el precio con el *pretium*. El vocablo *pretium* se emplea en el Derecho común más bien para expresar el *valor*. Además, *pretium*, según el Derecho romano y el común, es algo particular de la *compraventa*. Asimismo, en el lenguaje usual y en el científico, empleamos la palabra *precio* en el cambio en *materia* (*permuta*), en el de *servicios* por cosas o por otros servicios, y distinguimos, por ejemplo, el precio de los productos, el precio de las locaciones, de los arriendos, el «precio del trabajo,» etc.

(1) De este modo pensaba HERMANN; véase también GOLDSCHMIDT, ob. cit., I (1875), pág. 403: «El valor en *cambio* es el grado de utilidad generalmente reconocido de una cosa cambiante. . . » Su aptitud, universalmente reconocida, para ser cambiada por otros bienes. El valor en cambio expresado en la correspondiente cantidad de otra cosa (equivalente de cambio), y este mismo equivalente de cambio, dicese *precio*.»

Substancialmente, con la palabra *precio* se expresa:

1.º El *hecho* (la circunstancia) de que por determinación unilateral o bilateral se adquiere o debe adquirirse por un objeto dado otras cosas, y en este sentido, el Código de Comercio alemán dispone en el art. 612 que «el valor que ha de entregarse en los casos en que proceda el resarcimiento de daños, se determinará por el precio mercantil que los bienes de la misma especie tengan en el lugar en donde la obligación deba ser cumplida; y a falta de precio mercantil, se fijará por peritos.»

2.º El *grado*, en el cual, según unilateral o bilateral determinación, ciertas cosas se tienen o deben tener en cambio de un objeto dado, y también el poder *de cambio* o adquisitivo (*purchasing power*) que se afirma en dicha determinación. En este sentido empleamos el término indicado cuando decimos que el precio de las cosas de la unidad *a* en los últimos años ha subido o bajado, lo que es igual que manifestar que, según las ofertas y los contratos celebrados, la susceptibilidad de aquellas fincas de obtener en cambio otras cosas (su «poder de cambio») ha aumentado o disminuído.

Por último, por *precio* se entiende:

3.º La *misma cosa* que, con arreglo a unilateral o bilateral determinación, se obtiene o debe obtener en cambio de un objeto dado. De este modo la comprendemos al decir: se ha hecho depósito judicial del precio recibido por la venta de tales mercancías.

7

Patrimonio (facultades, Vermögen), patrimonio social, economía, economía social.

§ 13.—El PATRIMONIO (substancia, facultades, *Vermögen*), considerado en relación con los particulares objetos que le componen, es:

1.º La suma de los bienes de que cada cual puede *de hecho* disponer para la satisfacción de su interés.

2.º La suma de «los bienes de valor estimable en *dinero*», de los que puede uno en *Derecho* disponer para la satisfacción de sus intereses: en otros términos, la cantidad de «los valores estimables en *dinero*» *pertenecientes a una persona*.

Este *segundo* concepto, que, como fácilmente se comprende, se distingue del *primero* en un doble aspecto, es el preferido en la *ciencia del Derecho*, en la que se acepta otra especial definición, de que nos ocuparemos brevemente. El «patrimonio», entendido en este segundo concepto, fue expresado por los jurisconsultos *romanos* con los términos *patrimonium*, *res* o *bona*, y también con los de *jura*, *omnia jura*, *omne jus*, etc. (1). Siguiendo a los juris-

(1) Véase, por ejemplo, la ley 23 D. *De acqu. possid.* (XL, 2): «adita haereditate omnia jura ad nos transeunt.» Otras citas en BIRKMEYER, *Del «patrimonio» en el sentido jurídico*, 1879, páginas 150 y siguientes, págs. 290 y sigs. Véase también PERNICE, *Labeon (Derecho privado romano)*, vol I (1853), págs. 310 y sigs.

consultos romanos, la mayor parte de los modernos caracterizan el patrimonio *exclusivamente* como la suma de los *derechos* pertenecientes a una persona respecto de sus *derechos patrimoniales* (1); concepto que también puede aprobarse desde varios puntos de vista. Verdaderamente, si se comprenden en el patrimonio, como puede y debe hacerse, por ejemplo, los «derechos de crédito» (créditos) o los derechos sobre las cosas de otros, más apropiado a esta forma de expresión parece considerar como constituyentes del patrimonio de una persona los «derechos de propiedad» (más breve, la «propiedad») que se refieren a libros, casas, jardines, y no los libros, las casas y los jardines, etcétera, mismos.

Sin embargo; se ocurren graves dificultades contra esta manera de concebir el «patrimonio».

En efecto, según este modo de expresarse (el patrimonio es la suma de los *derechos*, etc.), no podremos hablar de *cosas* que nos pertenezcan, sino siempre sólo de *derechos* sobre cosas, y, por tanto, el «patrimonio social» no consistirá en *cosas*, sino únicamente en *derechos*; pero se comprende que esto repugna al uso común recibido, y debemos fijarlo en nuestra mente, puesto que en tal sentido, ¿deberemos decir que damnificar un *patrimonio* es damnificar derechos? ¿Que tener cuidado del propio *patrimonio* no es otra cosa que cuidar de *derechos*? ¿Que dilapidar el *patrimonio* no sea sino dilapidar *derechos*? Eviden-

(1) Así piensan escritores como WINDSCHEID, *Pandectas*, § 42: «Los derechos patrimoniales pertenecientes a una persona constituyen su patrimonio.» Véase también PUCHTA, *Curso de Instituciones*, vol. II, § 193: «El patrimonio puede definirse: la suma de los derechos de una persona que tienen un valor real, o sea valuable en dinero». Véase UNGER, *Derecho privado austriaco*, volumen I, págs. 381 y sigs.

temente no. El sentido de la palabra patrimonio se extiende a los *derechos*, pero antes a los objetos de los relativos derechos de propiedad, esto es, las *cosas* mismas.

Lo que realmente tiene importancia para nuestra ciencia son las dos significaciones atribuídas más arriba a la palabra «patrimonio»; la *primera* (aquella según la cual el patrimonio es la suma de los *bienes* de que cada uno puede *de hecho* disponer para la satisfacción de sus *intereses*), en cuanto que del «patrimonio» así considerado dependen, por ejemplo, la fuerza con que el individuo puede combatir en la lucha de los precios y del salario, por su bienestar, por su crédito, etc. La cuestión respecto de la naturaleza de las relaciones de *Derecho* no tiene, en casos de esta naturaleza, más que importancia secundaria. El *segundo* (aquel conforme al cual el patrimonio es la suma de los *bienes* de valor *pecuniario*, de que cada uno puede en *Derecho* disponer para la satisfacción de sus intereses), en cuanto que sobre el «patrimonio» así considerado se funda el concepto de *riqueza* en una de las varias significaciones de este vocablo, y además tiene grandísima importancia, por ejemplo, en la ordenación del *impuesto sobre los bienes* (o patrimonial) de la tasa, de las sucesiones, etc.

Estas dos acepciones del «patrimonio» no son, como ya apuntamos, las únicas que pueden interesarnos. Además de ellas, hay *otro* concepto del «patrimonio», según el cual se presenta como una *unidad*. Véanse algunos ejemplos. En la práctica, como en las ciencias, hablamos del patrimonio, hecha *deducción de las deudas* (*deducto ære alieno*.) ¿De dónde se han de deducir estas deudas? ¿De los *varios bienes*, o de los *varios derechos* que forman las sumas de que hemos hablado? No. La deducción se ha de hacer de una *unidad* de estas cosas, que se muestra en

el *valor* de ellas, y de este *valor* rebajamos las deudas, o mejor, el *valor* de las deudas. Igualmente decimos que Ticio tiene un patrimonio de tantos millares de pesetas, o bien, que de un patrimonio heredado por él, debe dar una parte a otros; que paga un *tanto por mil* de su patrimonio a título de impuesto; que tiene un patrimonio tres veces mayor que el de Cayo; que en un negocio mal conducido perdió la cuarta parte de su patrimonio; que en una especulación afortunada lo ha doblado, etc. En todos estos casos es evidente que el «patrimonio» es algo *más* que una suma de «bienes,» de «derechos,» etc.; se toma como un *valor-unidad*, o sea—para decirlo más claro—como el *valor*, o como el *valor común*, o como el *valor común en dinero* (*valor adquisitivo, reidual*) de *una suma de bienes*. ut reidual? en renta.

Con este modo de considerar el «patrimonio» se armonizan las acepciones de la ciencia del Derecho. Ya los jurisconsultos romanos tomaban el «patrimonio,» no sólo como un conjunto de *res* o de *bona*, de *jure*, etc., sino en la sucesión universal, por causa de muerte, como un *valor unidad*, como *patrimonium*, o sea *pecunia* en este sentido de la palabra («*pecuniae nomine non solum numerata pecunia, sed omnes res, tam soli quam mobiles et tam corpora quam jura continentur*—«*etiam veteres pecuniae nomine appellatione, omnes res significari definiunt*»). En este sentido se contraponen *res* o *partes* del patrimonio a la *estimatio* del patrimonio mismo: («*respondit hæredis esse electionem, utrum rerum an aestimationis usufructum præstare vellet* (1)—*cum bonorum parte legata du-*

(1) SCAEVOLA, L. 32, §. 8, D. *De usufr. leg.* (XXXIII, 2): «*Usufructum tertiae partis bonorum suorum uni ex hæredibus legaverat: quæsitum est an pecuniae, quæ ex rebus divisis secun-*

»bium sit utrum *rerum partes* an aestimatio debeat» (1). Sólo en este sentido los jurisconsultos romanos hablaban, por ejemplo, de una «división del *patrimonium* en cuotas, del legado de una porción *bonorum*, de una detracción de deudas del patrimonio («*bona intelliguntur cujusque quae deducto aere alieno supersunt*»). Y también se armonizan las acepciones que le atribuyen los escritores modernos, por ejemplo, SAVIGNY (2), que opina que «esto únicamente puede tomarse en concepto *cuantitativo* del patrimonio, valiéndose del valor;» de GOLDSCHMIDT (3), según el cual, «la suma de bienes de una persona, un patrimonio, es susceptible de ser como un mero valor;» de BRINZ (4), que cree «que el *patrimonio* es la suma de valores».

El patrimonio, como *unidad*, es para nosotros:

1.º El valor de la suma de los bienes de que cada uno puede disponer *in facto* en interés propio.

2.º El valor de la suma de los *bienes de valor pecuniario* (bienes *valuables en dinero*) de que una persona puede disponer en *Derecho*, en interés propio.

»dum aestimationem effecta est, tertia praestanda sit?» Respondit, etcétera.

(1) POMONIUS, L. 26, § 2 D. *De leg. 1*: «Cum, *bonorum parte legata*, dubium sit, utrum *rerum partes*, an *aestimatio* debeat. Sabinus quidem et Casius *aestimationem*, Proculus et Nerva, *rerum partes* esse legatas existimaverunt. Sed oportet haeredi succurri, ut ipse legat sive *rerum partes* sive *aestimationem* dare maluerit. In his tamen rebus *partem* dare haeres conceditur, quae sine damno dividi possunt, sin autem vel naturaliter *indivisae* sunt, vel sine damno divisio aerum fieri non potest *aestimatio* ad haeredi omnimodo *praestanda est*.» Véase BIRKMEYER, *El patrimonio en el sentido jurídico*, pág. 301 y sigs.

(2) SAVIGNY, *Sistema*, I. pág. 376.—UNGER, *Derecho privado prusiano*, I. pág. 280.

(3) GOLDSCHMIDT, *Derecho mercantil*, pág. 577.

(4) BRINZ, *op. cit.*, pág. 445.

Por último, también el «patrimonio» puede ser considerado como el valor de la suma de *bienes* de valor *pecuniario* (*bienes valubles en dinero*) pertenecientes a cierta persona, deducido el valor de sus deudas.

§ 14.—Menor es el número de las acepciones de la expresión PATRIMONIO SOCIAL (VOLKSVERMÖGEN). Por de pronto, como veremos dentro de poco, no puede hablarse de un *valor unidad*, ni de una deducción de deudas, por consiguiente, de los *patrimonios colectivos*, como el «comunal», el «provincial», el «social», etc. El *patrimonio social* será únicamente:

1.º La suma de los *bienes* de que pueden *de hecho* disponer en interés propio los pertenecientes al Estado (ciudadanos, nacionales, etc).

2.º La suma de los *bienes* de valor *pecuniario* (*bienes valubles en dinero*) de que pueden en *derecho* disponer en interés propio los pertenecientes al Estado (ciudadanos y nacionales), entendiéndose por tales, no sólo las personas «físicas», sino también «las jurídicas», como, por ejemplo, los Ayuntamientos, otras corporaciones, las fundaciones (Obras pías), el Estado mismo. En un sentido *más lato*, patrimonio será, en fin:

3.º La suma de *bienes* de que pueden disponer en interés propio los pertenecientes al Estado, comprendidos los *bienes públicos* del país, que no son «propiedad» (*bienes patrimoniales*) del Estado o de los Municipios, sino que están *extra commercium*.

Hemos dicho que el «patrimonio social» no puede, como el individual, concebirse como una *unidad*, y especialmente como un *valor-unidad*, ni menos, sobre esta base, establecer comparaciones numéricas entre el patrimonio social de un país y el de otro, o bien entre el patrimonio social *actual* y el *pasado* de la misma nación,

A primera vista parece posible el parangón. En efecto, podría alguno pensar que, para realizarlo, se comenzara por *evaluar en dinero* el patrimonio de todas las personas individuales físicas y jurídicas, como se procede, por ejemplo, al instituir un impuesto general sobre los bienes (*impuesto patrimonial*), y después *adicionar* todos los valores en dinero así obtenidos. La mayor dificultad consistiría en la estimación de ciertas cosas públicas que no están en el patrimonio de nadie (*res extra commercium*); pero esta dificultad podría vencerse con un cálculo apropiado del valor *reditual* o del valor de *costo* de aquellas cosas: de modo que con racionales procedimientos de justiprecio, y valiéndose de un buen material estadístico, llegaríamos a una determinación aproximada del patrimonio social de un país.

Mas es preciso tener en cuenta que a esta opinión se puede argüir, en primer término, que dicha dificultad es bajo un aspecto insuperable, porque es imposible determinar el valor *en cambio* que, v. gr., tienen los caminos, los rios, las riberas del mar, los puertos, etc. En segundo término, y especialmente, debemos notar que, si lográramos expresar aproximadamente en *dinero* el valor que el patrimonio individual puede tener en el *cambio* o en consideración a su renta, no debemos de ningún modo llegar a creer que, con una simple *adición* de los valores *en dinero* así obtenidos, alcancemos a conocer lo que se podrá recibir en cambio del *conjunto* de aquellos patrimonios, ni, por lo tanto, a determinar su valor *reditual*, capitalizado, o a obtener el valor *común*, o el valor común *en dinero*, de todo el patrimonio social, puesto que, según hemos visto, existen muchas cosas respecto de las que no se puede hablar de «renta», y es preciso atenerse a las relativas formas del valor *adquisitivo*.

Pero como cada cosa y también cada cantidad de dinero no tienen su valor en *cambio*, sino en relación al que se *verifique en un momento y en un sitio dado*, lo que está fuera de estos límites, lo que pertenece a tiempos y lugares distintos, *no tiene en un momento ni en un sitio determinado valor adquisitivo o de cambio*, atendido a que se excluye aquí la posibilidad de un cambio simple. Por eso no podremos considerar como cantidades *adicionables* «los valores adquisitivos» que hubiéramos obtenido para las fincas del distrito de Neidenburgo con los de los fundos del de Colonia. Fuera de esto, conviene tener en consideración que el valor «adquisitivo» de los bienes depende siempre, y en sumo grado, de las cantidades en que son aportados al mercado, y por esta razón también la suma que resulte de la *adición* de los valores estimados de las diferentes partes del patrimonio social, *no representaría en modo alguno el valor que con este patrimonio social, considerado como un todo, se podría adquirir en cambio.*

Agrégase a todo esto las dificultades que se derivan de la participación de personas físicas en el patrimonio de personas jurídicas, y las que nacen de las relaciones de *débitos y créditos* entre las varias personas de una y otra clase. Creer que estas dificultades pueden ser superadas, en cuanto a las primeras, computando *una vez sola*, para evitar las duplicaciones de estado, dicha participación, y respecto de las segundas no teniendo en cuenta—*compensando o suprimiendo alternativamente*—las deudas y *los créditos* entre los nacionales, y adicionando en la liquidación del patrimonio social los créditos que los nacionales tienen respecto de los extranjeros, restando los que éstos tienen contra aquéllos, sería demostrar cuán superficialmente se toman estas cosas. Esto se comprueba advirtiendo que el valor del patrimonio de una corpora-

ción, considerado *en sí*, no es en manera alguna igual a la suma de valores de dicha participación. Particularmente los créditos activos de los nacionales entre sí, no tienen para los acreedores y para los deudores valor *igual* de modo que en cálculos de esta naturaleza puedan compensarse recíprocamente. Los 100 kilogramos de patatas, por ejemplo, que yo, como propietario en *a* debo entregar cada año al hospital de *b*, acaso sería perjudicial para mí que se me obligara a conmutarlos por el valor en *cambio* que tuviera tal artículo en el mercado de *b*, mientras que en ello obtendría beneficio el establecimiento.

Tampoco se puede, con exactitud, *estimar* el patrimonio social en una cantidad de millones, como se ha intentado por muchos, más dados a hacer *cuentas galanas* que a profundizar las cosas (1). Mucho menos puede determinarse la *media* del bienestar de la población con cálculos de esta naturaleza, sino de un modo muy imperfecto.

§ 15.—La ECONOMÍA es:

1.º Como el patrimonio, en uno de los significados del término, la suma de bienes de que cada uno puede disponer *de hecho*. En este sentido hablamos cuando decimos que a la *economía* de Cayo o de Ticio pertenecen tales o cuales bienes, o valores, o que la cosa *a* ha salido de la *economía* de Cayo y ha entrado en la *economía* de Ticio.

Pero la *Economía* es especialmente:

2.º Una suma de *actividad* dirigida a la *conservación*, al *acrecentamiento* y al *empleo* del patrimonio de una per-

(1) De estas evaluaciones son ejemplos las que se han hecho en los Estados Unidos (1810 : 1.500, 1840 : 3.764, 1870 : 30.069 millones de dollars); de Francia (200.000 millones de francos), de Inglaterra (8.548 millones de libras esterlinas). Véase NEUMANN SPALZART (*Cuadro de la producción*, 1879), y la aguda crítica que de esto hace SCHMOLLER en la *Gaceta de Francfort*, 1875, III.

sona. Actividad que (en cuanto tiene por objeto, no el goce, sino el cumplimiento de fines útiles en sí), puede ser caracterizada de *actividad de trabajo*, y en la cual, según la división considerada hoy como muy importante, deben distinguirse dos aspectos o direcciones: uno, el más propiamente *económico* (elemento *cuantitativo*), y otro elemento *técnico*. La persona del poseedor de los bienes y la persona del sujeto económico (*der Wirthschaftende*) pueden ser distintas.

Teniendo en cuenta que la actividad pertenezca a una persona (*física o jurídica*, Estado, Iglesia, Municipio, Obra pía, Corporación, etc.), o respectivamente corresponda a sus órganos, gobernados por una *voluntad unitaria*, como hablamos de «patrimonios individuales», nos sería lícito también referirnos a *economías individuales*, esto es, a economías privadas, o del Estado, del Municipio, de fundaciones, de corporaciones, etc., distinguiéndolas de las *economías colectivas*, entendiendo por tales la suma de actividades de muchos, que tienden a la conservación, acrecentamiento y empleo de sus patrimonios; en el número de las cuales, además de las economías *universales*, «continentales», «provinciales», «comunales», debe comprenderse también la *Economía social*. En cuanto a ella, será bueno advertir que es algo más que una mera *yuxtaposición* de actividades económicas, porque tienen en ella máxima importancia *las acciones y reacciones recíprocas* entre las economías individuales, que por esto son también *Economía social*. De todo esto se deduce que la *Economía social* podría definirse: la suma de las actividades, enlazadas por acciones y reacciones recíprocas, de los habitantes de un país, dirigidas a la conservación, acrecentamiento y empleo de su patrimonio.

8

Riqueza, bienestar y bienestar social.

§ 16.—La RIQUEZA es:

1.º Un patrimonio grande respecto de los otros patrimonios y de las necesidades de su poseedor, tomando aquí la palabra patrimonio en sus dos acepciones (como suma de bienes; por consiguiente, los valores *estimables en dinero* de que una persona puede *de hecho* y de *derecho* disponer). De manera que en esta primera significación la «riqueza» tiene un doble sentido (como cuando decimos adquisición o pérdida de riqueza).

Además significa también, usada la palabra en singular:

2.º Una relación extensa y favorable entre el patrimonio de una persona y sus necesidades, en cuyo sentido decimos que Ticio ha aumentado en riqueza o subido de posición, que no conoce otro estado que el de la riqueza o el desahogo, que la riqueza le ha vuelto soberbio, etc.

§ 17.—Del concepto de BIENESTAR suele decirse que se distingue del de riqueza sólo en el *grado*, y, por tanto, la riqueza no será más que un grado mayor: «bienestar». Debe notarse, además, que el vocablo «bienestar» no significa, como el de «riqueza» en la primera de sus acepciones, un patrimonio grande, sino que, como la «riqueza» en su segunda acepción, equivale a una relación entre el patrimonio y las necesidades de la persona.

También el término «bienestar» tiene doble acepción en cuanto expresa:

1.º Lo mismo que «riqueza», una *relación* extensa y *favorable* entre el patrimonio de una persona y sus necesidades. Del «bienestar» entendido de esta manera se puede decir que es el más alto grado de riqueza: de modo que la gradación sucesiva del bienestar puede representarse en estos términos: *suficiencia, bienestar, riqueza y opulencia*.

2.º La *relación* que existe entre el patrimonio de alguno y sus necesidades, considerada en sí misma, esto es, sin atender a que dicha relación sea favorable o desfavorable. Así lo entendemos cuando manifestamos del que se halla en la estrechez que las condiciones de su «bienestar» han empeorado o mejorado, al modo como decimos que está sano el que *no* está enfermo, y también del que se encuentra enfermo decimos que ha mejorado o empeorado de «salud».

§ 18.—Por *bienestar social* se entiende el bienestar de la población de un país, y en correspondencia con la doble significación del «bienestar» en sí, tiene asimismo doble acepción, o lo que es lo mismo: primero, una *relación extensa y favorable* entre las necesidades y el patrimonio de los ciudadanos; y segundo, esta relación *in se*, sin considerar si es buena o mala. Cuando tal relación sea buena de un modo especial, se llegará a la *riqueza social*; y si particularmente se refiere a la distribución del patrimonio en la población—ya considerando la distribución en sí, ya como determinante de una relación buena entre los patrimonios y las necesidades individuales,—será propio entonces emplear la frase *bienestar social general*.

§ 19.—¿En qué se conoce el bienestar de un país?

En rigor, y naturalmente, por la relación entre la *suma* (consistencia) de los medios económicos y la de las *necesidades*; pero en general, y en cuanto no se trate de

condiciones demasiado diversas, debemos limitarnos a la consistencia de los *medios económicos*, que será diferente, según las distintas condiciones de los varios lugares, según la extensión y límites (distrito, país, imperio, tiempos diversos y lugares diferentes), como también especialmente según el fin y según el material estadístico de que se dispone.

A) La suma o consistencia de los *medios económicos* se determinará naturalmente del modo más directo cuando se pueda fijar mejor, para las distintas clases de la población, cómo y en qué medida logran procurarse lo que constituye la alimentación, la habitación, el vestido, etc. Sería también un dato precioso si a este respecto pudieran obtenerse *medios* generales para la población entera, ya que las clases medias y ricas, no formando más que una pequeña parte de la población, la *media* general expresaría también *substancialmente* la condición de las clases inferiores, que son seguramente las más numerosas. Pero se ofrece la dificultad de que estos medios, precisamente en lo que se refiere a los productos más importantes con que se satisfacen las necesidades de la alimentación, del vestido, de la habitación, etc., por ejemplo: los cereales (1), las patatas, la carne, el cuero, la lana (2), el al-

(1) La cosecha media de granos en Prusia (antiguos confines) fue, por periodos de cierta amplitud, evaluada por SCHOLBERT (1848) en 16 millones de *Scheffel* (= 54.961 litros); el Consejo de Economía lo fijó en 30; LENGGERKE (1851), en 20; DIETERICI (1867), en 27; y finalmente, GAUSS Y ENGEL (1861), de nuevo en 16.

(2) Por cada cien individuos había en Prusia: en 1802, 122 ovejas; en 1816, 79; en 1840, 108; en 1867, 95. Las cifras consignadas por SCHMOLLER (*Nuevo diario de agricultura* (1871), con arreglo al esquilaio anual medio por cabeza, fue en Prusia: en 1816, $1\frac{2}{3}$ libras; en 1840, 2,2; en 1867, 2,5.

godón (1), etc., tienen que ser parciales y reducirse a las de las ciudades donde existe el impuesto de consumos (2). Mejores datos pueden obtenerse respecto del consumo de los objetos que se exportan del extranjero y los del interior, sujetos al pago de un impuesto, por ejemplo: el café, el té, el tabaco, el azúcar, las bebidas alcohólicas, etc.; esto únicamente en el consumo de los Estados, de territorios aduaneros íntegros, no el de distritos particulares, provincias, municipios, etc.

Preciso será proceder con mucha cautela en la apreciación de estos datos, puesto que el gusto nacional (3), la subrogación de los artículos de consumo entre sí, y en especial la diversidad de las condiciones de aprovisionamiento, como la variación de los precios, la distinta manera de imposición, el desarrollo diverso de los medios de comunicación (4), etc., producen el natural efecto de

(1) DIETERICI (*Bienestar social*), tomando por base el número de telares y ciertos otros datos, calculó para la Prusia y para el año de 1845 un consumo de cerca de cinco anas (1 ana, = 0,6669 ms.) por cabeza; mientras que de otros datos resultaba un consumo de 16 anas.

(2) Estos datos deben recibirse con mucha cautela, por la acción perturbadora que ejercen el contrabando, el consumo de los distritos rurales vecinos, la diversa altura de la tasa del impuesto, etc. Es digno de notarse el hecho de que, a consecuencia del impuesto sobre la molienda en Prusia, el consumo del trigo se fué substituyendo por el de centeno. A fines de 1830, el consumo del trigo era cerca del 25 por 100, y en 1860 el 32.

(3) Por lo que se refiere a las diferencias en el consumo, dependiente de la variación en los gastos nacionales, notaremos que, por ejemplo, al principiar el año de 1870, el consumo, por persona, de café y azúcar fue evaluado en Alemania, respectivamente, en 4,5 y 13,14 libras; en Francia, 3,4 y 14,15, y en Inglaterra, el de café, en 0,8 de libra, pero el de azúcar en 50,60; lo que se explica por la afición al té que hay en este país.

(4) Este factor influye mucho sobre el aumento de los consu-

variar el consumo en los diferentes lugares y momentos, permaneciendo el mismo bienestar social. Sin embargo, no debe despreciarse la ayuda que presta la consideración de la relación que existe entre el número de personas que viven de la elaboración y preparación de los varios artículos de consumo (por ejemplo, entre el número de zapateros, sastres, vidrieros, relojeros, etc.), y la población (1). Son también datos muy apreciables, si bien de aplicación naturalmente limitada, para formar cabal juicio de las condiciones de que tratamos, los que proporcionan las concienzudas estadísticas de las casas de habitación que se hacen hoy en las grandes ciudades (2), como también las que aquí y allá se vienen verificando acerca de los salarios.

mos, que parecen ser meramente urbanos, pero que de hecho se extienden siempre a las aldeas vecinas.

(1) No se podrá determinar al detalle el consumo del año; pero que hoy se gastan más botas y zapatos que antes, y que el consumo de calzado es mayor en los distritos occidentales y meridionales que en los orientales de Alemania, se deduce del número de zapateros. En Prusia era: en 1816, de 1 por cada 138 habitantes; en 1843, de 1 por 122; en 1861, de 1 por 119. En Witember era: en 1835, de 1 por 100; en 1852, de 1 por 93; en 1861, de 1 por 82. En las provincias de Sajonia era: en 1861, de 1 por 92; en Brandeburgo, de 1 por 107; en la de Pomerania, de 1 por 129; en la de Osem, de 1 por 133; en la Prusia, de 1 por 156; en el Círculo de Ortelsberg (Prusia oriental), de 1 por 230.

(2) El número de las personas que estaban reducidas a habitar en un solo cuarto, susceptible de calefacción, era en fines de 1860: en Leipzig, el 28 por 100 de la población; en Berlín, el 43; en Pest, el 51; en Hamburgo, el 53; en Konisberg, el 63. El número de individuos por familia que vivían en estas condiciones, que era de 6 ó más, equivalía a $\frac{1}{6}$ de la población total en Hamburgo; en Konisberg $\frac{1}{4}$, y en Pest $\frac{1}{5}$.—V. NEUMANN (*Nuestro conocimiento*), pág. 27, y MICHAELIS (*Las clases de la sociedad*).

B) Menos directamente se pueden recoger noticias acerca del bienestar social, de las listas de «réditos» y de «patrimonio», porque ante todo la influencia que ejercen las rentas y los patrimonios evaluados en dinero sobre el bienestar de la población, depende de los precios, a más de no ser muy susceptibles de acogida, por la diversidad de modos con que suelen recogerse en los distintos distritos y Estados.

C) No suele ser elemento despreciable para el juicio de dichas condiciones, cuando se sabe estimarlo con medida, el que proporcionan los siguientes hechos, que pueden considerarse como señales de buena o de mala situación económica en general: el aumento de los depósitos en las Cajas de ahorro y otros institutos semejantes; el número de las ejecuciones que es preciso realizar para el cobro de ciertos impuestos; los datos de la estadística penal acerca de determinados delitos contra la propiedad (hurto, robo, detentación dolosa, etc.); la relación entre el número de niños obligados a frecuentar la escuela y el de los que de hecho asisten a ella; la diversa influencia que las oscilaciones de los precios de los productos alimenticios ejercen sobre el movimiento de la población, especialmente la norma de este movimiento, puesto que lo que tiene más importancia no es el número de los nacimientos y de las defunciones o la cifra de la vida *media* en determinados períodos, sino más bien la normal de la natalidad y de la mortalidad (1). Es también de bastante im-

(1) Esta cifra, como la de la edad de los fallecidos en un período dado, depende de la relación entre la parte joven de la población y la población entera, por donde, v. gr., la mayor altura de la cifra de la vida media, observada en cualquier tiempo en Francia, no prueba nada en cuanto a la disminución de la natalidad. La edad media de los muertos ha sido en Francia, en el

portancia en el asunto que nos ocupa, sobre todo cuando se sabe sacar partido de ello, el dato relativo a la mortalidad de los niños, conviniendo con los relativos:

a) A la extensión de los *medios nutritivos* de la población (varia densidad de la población misma), predominio aumento de la agricultura o de la industria, carácter de ésta, etc.

b) Al *trabajo de las mujeres*.

c) A la *moral* y a la *mortalidad* de la población.

d) A la norma de la *natalidad* (diferencia, por ejemplo, entre el Wütemberg y Francia).

9

Producto, ingreso, renta y la llamada renta social.

§ 20.—El PRODUCTO es:

1.º La suma de bienes que en un tiempo dado salen (o son *producidos*) por una cosa, o que se refieren al uso de

periodo de 1806 a 21, de treinta y un años y un mes; en el de 1835 a 39, de treinta y cuatro años y once meses; en el de 1850 a 60, de treinta y seis años y diez meses. Por otra parte, el número de los nacidos por cada cien matrimonios, que en los años de 1816-20 fue de 408, en el periodo de 1860-70 ha descendido a 308.

Una gran natalidad va siempre acompañada de un exiguo incremento de la población, y entonces es *nociva* al bienestar actual. Según los cálculos del autor, por ejemplo, en los Círculos de *Bern-Kastel Wittlich*, en el periodo de 1819-63, con una natalidad anua media de poco más de 3 por 100, se observó un aumento natural de la población de 1 por 100, mientras en los Círculos de Löbau y de Strasburgo se ha obtenido el mismo aumento, con una natalidad anua media de 5,6.

ella o de los derechos que sobre ella existen, en cuyo sentido llamamos producto, además, a las cosas visibles, susceptibles de aprecio y estimación, y así denominamos producto del «trabajo» o del «capital» aquella parte del provecho de una hacienda (de producción), que según una estimación (ciertamente siempre arbitraria en alto grado) proceden de la cooperación de uno de los factores de la producción.

2.º El *valor* de dichos bienes. Sólo en este sentido distinguimos el producto *bruto* del producto *neto*, esto es, del valor de los bienes, deducción hecha del valor de los relativos gastos (costo) de producción, comprendidos naturalmente los necesarios consumos del capital; pero no los intereses de las deudas del que percibe el *producto*, puesto que pertenecen *substancialmente* a las *personas* y no al objeto de que procede el producto. De aquí se deriva la justa distinción entre los impuestos, particularmente perfeccionada en la Alemania meridional, sobre los *productos* y sobre los *objetos* (ERTRAGS u OBJECTSsteuer); por ejemplo, el impuesto sobre los terrenos, sobre los edificios, sobre las industrias, sobre las profesiones, sobre el capital, etc., en el cual no se tienen en cuenta las deudas y el impuesto (personal) sobre la renta (EINKOMMENSsteuer) existente en Prusia, Sajonia, Oldenburgo, Turingia, Asia, Suíza, en el cual se aprecian las deudas, etc.

§ 21.—Así como la característica del *producto* consiste en que *procede*, sale de alguna cosa, la del *ingreso* o de la *renta* es que se agregan a una cosa, afluyen, acuden a ella y a cualquier *persona*.

Notada esta cualidad común, debemos señalar ahora la diferencia entre *ingreso* y *renta*.

A) El INGRESO es:

1.º La suma de bienes en general, que en un tiempo

dado «entran», pasan a la disposición de alguno o bien son asignados a ciertos lugares, a ciertos fondos, a ciertas casas, etc.; en este sentido, personas que tienen una *renta* mínima, por ejemplo, los cajeros, tienen grandes *ingresos*. Se llama también *ingreso*.

2.º El *valor* de aquella suma de bienes, y entonces cabe distinguir el ingreso como el producto en «bruto» y «neto».

B) La RENTA es:

1.º La suma de aquellos ingresos que en cierto tiempo entran en el patrimonio de alguien, y cuya *continuación* o *retorno periódico* es verosímil.

El «ingreso» se diferencia, pues, de la «renta», bajo un doble aspecto; en *primer* lugar, en cuanto es propio únicamente de la «renta» el paso (de ciertas cosas) a la esfera de los *derechos patrimoniales* de una persona, o sea a su propiedad; en *segundo*, sólo en la «renta» se advierte la cualidad de la *continuación* o del *periódico retorno* de determinados bienes (1). En consideración a esta segunda acepción, *las donaciones, los legados, las herencias, las ganancias de la lotería*, por ejemplo, se comprenden en los «ingresos» o en el *patrimonio*, pero no en la «renta».

Según algunos escritores, la «renta» no se caracteriza por la verosimilitud de duración y retorno periódico, de que hemos hablado, sino que debe definirse: lo que se puede «racionalmente» *gastar* o gozar sin disminuir el patrimonio (2). Esta definición introduce en el concepto un

(1) Así piensan RAU (*Tratado de Economía política*, § 70) y WAGNER (*Principios fundamentales*, § 84). Este añade la condición de que los relativos bienes económicos «sean productos netos de un capital fijo», concepto que no debe aceptarse.

(2) De este modo opina HELD (*El impuesto sobre la renta*, página 54): la renta es «todo lo que se puede jurídica y seriamente»

elemento (el del *gasto*) que le es extraño y hace depender la extensión de la renta de las circunstancias individuales de los que la perciben. Dos empleados, por ejemplo, que tienen igual sueldo y las mismas condiciones patrimoniales, podrán disfrutar de dos «rentas» distintas, según que la suerte de los hijos del uno se halle asegurada, y no la de los del otro; según que la hija de éste esté ya casada, y la de aquél permanezca soltera; según que el uno tenga y el otro no en perspectiva derecho al goce de pensión, fundaciones, herencias, etc. También, en consideración a tal definición, el que tuviera hoy el mismo sueldo y disfrutara del mismo patrimonio de tres años a esta parte, podría gozar de una «renta» distinta, si a consecuencia de un hecho ocurrido durante este periodo (la apertura de una Universidad en la ciudad de su residencia), le fuera menos costosa la educación de los hijos, y pudiera, por lo tanto, sin dejar de ser un prudente y previsor padre de familia, permitirse gastos que antes no debiera hacer. No merece mayor aprobación el parecer de algunos («renta» es meramente el ingreso proveniente de *la actividad económica* de una persona, y no lo que produce capitales, fincas en arrendamiento, etc.) Es asimismo de advertir

te consumir»; definición considerada por RURKHARDT (Anales de HERTH, 1876, pág. 587) como la mejor y la más sencilla. Véase la declaración que en la citada obra hace HELD. Con la opinión de HELD coincide la de SCHMOLLER (*Teoría de la renta* en la *Revista de las Ciencias del Estado*, 1889); la de HERMANN (*Estudios de Economía del Estado*, pág. 583): «Renta es la suma de
 »valores económicos o de cambio que en un tiempo dado acrecen
 »al fondo patrimonial constante de una persona, y que pueden
 »ser consumidos *ad libitum*; y los bienes, por ejemplo, las sumas
 »de dinero que alguno ha cobrado, se llaman *ingresos* y no *ren-*
 »*tas*, mientras que no se puede determinar en qué partes son
 »susceptibles de consumo sin disminución del patrimonio.»

que la renta, según el primer significado, comprende el goce de las cosas propias, por ejemplo, de la propia casa, del propio jardín, etc., puesto que en el «ingreso», y también «la renta,» entran los bienes que pertenecen a una persona.

En un segundo significado, la *renta* es:

2.º El *valor* de la suma de bienes de que se ha hablado en el párrafo señalado con el número 1.º Sólo tomándola en esta acepción podremos deducir de ella los gastos y los intereses de las deudas, y decir de alguno que deba dar $\frac{1}{4}$ o $\frac{1}{7}$ de la «renta» de que disfruta a sus padres, que debe pagar el 13,20 por 100 de su renta en concepto de impuesto, etc.

3.º Este valor de la «renta» («renta bruta»), deducidos los gastos empleados para conseguir asegurar (1) y conservar (2) *sin disminución* la renta misma, se llama «renta neta».

Tomando la misma expresión en otro significado, se llama también renta «neta» a lo que queda después de de-

(1) Por ejemplo, las primas del seguro contra incendios. Es cuestión si también las primas del seguro sobre la vida, y especialmente las cotizaciones para las cajas de inválidos, de pensiones para la vejez, etc., han de comprenderse en los gastos para el seguro de la «renta». Esta cuestión fue resuelta *negativamente*. Véase § 14-4 de la ley sajona de 2 de Julio de 1878. (*El impuesto sobre la renta.*)

(2) Se comprenden aquí naturalmente los *consumos necesarios* para la formación del capital. El § 21 de la citada ley sajona dispone: «En las haciendas comerciales e industriales debe ser calculada la renta neta, según los principios establecidos en el Código de Comercio, por la importancia del inventario y del balance, o de otro modo, según la práctica de un comerciante ordenado, particularmente por lo que se refiere al aumento y al consumo del capital de establecimiento, como también en lo referente a créditos, deudas y sus intereses.»

ducir los intereses de la deuda de aquel a quien pertenece la renta, en cuanto estos intereses, o de hecho o por cálculo proporcional, vayan venciendo en el tiempo a que la renta pertenece y no hayan sido comprendidos en los gastos de que hemos hablado.

4.º En opinión de algunos, debe distinguirse también otro concepto, o sea el de la llamada renta «LIBRE», que es aquella parte de la renta neta que, después de satisfechas las necesidades indeclinables al mantenimiento propio y de la familia, queda disponible para otro empleo cualquiera. Pero decidir cuáles sean las «necesidades indeclinables», en qué consiste el «mantenimiento» y dónde comienza, por consiguiente, la «libre disposición», todo esto es hasta tal punto asunto de apreciación particular, que no se alcanza qué provecho pueden sacar la ciencia y la práctica de la determinación de este concepto.

§ 22.—Ofrece bastante dificultad la fijación de la naturaleza de la *renta social* o *nacional*.

El que tienda a penetrar por debajo de la mera superficie de las cosas y acoja con cautela las ideas derivadas de antiguas teorías, acaso se vea obligado a negar la legitimidad de este concepto. Esto sería ir demasiado lejos. Podríamos, por ejemplo, oponer la «renta social» al «patrimonio social»; podríamos decir que los impuestos se pagan con la «renta social»; que en un país dado la «renta social» está mejor o peor distribuída, etc., sin que con esto se incurriera en nota de obscuridad o de falta de lógica.

Por RENTA SOCIAL entendemos:

1.º La suma de las «rentas» (netas) de las personas físicas o jurídicas que pertenecen a un territorio, país o Estado determinados o que residen en ellos, *incluso* las rentas del Estado, de los Municipios, etc., (*renta nacional*); o

2.º La misma suma, *excluida* la renta del Estado como tal, y en este sentido *oponemos* la «renta social» en sentido *estricto* a la «renta del *Estado*,» considerando a aquélla como fuente principalísima de ésta.

Debe tenerse presente, ya por lo que se refiere al primero, ya en cuanto atañe al segundo de dichos conceptos de la «renta social», que no debe sostenerse que formen una *unidad* que sea valuable en *dinero*, y que, por consiguiente, pueda formarse, a falta de otro procedimiento, con la *adición* de los valores de todas las «rentas particulares», concluyendo de este cálculo el aumento o disminución del bienestar del país.

Evaluar como un *todo* la «renta social» es imposible; y lo es por las mismas razones por las cuales hemos visto que lo era la evaluación del «patrimonio social». Sin embargo, aplicado a la evaluación de éste el procedimiento de la suma, aun cuando presente dificultades y dé lugar a más de un error, tiene a lo menos esta ventaja: que, aparte ciertas dificultades derivadas de las relaciones entre personas jurídicas y personas físicas, y patrimonios singulares, no entran en el uno ni en el otro, pero coexisten uno con otro. Lo que forma parte del patrimonio de Cayo, no por esto entra en el de Ticio. Otra cosa sucede con las *rentas* singulares. Éstas no coexisten la una al lado de la otra; la una entra en la otra, y se cubren, por decirlo así, alternativamente. Sin embargo, puede fácilmente suceder que lo que según la material adición (fuera de la cual, como vimos, no podemos operar) aparece como un aumento de la suma total de las rentas particulares, no represente más que un *abandono*, que no siempre se resuelve en una ventaja para el todo, o sea para la comunidad. Por ejemplo: el impuesto percibido por el Estado o por el Municipio produce a éstos una

renta neta que se deriva de las rentas particulares; pero no significa respecto de éstas como un gasto *disminuyente en la renta neta*, sino que, al par de otros gastos, se paga con esta renta neta.

Empero, cuanto más crecen los impuestos y cuanto más crecen con ellos las rentas del Estado y de los Municipios, sin que en tanto disminuya la renta neta de los particulares, tanto mayor será la suma de *todas* las rentas, que nosotros llamamos «renta social». A semejanza de esto, pongamos por ejemplo que las sociedades ferroviarias de un país aumentan los precios de los transportes de las personas, sin que el movimiento disminuya. ¿Cuál sería la consecuencia? Las necesidades alcanzarían con esto una renta mayor, y los particulares que se sirven de este medio de comunicación tendrían en parte una renta neta menor, porque los gastos de su hacienda crecen; aun cuando si se tratase de viajes, no de negocios, sino de placer, la renta neta permanecerá *igual*. ¡Y, sin embargo, la «renta social» en su totalidad, esto es, como suma de *todas* las rentas particulares, parecerá aumentada! Lo mismo puede decirse del caso en que los habitantes y negociantes en géneros de lujo u otros «artículos de consumo» aumentasen los precios, sin que por ello la venta bajara.

El adicionar, no obstante, los valores en dinero, en que pudieran ser estimados los valores comunes de todas las «rentas particulares», es un procedimiento que dará, para la determinación del bienestar real de la población de un país, resultados aún más imperfectos que los que, ya bastante imperfectos, provienen de la adición de los valores en dinero de todos los patrimonios particulares (1).

(1) Véase sobre esto (en los *Anales de Estadística*, serie II,

volumen 15, págs. 135 y siguientes) la discusión habida en la sesión de 15 de Diciembre de 1879, por la *Junta Central de Estadística*, sobre los métodos para calcular la riqueza nacional. La discusión recayó sobre una proposición del profesor SALANDRA, que recordó las tentativas hechas en Francia desde VAUBAN (*Proyecto de división real*, en el vol. I de la Colección de *Economistas financieros del siglo XVIII*); VACHER (*La riqueza nacional de Francia*), y DE FOVILLÉ (*De algunas evoluciones recientes del capital nacional*; en Inglaterra, desde GREGORIO KING (*Del progreso de la nación*, Londres, 1887); GIFFEN (*Acumulaciones recientes del capital en el Reino Unido*); en Alemania, por ROSCHER, SOETBEER (*Suma y distribución de la renta social en el Estado prusiano*, Leipzig, 1872-78); MICHAELIS (*La clase de la sociedad según su posición*, Leipzig, 1878), y otros, para determinar la importancia y el incremento del capital y de la producción nacional. «Realmente, decía un ilustre miembro» (BODIO) de aquel Consejo, cuando se llegue a conocer todos los elementos de la actividad económica del país, su síntesis será el verdadero coronamiento del edificio estadístico. Pero todavía estamos muy lejos de poseer todas las noticias necesarias para obrar, y aun en aquellas naciones en donde se han hecho cálculos variados, sus autores han debido proceder por vía de hipótesis más o menos arriesgadas y por inducciones arbitrarias. No solamente se opone a tales evoluciones la imperfección de las estadísticas agrarias, industriales, etc., de los oficios domésticos, de otras artes, de la hacienda; las dificultades son inherentes a los mismos procedimientos del cálculo...» Se discutió luego por los economistas sobre los criterios directivos para el cálculo de la riqueza nacional, oponiendo al método llamado *real* el *personal*. Los defensores del primero (RAU, ROSCHER, HANSHOFER) tratan de averiguar el *incremento de valor* añadido a la materia bruta por las sucesivas transformaciones industriales, por los transportes a los lugares de consumo, etc.; los partidarios del segundo tratan de conocer la *renta anual* de cada ciudadano. En efecto, la suma de las ganancias de los particulares debe representar ni más ni menos que la total renta bruta de la que una persona consumirá en el año, y el remanente constituirá el incremento de la riqueza material del país... Este segundo método, cuando pueda llevarse a la práctica, evitará el peligro de la duplicación... Pero para llegar a este cálculo de las sumas de las rentas, dejan mucho que desear las declaraciones de los contribuyentes por la propiedad rústica y la urbana y por tasa de riqueza mueble; es preciso intentar descubrirla

mediante fórmulas de salarios y de beneficios medios, de un supuesto capital medio de ejercicio para cada clase de industria y de comercio. El salario medio no se alcanza a determinarlo mediante ensayos experimentales numerosos; es necesario proceder por *via de hipótesis* sobre un *minimum* de consumo necesario para la vida, que es por sí mismo un dato puramente conjetural, y hemos aquí metidos en el círculo vicioso de fundar en la medida de los consumos la base del cálculo de la producción, mientras apoyamos sobre las noticias de la producción para formarnos idea del bienestar y de los consumos posibles... «Esto no obstante, concluía BODIO, aunque reconociendo las dificultades gravísimas, inestimables de un cálculo aproximado de la riqueza nacional, es plausible que alguien mantenga los ideales de la ciencia...»

er
(P
pe
pe
ri
er
lo
y
fu
er
n
n
ri
q

III

La producción económico-social en general, por Federico Kleinwachter.

1

Concepto, esencia, importancia y especies de la producción.

§ 1.—CONCEPTO DE LA PRODUCCIÓN.—«Producir», en sentido general, quiere decir «sacar fuera», «extraer» (*producere*) alguna cosa nueva. En la Economía política, por «producción» se entiende la creación de «valores» para la Economía humana. Los valores pueden ser *materiales* e *inmateriales*. La formación de un valor consiste, en general, o en formar nuevos «bienes» que tengan valor para la economía, o en acrecentar el valor de bienes ya existentes. En la Economía social, la producción se funda, en parte, sobre la cooperación de la naturaleza, y en parte, sobre la actividad del hombre. Únicamente la naturaleza produce materia, elementos nuevos; el hombre no puede hacerlos, porque tan sólo puede dar a la materia creada por la naturaleza, forma y combinaciones que posean valor para él. Es característica de la produc-

ción humana el ir acompañada de una destrucción de valores. «Toda producción humana es un despliegue de fuerza personal», sólo posible mediante un «consumo de bienes materiales» por la persona del productor (para la conservación y el restablecimiento de la fuerza). A este consumo de bienes materiales por la persona del productor se añade ordinariamente, en la producción material directa, un consumo requerido por el modo de ser de la producción técnica de bienes materiales (el carpintero, que convierte la madera en muebles, produce muebles, pero emplea, consume madera bruta y destruye valor).

Para que se pueda hablar de verdadera producción de un aumento de valor para la economía, por consiguiente, es necesario que el valor producido sea mayor que el valor consumido. Algunos, teniendo en cuenta la relación existente entre el valor nuevo y el precedente, dividen la producción en «económica» y «no económica», llamando producción económica a aquella en la cual el nuevo valor es mayor o igual al menos que el consumido para el fin de ella, y producción «no económica» aquella en la que el valor es menor.

El individuo, desde el punto de vista de su economía privada, entiende por producción la «ganancia», la «adquisición».

Este concepto de la producción se ha venido formando en la ciencia poco a poco. El sistema mercantil, para el que la riqueza de un pueblo consistía en la posesión de la mayor cantidad posible de «oro y plata», considera productivas tan sólo las actividades que aumentan la riqueza en oro o plata de un país, o lo que es lo mismo, la explotación de minas de metales preciosos, la industria y el comercio de géneros de exportación. La «teoría fisiocrática» profundiza más en el fenómeno de la producción.

Reconoce con razón que la riqueza de una nación no consiste únicamente en la posesión de metales preciosos, sino en tener un fondo suficiente de bienes necesarios para la vida, y porque la materia de estos bienes la suministra la naturaleza; (φύσις); llamaba *productiva* únicamente a la «agricultura» (tomada en el sentido más lato de la palabra), puesto que sólo ella puede aumentar la cantidad de cosas de un pueblo. ADAM SMITH, aunque directamente no lo diga, deja ver que la agricultura no tiene la exclusiva de producir materiales buenos, acompañándola en esta función la *industria*. Por eso califica de productivo, al par del trabajo del agricultor, todo el que aumente el valor de la materia a que se aplique; con lo cual se reconoce la productividad del trabajo *material*, pero no la del *inmaterial*. La productividad de este trabajo fue proclamada por JUAN BAUTISTA SAY, que en su *Tratado de Economía política* escribió: «Nosotros no podemos crear nada, ni destruir un solo átomo; pero podemos producir cualidades, que hacen que materias que primitivamente no tenían ningún valor, lo posean después y se conviertan en cosas patrimoniales.» En esto radica la producción en el sentido de la *economía política*. SAY desarrolla después la proposición según la que la producción de cosas *inmateriales* es producción lo mismo que la de valores *materiales*. Esta determinación del concepto de producción prevaleció aun después de muerto SAY.

§ 2.—ESENCIA E IMPORTANCIA DE LA PRODUCCIÓN.— Los valores pueden ser producidos (o aumentados) por la actividad humana de varias maneras: 1.º, con la producción inmediata y voluntaria de cosas que tienen valor; 2.º, con el descubrimiento voluntario o no de cualidades (utilidad) que tengan valor; 3.º, como consecuencias voluntarias o

no de otra producción o descubrimiento. (Un bosque inaccesible en el cual se pudrían las maderas y leñas, adquiere valor a consecuencia de la apertura de un camino que hace posible poner sus productos al alcance del consumidor.) La invención de los ferrocarriles ha aumentado las aplicaciones del hierro, y por lo tanto su valor. La destrucción de los animales de rapiña y nocivos acrecienta el valor de las fincas rústicas; la misma acción aumenta la seguridad del derecho del Estado. En opinión de MANGOLDT (*Principios de Economía social*, § 12), únicamente la producción directa y voluntaria de cosas que tienen valor (núm. 1) debe llamarse propiamente «producción». Los descubrimientos voluntarios o no de cualidad (utilidad) que tienen valor (núm. 2), no es propio considerarlos como una verdadera producción, por cuanto descubrimiento no es «creación». Lo mismo debe decirse de las consecuencias voluntarias o no de una producción o de un descubrimiento (núm. 3), porque el nuevo valor o el aumento de él que se logra en este caso, no es más que la consecuencia de una actividad enderezada a otro fin inmediato.

La importancia de la producción está en que con ella se atiende a la satisfacción de las necesidades humanas. La Naturaleza suministra pocas cosas que puedan, tales como son, aplicarse a la satisfacción de aquéllas, y aun éstas es preciso recogerlas, tomarlas, ocuparlas. Todas las demás que de la naturaleza proceden, llegan a tener su valor sólo en virtud de su «elaboración» o transformación por medio del «trabajo». Cuanto mayor y más variada es la cantidad (fondo, provisión) de bienes productos, tanto mejor puede el hombre satisfacer sus necesidades, y tanto más independientes de la naturaleza y de sus accidentes quedan su existencia y su economía. A su vez, las fuer-

zas productivas (la «fuerza de trabajo» o energía) de un individuo o de un pueblo, son tanto mayores cuanto más grande y varia es la producción.

§ 3.—DIVERSAS ESPECIES DE PRODUCCIÓN.—La producción se diversifica en:

1.º *Material e inmaterial*, según que sus resultados se pueden o no tocar con las manos. Sin embargo, es difícil decir en concreto si una producción dada es material o inmaterial; porque la materia y la idea no se pueden fácilmente distinguir o separar; así, un cuadro, una estatua serán materiales porque pueden tocarse con «las manos»; pero ¿está la cosa en la tela, en el mármol o en la «idea» del artista?

La producción *material* consiste: 1.º, en la mera ocupación de bienes materiales (cosas), los cuales no necesitan de ulterior elaboración, como, por ejemplo, en la extracción de minerales, la caza, la pesca, etc.; 2.º, en la dirección de las fuerzas naturales productivas al fin de que produzcan bienes materiales, agricultura, vinicultura, cría de animales (las actividades una y dos se conocen ordinariamente con la denominación común de «producción primitiva»); 3.º, en la elaboración de las materias primas así obtenidas, esto es, en su transformación (mediante «el trabajo») en cosas útiles; trabajo de *manufactura* e «industria», en sentido estricto; 4.º, en el trabajo que tiene por objeto la traslación de personas o de cosas (y de noticias), industria del transporte, institutos de comunicaciones; 5.º, en el trabajo dirigido a poner las cosas al alcance o disposición del consumidor: el «comercio» en sus diversas ramas, comercio de productos (mercancías y géneros), comercio de dinero, comercio de efectos, intermediación, aseguración, etc. (Si a la manera de KUDLER,

se quiere hacer consistir el comercio en determinar o acrecentar la *accesibilidad* de los productos, debe referirse el comercio a la producción «inmaterial»).

La producción «inmaterial» consiste en la producción de ideas o de servicios útiles. A ella pertenecen la actividad de las personas de servicio, de los médicos, de los profesores y educadores, de los ministros del culto, de los hombres de ciencia, de los artistas, de los empleados, de los militares, etc. También la producción inmaterial necesita de una materia (papel, plumas, tinta, con el concurso de la cual se manifiesta). La escuela inglesa, siguiendo a ADAM SMITH y a la antigua escuela alemana (RAU), no admitía más que la producción material; mientras la francesa (JUAN BAUTISTA SAY sobre todo) y la escuela alemana moderna, al lado de la producción «material» colocan la «inmaterial».

2.º Según la persona para quien se produce, la producción se divide en: a) producción del *propio* menaje, o sea producción de la economía doméstica («producción aislada»); y b) producción *profesional*, en la cual se trabaja para el comercio, o en comisión, o para otra persona mediante algo en cambio.

Existe una diferencia substancial entre ambos miembros, y consiste en que la primera termina con los preparativos técnicos del productor, mientras la producción *profesional* (para las necesidades de otro) no puede considerarse económicamente concluída sino cuando el producto técnicamente preparado haya pasado a las manos del consumidor, y el productor haya recibido el relativo *precio o salario*. Cuando menos desarrollada esté la economía social, tanto más prevalece la producción para la propia subsistencia; por el contrario, en condiciones de desenvolvimiento económico progresivo, prevalece la pro-

ducción profesional: «cada cual produce aquello de que no tiene necesidad».

El consumidor de un producto atiende principalmente a su valor en «uso»; el vendedor se preocupa solamente del valor en «cambio». De aquí, que en la producción en provecho propio y en la producción en comisión, se atiende exclusivamente al valor en «uso» de los productos; mientras en la producción que trabaja para el comercio lo que especialmente se mira es el precio (valor en «cambio»).

2

Los factores elementales de la producción.

§ 4.—La producción de bienes materiales («producción material») consiste, como hemos visto en el párrafo anterior, en la consecución (aprehensión) de bienes que la Naturaleza proporciona ya concluídos, o en la elaboración (o transformación por medio del trabajo) de materias primeras que la naturaleza suministra.

Naturaleza y trabajo son, pues, las *condiciones fundamentales* de la producción material, y suelen por eso denominarse *los factores elementales* de la producción.

1) La Naturaleza.

§ 5.—La naturaleza externa es un importante factor de la producción, en cuanto que: 1.º, *suministra* la materia para la producción; 2.º, en ella obran *fuerzas* que el hombre pueda poner al servicio de sus fines.

La materia tiene en la producción una parte *pasiva*;

constituye el *substratum* sobre el que obra el trabajo que la elabora y la transforma. A su vez, las fuerzas naturales intervienen en la producción *activamente*: ayudan al trabajo.

Las *materias* que la naturaleza suministra tienen importancia para la producción: 1.º, como medios de *goce* (de «consumo»); o 2.º, como medios de *producción*. Cuanto mayor es la cantidad de medios «de goce» que la naturaleza nos presta, tanto menor será el trabajo de producción. Las materias de la naturaleza tienen poca importancia como medios de «producción;» así la producción de un país se desarrolla y florece a medida que es más rico en tesoros naturales. Esta importancia que la materia tiene para la producción es doble. En *primer* lugar, ciertas cosas no pueden ser formadas (producidas) sino con ciertas materias (las máquinas de vapor no se pueden concebir sin metales). Al descubrimiento o producción de una materia va siempre unido un nuevo ramo de industria (cautchouc, colores de anilina). En esta esfera nadie es capaz de asegurar lo que habrá de suceder; porque, por ejemplo, las variadísimas ligas y amalgamas de los metales y las combinaciones químicas múltiples en grado indefinido, pueden dar origen a materias de cuya existencia y de cuyos usos es imposible formarse idea (recuérdese, por ejemplo, en este punto, que la dirección de los globos está hoy casi conseguida, y sólo falta el descubrimiento de una materia bastante fuerte y ligera a un tiempo). En *segundo* lugar, puede desarrollarse tanto más cuanto más variado es el empleo y la elaboración de una misma materia (ejemplo, las innumerables aplicaciones del hierro, los acorazados y los puentes de ferrocarril, las agujas y las plumas metálicas).

Las *fuerzas de la naturaleza* tienen importancia en la

producción, en cuanto que, o producen materias nuevas (arquitectura), o ayudan al hombre a producir. Pueden las fuerzas de la naturaleza clasificarse, de acuerdo con ROSCHER y MANGOLDT, en: 1.º, fuerzas de la naturaleza *libres*, esto es, fuerzas que el hombre no puede provocar *ad libitum*, ni apropiárselas por modo exclusivo (como la luz y el calor solar, la fuerza del viento y de las aguas corrientes, el clima, la fuerza de la gravedad, etc.); 2.º, fuerzas de la naturaleza que el hombre no puede provocar *ad libitum*, pero que puede apropiárselas por modo exclusivo, como, por ejemplo, la fecundidad de la tierra, las fuentes de agua que poseen acción específica, etc.; 3.º, fuerzas de la naturaleza que el hombre puede provocar *ad libitum*, o apropiárselas, por ejemplo, el calor, la luz, la electricidad, la fuerza del vapor, la fuerza de los animales (crianza racional), etc. Las fuerzas señaladas con el núm. 3 fueron las últimas de las cuales logró el hombre apoderarse para ponerlas a su servicio, porque al efecto se requiere un gran conocimiento de la naturaleza y disposiciones más o menos complicadas, ignoradas por el hombre primitivo.

2) El trabajo.

§ 6.—El trabajo de la producción material tiende al fin de conseguir la cantidad de bienes externos precisos para la satisfacción de las necesidades humanas. En su forma más simple comienza por una mera ocupación de productos naturales, que o no son o son ligeramente transformables. En los tiempos primitivos constituyen la alimentación frutos o animales; pellejos de animales sirven de vestidos; una piedra, un hueso, un palo, de arma o de instrumento. La naturaleza es el factor que *prevalece* en

la producción. Poco a poco el trabajo se perfecciona, se sirve de instrumentos diversos; pero el centro de gravedad de la producción está siempre *en la mano del hombre*. Finalmente, el hombre logra valerse de las fuerzas de la naturaleza para fines de producción; los instrumentos van siendo cada día más complicados y perfeccionados, hasta que la máquina realiza por sí sola casi todo el trabajo, y el hombre se reserva únicamente el servicio y la dirección del instrumento de producción. El *capital* (instrumento de la producción) es entonces su *factor esencial*.

En la producción inmaterial, el trabajo lo es *todo*: porque la materia, o como en la producción literaria no tiene más que una importancia accesoria, o como en los servicios personales no interviene apenas. Cuanto más costoso y vario es el trabajo material, tanto mayor es la suma de trabajo inmaterial («actividad reguladora», así en el Estado como en cualquiera otra hacienda de producción) necesario para coordinar las diferentes fuerzas del trabajo.

3

Las condiciones de la producción.

1) Las condiciones generales (naturales) de la producción.

§ 7.—El desarrollo de la producción de un país depende de muchas circunstancias externas (naturales). De una parte, la Naturaleza, como ya hemos apuntado, suministra materia y fuerzas para la producción; de la otra, las circunstancias e influencias naturales obran

sobre las disposiciones y sobre la energía del trabajo del hombre, excitándole o debilitándole. Si el país es rico de dones naturales; si la naturaleza le proporciona todos los bienes necesarios para la vida (países tropicales), la población no tendrá estímulo para el trabajo, y se verá inclinada al vicio y a la holganza. Cuando la fuerza productiva natural del país es tan pequeña, que el hombre con todas sus fuerzas logra procurarse apenas lo necesario para subsistir (regiones polares, estepas, altas montañas), no le quedarán tiempo ni fuerzas para otra obra, y entonces la producción nacional será exigua. En donde, por el contrario, como en los países de la zona templada, la naturaleza ocupa el punto medio entre estos extremos, donde es bastante parca en sus dones para empujar al hombre a trabajar y al mismo tiempo remunera la labor humana, la producción nacional se desarrollará en grado más o menos alto. También la configuración del terreno tiene importancia decisiva en la Economía social: 1.º, como suelo en general: altas montañas (poca productividad y economía *alpina*), colinas, llanuras (¡fértil llanuras!); 2.º, como *corteza* terrestre, que es, al mismo tiempo que depósito de minerales útiles, instrumento de producción (terrenos fértiles o estériles); 3.º, con las *aguas* (cataratas, ríos navegables, costas, fuentes medicinales, etc.); 4.º, con sus *condiciones meteorológicas* (clima, temperatura, humedad y su influencia sobre el crecimiento de las plantas); 5.º, con su *extensión* (en un pequeño país no puede desarrollarse una economía social independiente y completa); 6.º, con su *posición* respecto de los otros territorios (la facilidad de comunicaciones ejerce una acción excelente sobre el carácter de la población no menos que sobre la producción—poco progreso en los países montañosos).

El progreso de la producción depende asimismo de la

índole de la población. Una población perezosa producirá poco; una población laboriosa producirá mucho; lo mismo puede decirse de una raza vigorosa o decaída. No menos importancia tiene la medida de las exigencias del individuo por lo que afecta a las necesidades y a la comodidad de la vida. Una población de gastos sencillos y modestos, está satisfecha cuando logra satisfacer sus escasas necesidades y no desea más; pero para provocar en ella un grado de actividad más elevado, es preciso excitar sus necesidades, y tras ellas vendrá el aumento de la producción seguramente.

Igualmente decisiva para el desarrollo de la producción nacional es la acción que ejerce la constitución espiritual del pueblo, así como su estado progresivo o decadente. Cuanto más alto es su grado de desarrollo, tanto más elevados son los objetivos que el hombre se propone; cuanto mayor es la instrucción (el saber técnico), tanto mayor es también el poder del hombre sobre la naturaleza, y más grande la suma de la producción. Lo mismo debe decirse del carácter más o menos emprendedor de la población (el que no se arriesga, no gana).

2) Las condiciones especiales de la producción.

§ 8.—Además de las condiciones generales (naturales) de la producción, independientes de la voluntad del productor, también ejercen influencia otras condiciones más o menos dependientes de su voluntad, esto es, las condiciones llamadas *económicas* de la producción. Son éstas: 1.º, *la aptitud para el trabajo*; 2.º, *la laboriosidad*; 3.º, *la división y reunión del trabajo*; 4.º, *el capital*; 5.º, *la empresa*.

a) *La aptitud para el trabajo.*

§ 9.—La aptitud para el trabajo, o sea la fuerza (y la salud) y la habilidad del obrero, se comprende que deban tener una gran importancia para el resultado de la producción. Ejercita una influencia determinante sobre la fuerza (y la salud) del trabajador la constitución física hereditaria, como también el tenor habitual de la vida, el llamado *standard of life* (condiciones de alimentación, de habitación y de los locales para el trabajo, y el género y la duración de éste). De aquí, que todas las medidas que tienden a procurar la salud y la fuerza de los trabajadores promuevan la producción. La habilidad del trabajador depende de sus disposiciones naturales (sentido de la forma y de lo bello, en los franceses), de su educación moral (familia, escuela, religión, vida) y del grado de desarrollo técnico (instrucción en general, escuelas inferiores y superiores, escuelas profesionales especiales) y en la vida práctica (experiencia de la vida, asociación, prensa). Cuánta importancia tiene para la industria la habilidad del obrero, se comprende sin más que tener presente las facilidades (aumentos de sueldo, distinciones, privilegios) que se conceden a los artesanos extranjeros que se procura atraer a los países para amaestrar a los nacionales en las industrias en él desconocidas.

b) *La laboriosidad.*

§ 10.—La laboriosidad de un pueblo depende ante todo de su carácter (las poblaciones de la Europa occidental son, en general, más laboriosas que las de la oriental), y este carácter, a su vez, es producto de la lucha más o menos fuerte por la existencia. (El mismo servicio general

obligatorio ha de tenerse en cuenta, por lo que excita el sentimiento del deber.) Ejerce después cierta influencia la seguridad (tutela) del derecho.

El que abriga temor de verse arbitrariamente despojado de los frutos de su trabajo, difícilmente se acostumbra a trabajar más de lo estrictamente preciso para satisfacer sus necesidades perentorias. Finalmente, el resultado del trabajo es de una influencia notoria en la laboriosidad.

Este resultado puede ser:

1.º Una ventaja personal para el obrero (aumento de rendimiento, seguridad para el porvenir, ascensos en su carrera para el militar o para el empleado, etc.) El móvil que nos induce a soportar la pena de la labor es, en este caso, el *interés individual*. La aplicación al trabajo sería regularmente tanto mayor, cuanto el artesano crea que puede esperar una recompensa más grande para sus fatigas. (Ciertamente que esto supone que el *deseo* de conseguir aquel resultado sea más fuerte que la *pena* que produce el esfuerzo necesario para alcanzarlo. El que sea tan rico que cualquiera ulterior adquisición no tiene para él atractivo alguno; el que por innata indolencia encuentra demasiado gravoso el más pequeño esfuerzo; el que por pertenecer a las últimas capas sociales apenas siente necesidades, difícilmente soportará la fatiga más leve para conseguir un *bien*.)

Esta es la razón de que el trabajador libre sea regularmente más laborioso que el no libre (esclavo, siervo, dependiente). El obrero libre sabe que el resultado de su trabajo le pertenece (los hombres salvajes y sin necesidades no trabajarían sino constreñidos por el látigo del comité). Lo mismo puede decirse del *empresario* con respecto al *operario*. El primero sabe que el producto de su trabajo es suyo únicamente, y por eso está dispuesto a sufrir la pe-

nalidad que la labor trae necesariamente consigo; mientras que el operario que tiene el convencimiento de que su salario es el mismo trabajando mucho que poco, le falta el estímulo para la obra. Por eso, las formas de retribución que proporcionen al obrero la recompensa consiguiente al aumento de trabajo (salarios por tiempo con premios, salarios por tiempo con participación en el beneficio de la empresa, salarios a destajo, por pieza), contribuyen mucho a hacer más laborioso al operario.

2.º Una ventaja personal para *otras personas* (para la familia del obrero o del patrono, para la comunidad, etc.). El móvil que nos sostiene en esta fatiga del trabajo es entonces de naturaleza *moral* (el sentimiento del deber, la satisfacción de ayudar a nuestros semejantes más o menos allegados, y, por lo tanto, queridos; gratitud, amor, etc.). La laboriosidad es, en este caso, tanto mayor cuanto más grande es el estímulo moral.

Las esperanzas de los socialistas de que el primero de aquellos estímulos o móviles, el interés individual, pueda ser substituído por el sentimiento del deber *comunitativo*, y que haya de llegar un tiempo en que los ciudadanos del «Estado social» trabajen voluntariamente y con todas sus fuerzas, son esperanzas que no tienen bastante en cuenta la Naturaleza humana y que difícilmente se realizarán.

c) *La división y la unión del trabajo.*

§ 11.—CONCEPTO DE LA DIVISIÓN DEL TRABAJO.—Casi todo trabajo consta de una serie más o menos larga de actos diversos. En la descomposición del trabajo en estos actos particulares radica la *esencia* de la división del trabajo, cuya teoría fue creada por ADAM SMITH.

ESPECIES DE LA DIVISIÓN DEL TRABAJO.—1. La «división sucesiva del trabajo» se verifica cuando una persona descompone el trabajo que debe hacer en actos singulares y se dedica a realizar sólo los que son congéneres sucesivamente. Así, si una persona tiene que expedir por el correo un gran número de circulares, no se pondrá a plegarlas todas, a ponerlas en los sobres, a escribir la dirección, a traerlas y a llevarlas una a una a la oficina, sino que realizará cada uno de estos actos sucesivamente, doblándolas todas primero, poniéndolas después en los sobres, escribiendo en seguida en todos ellos la dirección, y, finalmente, llevándolas todas a la oficina de correos. La ventaja que se saca de esta división del trabajo es la de evitar la pérdida de tiempo que resulta de pasar de una ocupación a otra (cambio de instrumentos, de posición, de lugar, de actos, etc.).

2. «La división personal del trabajo» consiste en ocuparse cada persona en cada uno o en una serie análoga de actos de que un trabajo se compone: de donde procede la distinción de profesiones.

3. «La división local del trabajo» consiste en el establecimiento de los ramos de la producción en diversos países (división internacional del trabajo), o en las distintas regiones de un mismo país (ciudad, campo), y hasta en las diferentes calles o barrios del mismo pueblo. Las causas de esta división local del trabajo son: a) La diversidad de las condiciones naturales de la producción (la pesca de mar naturalmente ha de hacerse sólo en donde existe; la industria del vidrio antes podía plantearse únicamente en las regiones en donde había bosques; la industria siderúrgica se establece en la proximidad de las minas de hierro y de carbón; el cultivo de la vid, en donde se prestan a él la tierra y el clima, etc.). b) Ciertas

particulares ventajas, como, por ejemplo, la mayor facilidad de encontrar en un país dado operarios hábiles, porque la población está habituada a un determinado género de trabajo (armas y cuchillos de Polinger, elaboración del vidrio en las montañas de Bohemia, etc.), la posibilidad de numerosas salidas, porque cierto país hubiera adquirido fama en una producción, y la clientela está mejor habituada a traer de él aquel producto (hojaldre de Bruselas). Por el mismo motivo, la afluencia de compradores (los joyeros, los comerciantes de géneros de moda se sitúan en las vías más elegantes de la ciudad). *c) Medidas de policía*, como, por ejemplo, las que relegaban el curtido de cuero a barrios remotos, las que asignan a los carniceros, a los fruteros, a los vendedores de hortalizas, un determinado sitio en los «mercados».

§ 12.—*Causas de la división personal del trabajo.*— El primer impulso de ellas fueron los acuerdos o disposiciones de la autoridad. (Las hordas, para precaverse contra las sorpresas, colocaban centinelas: el cabeza de familia de tribu señala las ocupaciones de los diversos miembros de ella.) La causa de la ulterior y siempre mayor distinción (especialísima) de las funciones o profesiones, es primero la diversidad de las aptitudes y de las disposiciones, y después (y especialmente) el temor a la competencia o el estudio para huir de ella. El joven médico que observa que difícilmente logra adquirir práctica general suficiente, se dedicará a una especialidad; no de otro modo que los más débiles individuos de una especie animal son expulsados por los más fuertes de los lugares en donde abunda la caza, y constreñidos a buscar otro medio de nutrición (vegetal); resultando que de la gradual adaptación a las nuevas condiciones de vida sale una especie nueva.

La causa de la división del trabajo en una industria particular, es el deseo de obtener el máximo resultado (producto) con el mínimo gasto de fuerza (trabajo).

Las CONDICIONES para la división personal del trabajo son: 1.º, la *posibilidad* de descomponer a voluntad el proceso del trabajo. En la agricultura, por ejemplo, las varias ocupaciones son establecidas e impuestas por las estaciones y por las condiciones del tiempo: así, no se puede ser a un mismo tiempo segador y arador, etc.; 2.º, una *cierta extensión* del mercado, esto es, la posibilidad de encontrar parroquia o clientela (los comercios de *todo* en las poblaciones pequeñas; por el contrario, en las grandes ciudades hay joyeros que sólo venden condecoraciones: el médico de aldea tiene que curar todas las enfermedades; en las grandes ciudades hay especialistas para los ojos, oídos, piel, etc.); 3.º, una *cierta extensión de la hacienda de producción* que permita tener ocupados algunos trabajadores dedicados a los actos particulares del proceso de la producción (el modesto sastre debe atender por sí mismo a todas las operaciones de su oficio; en las grandes casas de construcción hay oficiales que no hacen más que ojales).

La especialización de las profesiones depende: 1.º, del *desarrollo* de la *instrucción* general y técnica (por ejemplo, para que un médico pueda dedicarse exclusivamente a las enfermedades de los ojos, es necesario que la Medicina haya alcanzado tal progreso, que pueda hacer de la oftalmología una rama particular); 2.º, del *desenvolvimiento del espíritu de empresa* (el que se aplica a una ocupación o función especial nueva, se expone a un riesgo mayor que el que sigue el camino trillado; no existen tentativas de esta naturaleza donde el espíritu de empresa está poco desenvuelto); 3.º, del *estado de Derecho*, par-

particularmente del Derecho económico (los cuerpos de artes y oficios sujetos a las antiguas formas, fácilmente pueden impedir el desarrollo de profesiones nuevas).

Según que concurren o no estas condiciones, la división del trabajo puede ser mayor o menor.

VENTAJAS de la división personal del trabajo: 1.º El trabajador dedicado exclusivamente y siempre a la misma ocupación, logra una grandísima y a veces una verdaderamente inverosímil habilidad. (Otro tanto sucede en la ciencia, en donde sería absolutamente imposible alcanzar resultados medianamente apreciables sin cierta especialización o división del trabajo.) 2.º Cuanto más simples son los actos en que se descompone un trabajo dado, tanto más fácil será introducir en él mejoras o substituir el trabajo personal por el mecánico; por eso la división del trabajo promueve las invenciones y los descubrimientos. (Una máquina en que entrara por un lado la lana en bruto y salieran por el otro vestidos concluídos, es imposible; pero no lo es el realizar casi todas las operaciones parciales intermedias.) 3.º Cuanto más sencillez en la operación, tanto menos tiempo se necesita para aprenderla (ahorro de tiempo y de medios para el trabajador); 4.º Cuanto más grande es la división del trabajo, tanto más fácilmente encuentran ocupación las fuerzas más limitadas (cojos, mancos, raquíticos). 5.º Con la división del trabajo se abona la pérdida de tiempo que se invierte en cada cambio de ocupaciones (dejar y tomar instrumentos, trasladarse de un lugar a otro). 6.º La división del trabajo permite un ahorro de capital (utilización completa de las máquinas, de los instrumentos, de los utensilios en la producción continua de un mismo objeto. La máquina de coser de una madre de familia se usa mucho menos que la de un sastre de profesión. Cinco madres de familia tie-

nen necesidad, por ejemplo, de cinco máquinas de coser, mientras una costurera con una máquina puede proveer a cinco familias).

En general, la división del trabajo da por resultado la obtención de productos variados, en cantidad mayor, de mejor condición y menos costosos, y, por lo tanto, determina un adelanto considerable en la sociedad humana. («Un modesto operario, escribe BASTIAT, usa y goza hoy »en un solo día de una cantidad de bienes que no podría »por sí solo producir en diez siglos.»)

INCONVENIENTES de la división personal del trabajo:
 1.º La continua uniformidad de las ocupaciones ocasiona fácilmente enfermedades y hasta debilita la potencia intelectual del trabajador. Los remedios para impedirlo son acortar el tiempo de la labor, el movimiento del operario al aire libre, reposar y distraer el espíritu (sociedades de instrucción y de recreo, lectura, conciertos, etc.) 2.º El desarrollo unilateral de las facultades y aptitudes del obrero le hace demasiado dependiente de la producción, y principalmente de aquellos actos a que está dedicado (debe notarse que el aprendizaje de un nuevo oficio es tanto más fácil cuanto mayor es la división del trabajo). Remedios: un desenvolvimiento más variado de las aptitudes del obrero en la escuela (si es posible la aplicación sucesiva del trabajador a operaciones diversas de la fabricación.)

La especialización de las profesiones da lugar a inconvenientes, los siguientes, entre otros: 1.º Las varias clases funcionales (profesionales) suelen ser en su existencia económica, demasiado dependientes unas de otras; lo cual, en épocas de crisis, puede producir graves males (en el período destinado a las reparaciones en las regiones muy fabriles, se gana muy poco en los diversos oficios

mientras las fábricas están cerradas; las cosechas escasas o la baja del trabajo en las manufacturas disminuye las entradas en las empresas ferroviarias). 2.º La posición y la existencia económica del empresario será tanto más difícil y precaria, cuanto más complicado es el organismo técnico de que forma parte (el campesino que se dedica a la producción de ciertos artículos de industria para el comercio, puede fácilmente reparar las dificultades de una disminución de cosecha o de una crisis comercial. El hilandero de algodón no tiene modo de cortar las consecuencias de una crisis algodonera, y tiene que sucumbir).

La división del trabajo es a su vez causa de inconvenientes en las empresas (fábricas) en cuanto que: 1.º Hace posible el empleo ordinario de niños; empleo que no favorece ni a éstos ni a los operarios adultos, que se ven substituídos por ellos. Remedio: leyes sobre el trabajo de los menores. 2.º Favorece el empleo de las mujeres en las grandes empresas, que produce iguales perjuicios que el trabajo de los niños. Remedio: leyes sobre el trabajo de las mujeres. 3.º Restringe la aptitud para el trabajo de una parte de los obreros, determina la disminución en el precio de los salarios, es causa de crisis (falta de trabajo), porque facilita la introducción de las máquinas. 4.º Produce la acumulación de grandes masas de obreros en ciertos distritos, sobre todo cuando la grande industria está localizada, y esto favorece la miseria, las epidemias, los trastornos, etc.

§ 13.—UNIÓN del trabajo. Las formas de unión del trabajo son:

1. La *unión simple* del trabajo, o sea la «cooperación», que consiste en que muchas personas realicen en el mismo tiempo el mismo trabajo, para obtener con sus fuerzas reunidas un resultado que una sola no podría

conseguir (varias personas que se unen para levantar un gran peso, canteros que trabajan juntos en la construcción de una casa, etc.).

2. La llamada «continuación de la obra», que consiste en que un trabajador tome la labor en el punto en que el precedente la ha dejado y prosiga en ella, como sucede cuando varias generaciones continúan el trabajo de los anteriores. A esta continuación de la obra debemos nosotros nuestras más grandiosas construcciones (cúpulas, caminos, ferrocarriles); también el desarrollo de la ciencia, solamente posible cuando los cultivadores de ella prosiguen su obra en donde la dejaron los que les precedieron. El principio de la continuación de la obra explica cómo es más fácil proseguirla que iniciarla. «Es más difícil formar el primer millar que el segundo millón.»

3. Aquella organización del trabajo en virtud de la cual muchos individuos, para realizar una obra dada, dividen entre sí las varias operaciones en que puede descomponerse. Esta forma de unión del trabajo no es en cierto modo más que la división personal del mismo, considerada desde el punto de vista de la obtención de un resultado, porque ésta tiene por principal objeto proponer la cooperación de varios individuos en la producción. (Ejemplo: los trabajadores de una fábrica que en las diversas localidades realizan las labores parciales necesarias para producir un artículo cualquiera.)

4

El capital.

1) Concepto e importancia del capital.

§ 14.—HISTORIA.—El concepto de «capital» es uno de los más variamente definidos de la Economía nacional. Casi todos los escritores se han creído obligados a proponer una definición, y hasta ahora apenas si se ha podido lograr acuerdo acerca de este punto.

Ya en la antigua Grecia el vocablo *κεραλιον* («el principal») servía para indicar la cantidad o suma dada a mutuo en oposición a «los intereses» pactados (que se consideraban como «necesarios»). En Roma, la palabra *caput* era usada rara vez con este significado. Por el contrario, en la Edad Media se empleaba el término *capital* (*capitalis pars debiti*) para significar general y exclusivamente el dinero dado a mutuo. Se introdujo una modificación en este modo de considerar el capital cuando la Iglesia prohibió los «intereses», obedeciendo al principio *nummus nummum parere non potest*. Por otra parte, los adversarios de esta doctrina observaban que el deudor con el dinero recibido a mutuo podría fácilmente procurarse otra cosa, por ejemplo, una finca, de la cual sacaba renta. Esto debía conducir al reconocimiento de que el concepto de «capital» no quiere ser circunscrito a las «sumas de dinero», sino a todos los «bienes en general», dados a mutuo, no siendo el dinero otra cosa que el representante de estos bienes. Pero no prevaleció por entonces esta doctrina, porque el sistema *mercantil*, muy en boga a fines de la Edad Media, se arreglaba a la moneda

compuesta, muy excepcional en la Economía de los pueblos, y por eso continuó considerándose al «capital» como una «suma de dinero dada a mutuo».

Los *fisiócratas* fueron los primeros que combatieron el concepto.

Así, TURGOT (De la formación y de la distribución de la riqueza, § 59), citado por KNIES, *La moneda y el crédito*, pág. 9), escribía: «El que... cada año logra tener a su disposición una suma de bienes (*valeurs*) mayor que la que consume, puede poner aparte el excedente y aumentarlo. *Estos bienes acumulados (valeurs accumulées)* son los que se llaman capitales... Es absolutamente indiferente que esta cantidad de bienes (*valeurs*), o sea este capital, consista en una masa de metal o de otras cosas; el dinero representa toda especie de bienes (*valeurs*); y a la inversa, cada especie de bienes representa el dinero. El poseedor de un capital puede emplearlo en la adquisición de fincas o en otros objetos.» Y en otro lugar (párrafo 31) dice: «Otro modo de ser rico sin trabajar y sin poseer fondos es el de vivir del «capital», o más exactamente, de los «intereses» que del propio capital salen cuando se le da a mutuo.»

Como se observa, el concepto de «capital» se emancipaba de aquella limitación que lo reducía a la «suma de dinero» dado a mutuo. ADAM SMITH y los escritores de Economía nacional que le siguieron fueron más allá. Sirvan como ejemplo las citas que siguen:

ADAM SMITH (*Investigaciones acerca de la naturaleza y de las causas de la riqueza de las naciones*, lib. II, cap. I): «Cuando los bienes que un hombre posee no son suficientes para mantenerlo más que pocos días o pocas semanas, raro es el que piensa en sacar de ellos réditos. Los consume lo más parcamente que puede, y se ingenia para adquirir con su trabajo algo con que poder reemplazarlos antes que sean consumidos por completo. Sus rendimientos se derivan en este caso únicamente de su trabajo. Esta es la condición de la mayor parte de los tra-

»bajadores pobres en todos los países. Pero cuando posee
 »bienes suficientes para mantenerse durante meses y
 »años, entonces procura, naturalmente, obtener un rédito
 »de la mayor parte posible de los bienes, reservando para
 »el consumo inmediato únicamente lo necesario para man-
 »tenerse hasta que comience a percibir el rédito. Su pa-
 »trimonio se divide, pues, en dos partes. Aquella de la
 »cual espera el rédito, llamada *capital*. La otra es la des-
 »tinada al consumo inmediato y corriente...»

JUAN BAUTISTA SAY (*Curso completo de Economía po-
 lítica práctica*, parte I, cap. VIII): «La naturaleza sumi-
 »nistra al hombre ciertos instrumentos de producción...
 »Otros instrumentos no son creación de la naturaleza, son
 »fruto de una industria precedente, *productos*, como las
 »simientes, procedentes de la industria agrícola, drogas
 »de tintura, algodón, etc., proporcionados por el comer-
 »cio, instrumentos, máquinas, edificios construídos, gana-
 »dos criados por los cuidados del hombre. Nosotros lla-
 »mamos a estos instrumentos, a lo menos a los que sirven
 »para una sola empresa industrial, *capitales*, y *valor ca-
 pital* al valor total que pueden tener.» En otro lugar se
 lee: «Un valor capital puede revestir diferentes formas,
 »por ejemplo: la de fincas, casas, utensilios, géneros, ar-
 tículos, etc.»

STUART MILL (*Principios de Economía política*, lib. I,
 capítulo IV, § 1): «Además de los dos factores primi-
 »tivos de la producción: *la naturaleza y el trabajo*, es
 »indispensable un tercero, o sea un fondo acumulado
 »de productos de un trabajo precedente. *Este fondo acu-
 mulado de productos del trabajo* se llama *capital*... La
 »función del capital en la producción es procurar la re-
 »cuperación, la defensa, los instrumentos, las materias ne-
 »cesarias para el trabajo, y alimentar o, de otra manera,
 »sostener a los obreros durante la labor... Todo lo que
 »se destina a este uso, o sea a *procurar al trabajo produc-
 tivo todas estas necesarias condiciones*, es *capital*.»

BASTIAT (*Armonías económicas*): «Los instrumentos,
 »las máquinas, las materias, las provisiones, he aquí lo
 »que Robinsón, sin duda alguna, llamaría su *capital*.» En
 otro sitio escribe: «Los *capitales* son *instrumentos del tra-
 bajo*. Los instrumentos del trabajo tienen por objeto po-
 »ner al servicio del hombre las fuerzas gratuitas de la na-

»turaleza. Mediante la máquina de vapor nos apoderamos
 »de la elasticidad de esta fuerza.. con el cultivo de la
 »tierra nos hacemos dueños de la fuerza química y física
 »que llamamos vegetación, etc.

CAREY (*Tratado*, pág. 495): «El capital es el instru-
 »mento mediante el cual esta señoría (del hombre sobre
 »la naturaleza) se adquiere.»

SODEN (*Economía nacional*, § 93): «Aquella parte del
 »patrimonio nacional que le sobra al poseedor después de
 »cubiertas todas las necesidades del momento, y que no
 »se consume inmediatamente, es el fondo (provisión), *el*
capital.» Soden considera la tierra como capital (§ 94).

PRIWITZ (*El arte de llegar a ser rico*, § 64): «Por ca-
 »pital se entiende todas aquellas disposiciones y todos
 »aquellos fondos que, procedentes de producción anterior
 »y, por lo tanto, de las dos fuentes principales de bienes,
 »la naturaleza y el trabajo, son necesarios para la pro-
 »ducción de nuevos bienes.» En el mismo párrafo se lee:
 «Los capitales son los fondos (provisiones) y las disposi-
 »ciones ya existentes... que tienen por objeto hacer posi-
 »ble la producción de nuevos bienes.» Este escritor in-
 cluye la tierra expresamente entre los capitales (§ 75).

JACOB (*Principios* (§ 93): «Si el hombre debe hacer
 »instrumentos, máquinas, etc.; si debe dedicarse a prepa-
 »rar vestidos, habitaciones y otras cosas; si debe prestar
 »servicios a los demás, es necesario que durante este tiem-
 »po pueda mantenerse y proveerse de todo lo necesario
 »para la vida. Esto presupone la existencia de un fondo
 »de cosas útiles que no hayan de ser directamente consu-
 »midas por los que las poseen. Estos *fondos de cosas úti-*
les se llaman *capitales.*»

RAU (*Tratado de Economía política*, § 51): «Concibe el
 »capital como una especie de los bienes materiales. Los
 »divide en fondos y en bienes materiales separados de la
 »tierra, y éstos en «medios de goce», muebles (una canti-
 »dad de estos «medios de goce» es la llamada «fondo de
 »consumo»), y en «medios de adquisición» muebles (esto
 »es, bienes que pueden servir sólo como medios para aña-
 »dir a la substancia (patrimonio), inmensos bienes, ya
 »con la producción, ya con el cambio (§ 50). Un fondo
 »(provisión) de estos medios (de adquisición) se llama *ca-*
pital (fondo adquisitivo de bienes).»

bienes materiales } Fondos
 } separados de la tierra { medios de goce
 } medios de adquisición

RAU distingue después el capital en sentido económico social del capital en sentido económico privado. La adquisición económico-social tiene lugar sólo cuando los bienes materiales acrecen a la substancia (patrimonio) de los ciudadanos, o bien proceden del exterior. Los muchos muebles que sirven para esta especie de adquisición constituyen, por esto, *el capital en el sentido de la economía social* (§ 59). «En la economía privada, para la cual es diferente la fuente de donde derivan los bienes, y en el uso común del lenguaje, se consideran como capitales, no sólo los bienes que forman el verdadero capital económico social, sino también los medios de goce que el propietario, en vez de consumir, convierte en medios para adquirir ingresos.» También las sumas «de dinero destinadas a ser dadas a mutuo son consideradas, sin atención al fin a que se destinan por el mutuuario, como capitales, y también suele aplicarse esta expresión a los créditos que proceden del mutuo con interés.» En los párrafos 125 a 127, sin embargo, RAU, con cierta inconsecuencia, comprende en el capital económico-social los inmuebles, esto es: 1.º, los edificios, que son medios instrumentales para trabajos materiales, como «los establos», «los graneros», «los almacenes», «los talleres», «los pozos de las minas», «los edificios para la derivación del agua destinada al riego», «las fuentes», «las canteras», etc. (§ 126 a); 2.º, las construcciones para el comercio, como «los almacenes, los caminos, los canales, los ferrocarriles, los puertos, etc.» (§ 127). Por el contrario, no incluye entre los capitales las mejoras en los terrenos cultivables. «Estas empresas son evidentemente una rama de la producción; pero en cuanto no da por resultado una cosa separable y distinta del suelo, por ejemplo, un edificio, sino más bien una mejor constitución del mismo suelo, por ejemplo, el drenaje, las explanaciones, los desmontes, etc., no se puede considerar como un capital, sino como un aumento de valor del fundo.» (§ 130.) ROSCHER (*Sistema de la economía social*, I, § 42): «Nosotros llamamos *capital* todo producto reservado para una producción ulterior.»

HERMANN (*Estudios de la Economía del Estado*, página 111): «Los bienes constantes y duraderos, y los bienes mudables, que conservan su valor a través de la muta-

»ción de forma, pueden reducirse a un mismo concepto,
 »el de bienes, que son el *substratum* duradero de una *uti-*
 »*lidad que tiene valor en cambio*; a estos bienes los llama-
 »mos *capitales*.» La Tierra es considerada como capital
 por este autor.

LORENZO STEIN (*Tratado de ciencia de la hacienda*, pá-
 gina 97): «El capital es la suma de bienes que constituyen
 »la propiedad de un individuo, destinados a su existencia
 »material y a su desarrollo... Las formas fundamentales
 »del capital son: el capital *bienes* (todas las cosas de la
 »naturaleza sujetas a la voluntad del individuo y que sir-
 »ven y están destinadas a la fundación de bienes, com-
 »prendiendo expresamente entre ellos los fundos); el capi-
 »tal *personal* (las aptitudes y los conocimientos) y el ca-
 »pital *valor*, el capital dinero, los créditos de valores, el
 »derecho de usufructo de cosas que sirven para la traduc-
 »ción en bienes.»

HASNER (*Sistema*, pág. 294): «Capital es todo bien.,,
 »que por su naturaleza puede ser objeto patrimonial, y
 »como tal, fuente de réditos, o mediante un uso duradero
 »puede ser base de un ahorro.»

MAX WIRTH (*Principios*, I, pág. 238): «Capital es una
 »suma de bienes ahorrados, destinados a la producción de
 »nuevos bienes. Los terrenos están expresamente compren-
 »didos entre los capitales (pág. 239).»

FROEBEL (*Economía del género humano*, vol. I, pági-
 na 111): «Considerado como base y como medio de una
 »economía, el patrimonio (la substancia) se llama *capiti-*
 »*tal*.» En una nota marginal se lee: «El capital es subs-
 »tancia destinada a la obtención de bienes.»

MANGOLDT (*Principios de Economía social*, 2.^a edic.,
 § 4): «Por capital se entiende los bienes destinados a ser
 »conservados duraderamente en su valor y a servir sólo
 »con las utilidades que ofrecen.» En otro lugar se lee: «En
 »la Economía social, el concepto de capital debe ser en-
 »tendido de otro modo, es decir, como la suma de bienes
 »destinados a ser el *substratum* de la producción de nue-
 »vos valores (en oposición a los bienes que se destinan a
 »un uso improductivo).»

K. MARX (*El capital*, segunda edición, cap. II, § IV,
 pág. 129): «La forma directa de la circulación de los pro-
 »ductos es la que se expresa en el esquema:

»*P* (producto); *S* (suma de dinero); *P* (producto), esto es, la conversión del producto (*P*) en dinero. (*S*) es la conversión del dinero (*S*) en producto (*P*): vender para recomprar. Además, en esta forma encontramos otra específicamente diversa, que se expresa en este esquema: »*S* (suma de dinero); *P* (producto); *S* (suma de dinero), esto es, la conversión del dinero (*S*) en producto (*P*) es la reconversión del producto (*P*) en dinero (*S*): comprar para vender. *El dinero que en su movimiento realiza esta última circulación, se convierte en capital, llega a ser capital, ya en su destino es capital.*»

Lo que MARX, en un lenguaje muy obscuro, dice aquí de la ciencia del Capital, y que en el curso de su obra trata de demostrar con gran lujo de «filosofía», fue expresado por LASALLE en forma más llana e inteligible, al definir de esta manera el capital (El Sr. BASTIAT SHCULTZE, página 166, nota): «El Capital es la anticipación de un trabajo precedente, hecha en una especie de producción, consistente en un sistema de valores de cambio; anticipación necesaria para el mantenimiento del productor (para ser más exacto, debiera decir «del trabajador»), hasta que el producto no sea definitivamente colocado al alcance del consumidor, y produciendo la consecuencia de que el excedente del producto o el resultado de la producción sobre la suma de estos medios de mantenimiento se reparte entre los que han hecho el ensayo.» Ambos, MARX y LASALLE, hubiesen podido ser breves, y desde un punto de vista definir el capital en dos palabras, diciendo: que es un *medio de expoliación*, o sea un medio que en la Economía social actual pone a quien le posee (el empresario, el capitalista) en grado de disfrutar del trabajador (operario), o en apropiarse injustamente una parte del producto del trabajo de éste.

KNIES (*La moneda y el capital*, I, pág. 29 y siguientes), en la definición del concepto de capital, insiste sobre el del haber (capitalista es el que *tiene* bienes), y define el capital (pág. 47) como «la suma de bienes (de consumo, de adquisición, de producción) existentes para una economía y disponibles para la satisfacción de las necesidades del porvenir».

Adolfo WAGNER (*Principios fundamentales*, § 27): «El capital, como categoría puramente económica..., es un fon-

do (provisión) de bienes económicos —de bienes naturales— que deben encontrarse en una economía como medios técnicos para la conservación de otros bienes, esto es, como *medio de producción*... Las tierras son en este sentido capitales, en cuanto se han convertido en bienes económicos por obra del trabajo humano...» En otro lado: «El capital, en sentido *histórico-jurídico*, o sea como propiedad (de capital, capital propiedad), es aquella parte de la substancia (patrimonio) de una persona que le sirva como *instrumento de adquisición* para la conservación de una renta. A esta propiedad-capital pertenecen los fondos (provisiones) de medios de adquisición muebles y los terrenos, los edificios, como orígenes de rentas.»

SCHÖMBERG: «El capital es un instrumento material de producción creado por el hombre (obtenido con el trabajo humano), que, empleado como tal, se destina a dar a su poseedor una renta.»

CONCEPTO DEL CAPITAL,—Resumiendo las conclusiones que se pueden sacar de las referidas definiciones (que a pesar de ser incompletas deben considerarse como típicas), diremos que el concepto más lato del capital es el de TURGOT y KNIES, según los cuales «el capital es un fondo »de (previsión) más o menos grande de bienes que no »necesitamos en el momento (TURGOT), y que han de re- »servarse para satisfacer las necesidades del porvenir» (KNIES). Todas las demás definiciones concuerdan en hacer carácter esencial del capital el ser una parte de la «substancia (patrimonio) que interviene en la adquisición o en la producción.» Por eso, cuando WAGNER dice que el capital, considerado desde el punto de vista *económico-privado*, es un «medio de adquisición,» y considerado desde el punto de vista *económico-social*, un «medio de producción», pone claramente de relieve lo que hay de nuevo en estas definiciones. (Daremos un paso adelante y llamaré capital en el sentido de la Economía social únicamente al *instrumento* de producción en oposición a los ma-

teriales de trabajo y a los de subsistencia, y poniendo entre los capitales, esto es, entre los instrumentos de producción, también la *tierra*).

Puede no ser del todo superfluo notar en este punto como el concepto de capital no es más que un «concepto», es decir, un «nombre común», para expresar cosas diversas; por donde la cuestión de la *mejor* definición del capital no es más que una cuestión en torno de la definición *más conveniente*. (Trátase, en substancia, de que ciertas cosas económicas que son entre sí distintas, tienen algunas cualidades de común, y *gracias a estas cualidades comunes, vienen comprendidas bajo un determinado concepto (nombre), cuya definición es la expresión de estas cualidades comunes*). Las diversas determinaciones del capital pueden clasificarse en dos grandes grupos. En el uno, las que refieren al capital meramente a los *medios de producción*; en él otro, las que comprenden en él tan sólo los *medios de goce*. La mayor parte de los escritores a quienes pertenecen las definiciones del primer grupo creen que el capital abarca únicamente los bienes *materiales*, medios de producción *materiales*; otros comprenden también los medios de producción *inmateriales* (fuerza del trabajo del hombre. talentos especiales, aptitudes, clientela, etcétera—«capital inmaterial»).

El lenguaje científico dominante pone como característica esencial del capital el ser medio de producción material. Supuesto este carácter, surge una cuestión, que es hoy la principal por lo que toca a la mejor definición, o sea la de que si los fondos, como medios de producción, en cuanto son meros productos de la naturaleza (abstracción hecha de un mejoramiento) deban o no considerarse dentro del capital.

Los unos consideran como «capitales» todos los medios

de producción materiales, incluyendo en ellos los *fundos*, que tienen este carácter. Los otros comprenden en el capital los medios de producción materiales *creados por el hombre*, y, por consiguiente, las fincas, que son medios de producción en el concepto de meros productos naturales, sin intervención del hombre, no pueden ser capitales. En relación con estos dos diversos aspectos, se puede hablar del capital en *sentido lato* y de capital en *sentido estricto*.

Los escritores que patrocinan este último concepto fundan su opinión en las diferencias (que se manifiestan en el origen, formación de los precios, condiciones reductuales, ordenamiento jurídico, política, economía, etc.) entre la naturaleza de los *fundos* y la de los medios de producción *materiales creados por el hombre*. Estas diferencias estriban principalmente en: 1.º, el *origen*. Los fondos (como tales) son mero producto de la naturaleza, un bien gratuito; ni su cantidad, ni su calidad, ni su creación han causado al hombre ningún consumo de trabajo y de otros bienes; no importó ningún *costo*. Los capitales, por el contrario, son un producto del hombre; su cantidad y calidad son determinados por él; su creación ha causado en el hombre un consumo de trabajo y de otros bienes, ha importado su *costo*. Su formación supone de parte del hombre una producción mayor que la necesaria para sus gastos del momento; precisa un *no consumo*, un *ahorro*, una actividad económica consciente más elevada que precisa el porvenir; 2.º, la *multiplicación*. Los capitales pueden ser aumentados a voluntad, no así los fondos; 3.º, la *duración*. Los capitales se desvanecen en el curso del tiempo: los fondos son, como suele decirse, eternos, cual nuestro planeta; 4.º, los capitales son bienes *muebles* o *inmuebles*, que el hombre *ha fijado* en un lugar dado y en estable conexión con el suelo (inmovilizados). Los *fundos*, a su

vez, son *absolutamente inmuebles*; el hombre no puede atraerlos hacia sí, es él el que debe dirigirse a ellos; 5.º, los capitales son medios de producción *sólo por obra del hombre*, como productos del trabajo humano, y su productividad depende del hombre. Los *fundos* son productivos *independientemente del hombre*.

§ 16.—Otra cuestión que divide a los escritores es la referente a *cómo las cosas llegan a ser capitales*, o sea si lo son ya *por sí*, o si se convierten los bienes en capitales por *su empleo*, y, por lo tanto, dependiendo de la voluntad del poseedor. La gran mayoría de los publicistas se inclina a esta última opinión; unos pocos, como MAC CULLOCH, sostienen la primera. A. WAGNER propone una solución intermedia, que es la justa. Las cosas—dice—que, como por ejemplo, los instrumentos, son por su naturaleza sólo susceptibles de aplicación a la producción, *son y permanecen siempre siendo capitales*. Por el contrario, las cosas susceptibles de empleos diversos se *convierten* en capitales cuando *se emplean en la producción* (y por consiguiente en la adquisición); si no reciben este empleo, son únicamente objetos de uso (de goce). Si un terreno se destina a campo, será un capital; reducido a jardín, cesará de ser medio de producción.

El vino que el tabernero tiene en su establecimiento para venderlo, es para él un medio de adquisición (un «capital»); si lo bebe, aquel vino es un simple medio de goce. No hay solución práctica para esta cuestión, puesto que la mayor parte de las cosas son susceptibles de empleos distintos, y ora pueden ser capitales, ora no.

§ 17.—IMPORTANCIA DEL CAPITAL (en sentido lato).—La importancia del capital en sentido lato (de los medios de producción) para la economía social, es *triple*. Tiene importancia: 1.º, como *materia* a la cual se aplica el tra-

bajo. Ciertamente que la materia es dada por la naturaleza, pero debe, al menos, ser ocupada y aprehendida, o producida (extraída), para que pueda calificarse de bien económico; sólo merced a su empleo en la producción se convierte en medio para ella (capital). Para que la producción se verifique en condiciones regulares, es preciso que exista un fondo suficiente de materias de trabajo. La falta de ellas puede determinar las más profundas perturbaciones en toda la Economía social (recuérdense las grandes crisis algodoneras producidas en los años de 1860-66 por la guerra de sucesión de los Estados Unidos de América); 2.º, como *instrumento*. A pesar de su maravillosa estructura, la mano del hombre es, como instrumento, bastante imperfecto. Para poder obtener del trabajo un resultado, por pequeño que sea, es siempre necesario agregar a la mano humana un instrumento; el muchacho que va al bosque a recoger setas o fresas silvestres, necesita de un cesto o de otra cosa análoga para colocarlas y traerlas. Cuanto más perfecto es el instrumento (la máquina), tanto más promueve y facilita la producción; 3.º, como *medio de mantenimiento* (de subsistencia). Cada suma de la producción requiere, desde el principio al fin, corto tiempo, durante el cual es forzoso que el labrador se nutra. Los medios de subsistencia que sirven para mantenerlo deben comprenderse entre los capitales.

La grande importancia de los medios de producción para la Economía social consiste en que sirven para proveer a la comunidad de todos los bienes necesarios para la vida. La comunidad (el país, el Estado) tiene siempre el mayor interés en que haya constantemente provisión suficiente de ellos, convenientemente repartidos, empleados y conservados de modo útil para la comunidad. Los comunistas y los socialistas modernos fundan, como es

notorio, sobre estos intereses de la comunidad su teoría, según la que los medios de producción (la propiedad de la tierra y del capital) han de dejar de ser propiedad privada y convertirse en propiedad colectiva o común. Esta doctrina no ha sido hasta ahora llevada a la práctica, ni lo será tan pronto; pero, por otro lado, tampoco hasta ahora ha habido ningún Estado en el cual los medios de producción hayan sido propiedad exclusiva, absoluta e ilimitada de los particulares. Estos son tan necesarios a la comunidad, que el Estado ha llamado a sí la propiedad y la administración de algunos (bienes de dominio público, regalía de las minas, de los bosques, de los caminos, de los ríos, de los correos, de los telégrafos, etc.), o bien despliega sobre ellos una acción reguladora (reglamentación de las corporaciones de artes y oficios, leyes sobre la industria minera, leyes forestales, leyes sobre las fábricas, concesiones ferroviarias, derecho de expropiación por causa de utilidad pública, etc.), prescribiendo a los propietarios ciertas condiciones respecto al modo de obtener y administrar sus propiedades («administración delegada o reglamento de las empresas»). Por esto, en parte alguna, los poseedores de la tierra y del capital pueden considerarse como libres y absolutos propietarios, sino que en cierto modo son a manera de funcionarios públicos, administradores delegados, que si bien es verdad que tienen el derecho de recoger y hacer suyos los rendimientos de sus bienes, y también cierta amplitud de facultades en cuanto al derecho de disponer de ellos, han de considerarse siempre en la posesión de su economía de modo provechoso para la comunidad.

En la economía privada, la importancia del capital consiste en que procura a su poseedor un rendimiento sin necesidad de trabajo; de aquí que los esfuerzos de todo

hombre previsor tienden a procurarse un «patrimonio» (capital) más o menos grande.

2) Especies del capital.

§. 18—CAPITAL FIJO (*de establecimiento*) y CAPITAL CIRCULANTE (*de ejercicio*).—Distintas eran en tiempos anteriores las definiciones que de estas dos clases de capitales daban los autores.

ADAM SMITH (*Investigaciones acerca de las causas, etc.*, libro I, cap. I) llama capital tipo al que proporciona a su dueño rendimientos sólo cuando le utiliza (máquinas, animales, etc.); y capital circulante al que procura a su propietario ganancias cuando se transmite (venta) a otros (mercancías, géneros, dinero).

J. B. SAY (*curso completo de Economía política*, parte I, cap. VII) considera como capital circulante el que en la producción (y, por lo tanto, en la adquisición) cambia de forma (materias de trabajo y subsidiarias, mercancías y géneros, dinero), mientras el capital fijo (instrumentos, máquinas y otras cosas semejantes) concurre a la producción sin mudar esencialmente de forma.

J. ST. MILL (*Tratado de Economía política*, vol. I, lib. I, cap. VI, § 1) divide el capital circulante, según que interviene en la producción sólo una vez (mercancías o géneros, materias de trabajo, dinero y sus similares) o repetidas veces (instrumentos, máquinas).

Siguiendo la opinión de ST. MILL, algunos escritores (MANGOLDT en sus *Principios de Economía social*, § 4) precisaron más la definición, llamando capital circulante a aquel cuya substancia (forma) se destruye en la producción; capital fijo, a aquel del cual se consume solamente la producción o el rendimiento.

1. La definición hoy dominante es la de MILL y MANGOLDT. Los que emplean el capital en sentido estricto, creen, por regla general, que el capital «circulante» es

el que se emplea en la producción, usando de él, consumiendo todo su *cuerpo* (*stock*), y capital fijo el que se usa también y se consume sólo en parte (cuota de «amortización»). La distinción entre estas dos formas de capital tiene importancia práctica para la determinación y para el cálculo del costo de producción.

La expresión «capital de *ejercicio*» se aplica generalmente al capital empleado en una «empresa».

2. CAPITAL DE PRODUCCIÓN Y CAPITAL DE USO (DE GOCE).—Esta división, más en curso antes que ahora, presupone una determinación del concepto de capital, según la cual los valores en «uso» deben ser comprendidos en él. Decíase *capital productivo* el verdadero y propio capital, y por «capital de *uso*» se entendían las cosas (de considerable valor) que, como los edificios para habitación, el mobiliario, etc., consienten un uso más o menos largo. Considerado el capital en los dos sentidos (lato y estricto), las expresiones de capital de uso o de goce no tienen aplicación.

3. CAPITAL MATERIAL Y CAPITAL INMATERIAL.—Esta división se funda en el concepto amplio de capital (medio de producción). Consideran, los que le admiten, como capital inmaterial los conocimientos, las aptitudes, la clientela, la «firma,» la «razón social,» los privilegios de invención, etc., ciertas relaciones favorables y que tienen valor de «una persona respecto de otra o de una cosa.» Algunos escritores que aceptan esta división sostienen que los conocimientos y las aptitudes personales no deben llamarse «capitales,» porque son cosas inseparables del hombre y no constituyen un medio de producción distinto, y además es contrario a la dignidad del hombre considerarlas como medios de producción. Respecto a aquellas «relaciones favorables» y que tienen valor de perso-

na a persona, o entre éstas y las cosas («firma», «razón social», «privilegios», etc.), es de notar que pueden, ya en la economía privada, ya en la pública (ejemplo, los derechos del paso del túnel en Dinamarca, en lo porvenir), ser una preciosa fuente de rendimientos (un «capital»); pero para la humanidad no lo son, porque no pueden considerarse como «medios de producción».

4. CAPITAL PRODUCTIVO Y CAPITAL MUERTO.—Si por «capital *muerto*» se entiende un medio de adquisición o de producción que no se utiliza por el momento, nada tenemos que decir; pero si, como sucede en el uso ordinario del lenguaje, se llama «capital *muerto*», por ejemplo, un collar de perlas u otra cosa semejante, envuelve una contradicción en los términos; por cuanto una joya de esta naturaleza es para su propietario (no siendo un joyero o un negociante en piedras preciosas), no un medio de adquisición, ni un medio de producción, sino un simple objeto de uso.

3) Formación del capital.

§ 19.—La contestación a la pregunta de *cómo se forman los capitales* tiene que ser distinta, según se considere el concepto de «capital» en *sentido estricto* o en *sentido lato*, o sea según se comprenda o no en él la *tierra*. También será distinta según que nos coloquemos en el punto de vista de la economía *individual* (privada) o en el de la economía *social* (general).

Considerando el capital como el medio de producción *material creado por el hombre*, excluida, por lo tanto, la *tierra*, claro es que se atribuye la exclusiva formación de los capitales al trabajo humano. Esta creación de nuevos capitales presupone naturalmente que la suma de produc-

tos obtenidos por el trabajo ha de ser mejor que lo que por el momento se necesita. Un pueblo (la «tribu de cazadores») cuya producción es tan exigua que apenas da para satisfacer las más perentorias necesidades de la población, no tendrá ni bienes ni tiempo disponible para producir medios de industria. (Robinsón puede dedicarse a construir una nave sólo después de haber recogido la madera necesaria, y de acumular los medios de subsistencia que hayan de mantenerle durante el tiempo empleado en aquélla.) Como los bienes que deben ser empleados en la producción de capitales pueden servir también para el goce (consumos o usos) personal (como las piedras que se emplean en la construcción de un taller, que pudieran haber servido también para edificar una quinta de recreo), la formación de nuevos capitales supone en su consumo un ahorro, supone que dichos bienes sean substraídos al goce personal, y empleados en la formación de nuevos materiales de producción. (Ciertamente que este *ahorro* es un concepto muy relativo. Por lo que se refiere, v. gr., al hierro, materia que por su naturaleza sirve esencialmente como instrumento, y que cada año se extrae en tan grande cantidad, no se ve cómo puede servir exclusivamente para el uso personal; por lo que el «ahorro», «el sacrificio» que la humanidad se impone, «no consumiendo» toda la cantidad de hierro que existe, sino empleándola en la formación de nuevos medios materiales de producción, es un ahorro, un sacrificio bastante problemático.)

En la economía privada, la formación de los capitales se verifica hoy en la forma «de ahorro», no consumiendo el individuo todos sus rendimientos, sino poniendo en reserva una parte. (También aquí se podría decir, con el mismo derecho, que esta forma de creación del capital no

se funda sobre el «espíritu de ahorro», sino sobre la «laboriosidad». El que coloca en la Caja de Ahorros una parte, por ejemplo, la mitad de sus ganancias, es simplemente «laborioso». Podría con su trabajo, por ejemplo, de cinco horas, ganar lo que necesita para vivir; en vez de esto, trabaja diez horas, y coloca lo que le sobra en la Caja de Ahorros).

Pero la expresión «formación de nuevos capitales» puede ser entendida en un segundo sentido, en el de «formación de *substancia capital*» (KAPITAL VERMÖGEN), considerando esta «substancia capital» como una parte de la «substancia» (patrimonio VERMÖGEN) de una cierta economía. Y también aquí se puede subdistinguir:

I. La formación de la *substancia capital* en la economía social, esto es:

A. El aumento de capital, por efecto del cual viene en el mismo sentido a aumentarse la *substancia* de esta economía social, «este aumento de capital», puede provenir: 1.º, en modo *normal ordinario*, mediante la producción de nuevos bienes capitales (establecimientos de nuevas fábricas, construcción de caminos, etc.); 2.º, en modo *anormal y extraordinario*, por ejemplo, por efecto de una guerra victoriosa, a consecuencia de la cual el pueblo vencedor se encuentra en posesión de nuevos medios materiales de producción (ferrocarriles). Por supuesto, que la *substancia capital* de la humanidad no viene a ser mayor, porque el vencedor gana lo que pierde el vencido.

B. El aumento de capital *sin aumento contemporáneo de la «substancia constitutiva»*. Este aumento del capital puede provenir: 1.º, mediante *conversión de bienes (substancia) de goce en medios de producción* (edificios de lujo en talleres); 2.º, mediante *conversión de créditos sobre el extranjero en substancia capital*. (El país A tiene créditos

en contra del *B*, y se reintegra, en vez de en sumas de dinero, en instrumentos de producción o materias de trabajo. Tampoco en este caso se aumenta la substancia capital de la humanidad, aun cuando crezca la del país *A*, puesto que lo que éste recibe se lo entrega el país *B*.)

II. La formación de la substancia capital en la economía *privada*:

A. El aumento de capital *sin aumento de la substancia (patrimonial) constitutiva*. Este aumento puede (como en el núm. I *B*) proceder de la conversión de «bienes de *goce*» en bienes de *adquisición* (Ticio, que hasta ahora ha ocupado toda la casa, da en arriendo una parte; Cayo vende sus objetos de recreo, quintas, trenes, etc., y emplea el precio en la instalación de una hacienda de producción.)

B. El aumento del capital con *aumento de la substancia (patrimonial) constitutiva*. Esta forma de aumento de capital puede en la economía privada de un individuo suceder de muchos modos, por ejemplo, con la producción directa de bienes capitales (Ticio, agricultor, construye sus locales de economía, cría su ganado), por el trabajo y por el ahorro, de la manera que hemos indicado (Cayo pone regularmente en reserva una parte de sus rendimientos), por efecto de especulaciones hechas con el juego, con el fraude, con el hurto, por efecto de coyunturas favorables, etc.

Por muy variadas que sean las causas del aumento del capital en la economía privada de un individuo, pueden comprenderse en dos grupos: 1.º Causas individuales, o lo que es igual, causas que dependen de las personas o de los actos del capitalista. A este grupo pertenecen: el trabajo, las especulaciones morales (no dependientes del azar), la *economicidad* en el ejercicio de una empresa, un tenor de vida regular, etc. También se pueden colocar en

él las acciones inmorales, como el juego de bolsa, de azar, lotería, agiotajes, fraudes, etc. Naturalmente que sólo en las causas primeras existe un «mérito individual».

2.º *Condiciones generales independientes en su producción y destrucción de la voluntad del individuo.* Coyunturas en las cuales no pensaba el que se aprovecha de ellas (las mercancías compradas aumentan por casualidad de valor y de precio). Crece el valor de una finca porque, sin que el propietario haya tomado parte alguna, pasa cerca de ella un ferrocarril. El propietario de un terreno se hace rico porque se descubren en él estratos de carbón.

4) Productividad del capital.

§ 20.—La cuestión de la productividad del capital se confunde con la de su cooperación en la producción de los bienes. Siendo el capital instrumento de trabajo, claro es que debe ser positivamente resuelta la cuestión. El instrumento de producción, el capital, es productivo, porque con su ayuda puede el hombre: 1.º, con igual despliegue de fuerzas producir una suma de bienes mayor que la que resultaría cuando no dispusiera de dicho instrumento (productividad del capital en su aspecto *cuantitativo*); 2.º, obtener productos que sin instrumentos de trabajo no podría lograr (productividad del capital en el sentido *cualitativo*).

La idea de los socialistas, de que hay entre el capital y el trabajo una gran oposición, es un error. El capital (medio de producción) y el trabajo se integran. El trabajo material necesita a lo menos de una materia, en la cual se incorpora: la materia ha de ser trabajada para llegar a producto completo. El capital (medio de producción) no es, pues, un enemigo, sino un amigo del hombre,

como que hace posible que éste consiga un cierto grado de cultura, y bajo la forma de animales de labor y de máquinas libra al hombre de muchos trabajos meramente mecánicos.

Pero puede suceder que entre el trabajo y el capital, como fuente de rendimientos, exista oposición. Tanto el capital como el trabajo son orígenes legítimos de rentas, puesto que sólo de la cooperación de entrambos proceden los productos; por lo cual los resultados de la producción deben dividirse entre dos factores. Siendo personas diversas el propietario de la fuerza del trabajo y del capital, es posible en el momento de la división de los productos un conflicto entre ellos, y fácilmente puede suceder que el más fuerte de los dos (y el más fuerte es de ordinario el capitalista) sea el que tome la parte mayor del producto (*quia nominor leo*), lesionando el derecho del otro.

5) Las máquinas y su importancia.

§ 21.—CONCEPTO.—Las máquinas son «instrumentos perfeccionados». Las diferencias entre «instrumento» (en sentido técnico) y la «máquina» no pueden ser claramente definidas. En general se pueden caracterizar el uno y la otra del modo siguiente: el instrumento ayuda únicamente al trabajo, pero no realiza por sí ninguna operación; quien trabaja es siempre el hombre, el cual se provee de un instrumento, porque obra con más fuerza que la que puede mandar con sus órganos solamente (el martillo obra con más fuerza que el puño, las tenazas son dedos muy potentes, las tijeras cortan mejor que los dientes), la «máquina», por el contrario, una vez puesta en movimiento, realiza por sí misma el trabajo, no requiriendo otra cosa que vigilancia por parte del hombre.

Como fuerzas motrices de la máquina se suelen emplear ante todo la del *hombre* (máquina de coser, bomba de mano, molinos movidos a brazo); después las fuerzas de los *animales* o las gratuitas de la Naturaleza (viento, agua corriente); y, finalmente, los *motores artificiales* (máquinas de vapor, máquinas caloríficas, etc.)

PROPIEDADES DE LAS MÁQUINAS.—1.º *Puede desplegar fuerza grande sin cansancio.*—A la máquina se la puede dar, al construirla, la potencia que se quiera, y se la hace después funcionar cuanto se desee sin interrupción. 2.º La máquina *realiza trabajo siempre perfectamente igual.* La mano del hombre no llega a hacer dos objetos completamente iguales; la máquina, por el contrario, los elabora con perfecta identidad; pero si la máquina tiene cualquier defecto, se reproducirá uniformemente en todos los millares de ejemplares que produzca. 3.º La máquina no puede *verificar más que un trabajo solo.* El trabajo de la máquina consiste en la repetición del mismo acto: puede repetir un indefinido número de veces una misma operación, pero no puede realizar operaciones diversas, ni labores que consisten de una serie de operaciones variadas. (Mientras, por ejemplo, la mano del hombre puede coser en cualquier tejido, desde la tela más fina de batista a la más fuerte y ruda correa de transmisión, para cada clase de costura se necesita una máquina de coser distinta.)

APLICACIÓN DE LAS MÁQUINAS.—1.º Bajo el aspecto *técnico*, las máquinas pueden ser aplicadas cuando es posible descomponer el trabajo en una serie de actos simples o repetir continuamente el mismo trabajo. Las máquinas, y por consiguiente la fabricación en general, se introducen generalmente en un buen número de industrias que antes se valían únicamente del trabajo manual, lo cual da lugar a crisis de la pequeña industria, que se ve reem-

plazada por la producción en gran escala. Sin embargo, no cabe concluir de este fenómeno, como lo hacen MARX y LASSALLE, que el trabajo manual está condenado a desaparecer y que es una crueldad pretender prolongar esta lucha con paliativos y asociaciones, etc., como fundada en una base inductiva insuficiente (sobre una errónea generalización de ciertos hechos). Sin nuevos trabajos, el empleo de máquinas es imposible, sobre todo cuando se trata de realizar operaciones continuamente variables que la máquina no puede verificar. Tales son: las labores de la producción artística, de reparación, los servicios personales (peluqueros, carreteros, etc.), y muchos otros oficios que se dedican a producir objetos propios para la satisfacción de necesidades personales (sastres, zapateros, modistas, decoradores, cocineros, etc.). 2.º Bajo el aspecto *económico*, el empleo de máquinas supone la existencia de medios suficientes de producción (de «ejercicio»), especialmente cuando las máquinas son muy costosas y cuando por su naturaleza deben producir grandes cantidades de productos. Supone después la posibilidad de utilizar las máquinas completamente y de vender a precio conveniente los productos.

VENTAJAS DE LAS MÁQUINAS.—Las ventajas de las máquinas consisten en que aumentan la productividad del trabajo. Con su ayuda se puede obtener la misma cantidad de productos con un menor esfuerzo, o con el mismo lograr una cantidad mayor. (Recuérdese el ama de casa, que tiempos atrás debía coserlo todo, y ahora se sirve de la máquina de coser.) Consecuencia de lo dicho es que los productos se obtienen en mayores cantidades, más baratos y mejores, de donde proviene la necesidad de emplear un número más grande de trabajadores de un modo más remuneratorio para ellos (compárese el verdadero

ejército de empleados en los ferrocarriles de hoy con el número relativamente pequeño de «conductores» de otras épocas). Finalmente, las máquinas realizan el trabajo mecánico fatigoso, reservando al hombre el de dirección y vigilancia.

INCONVENIENTES DE LAS MÁQUINAS.—Estas inmensas ventajas de las máquinas se harían sentir plenamente y sin mezclas de inconvenientes sólo en un Estado organizado *comunísticamente* (cuando esta forma fuera posible), en cuanto que el peso del trabajo sería aligerado en forma parecida al del ama de casa por la máquina de coser. En la Economía *individualista* que rige, las máquinas van acompañadas de los siguientes *inconvenientes*: 1.º El empleo de las máquinas ahorra el trabajo, *inutilizando muchos esfuerzos individuales* y quitando el pan a una gran masa de trabajadores. Debemos, sin embargo, notar que en el mayor número de casos este inconveniente no es más que momentáneo, porque a consecuencia de la introducción de la máquina aumenta la producción, y la demanda de fuerza de trabajo no tarda en crecer también. Además, las máquinas suelen introducirse precisamente cuando los salarios son altos y cuando hay cierta relativa escasez de obreros; de modo que el efecto del empleo de las máquinas debe ser menos sentido por aquéllos. 2.º Es verdad que las máquinas verifican las labores mecánicas más fuertes, pero también lo es que el servir a la máquina es un trabajo más *oprimente y fatigoso* que el manual. Así, el obrero empleado en una máquina no puede decir siempre que su trabajo es más agradable (o menos desagradable que el que antes ejecutaba; por ejemplo, el trabajo del fogonero no es, ciertamente, ni agradable ni ligero; el trabajo del amanuense de la Edad Media era infinitamente más noble, más espiritual y más distraído que el

que verifica un operario que sirve una laminadora y no hace continuamente más que colocar hoja por hoja entre los cilindros. 3.º Las grandes sumas que son necesarias para la adquisición de máquinas y para el establecimiento de una fábrica quitan casi al obrero, por muy laborioso y económico que sea, la posibilidad de llegar un día a ser fabricante, y le obligan a pasar su vida entera en la condición subordinada de un trabajador manual, mientras que el aprendiz y el oficial de otros tiempos tenían grandes probabilidades de llegar a ser patronos o jefes de fábrica. Consecuencia de esto es una peligrosa acentuación del contraste entre las clases. 4.º El empleo de máquinas *conviene a la producción*. Esto, mientras de un lado determina la ruina de la pequeña industria, obliga al fabricante a trabajar para el mercado universal; y como puede decirse que hoy por hoy ningún producto se halla en grado de conocer el estado del consumo del mundo, son muy *fáciles, inevitables los excesos de producción y las crisis*, durante las que tanto sufre el operario.

5

El ejercicio de la empresa.

1) Concepto, forma e importancia de la empresa.

«El empresario.» «El ejercicio.»

§ 22.—La producción material se funda, como hemos notado en su lugar, sobre la cooperación de fuerzas diversas; de las fuerzas de la *Naturaleza*, que obran como medios de producción, y de las fuerzas de trabajo del *hombre*. Si la producción asume el carácter de más o menos

larga duración, entonces se da lo que suele llamarse el *ejercicio* de la producción; por lo cual se entiende la unión y el empleo más o menos duradero de fuerzas productivas para fines productivos.

A toda producción acompaña un *riesgo*, existiendo, como existe siempre, el peligro de que la producción no prospere, *técnicamente* hablando. El que soporta este *riesgo* se llama «empresario *lato sensu*», por lo cual se define: la «empresa en *sentido lato*; la unión, por cuenta y riesgo propio, de fuerzas productivas para *fines de producción*». En este sentido, es empresario todo el que soporta el riesgo de la producción, aun cuando produzca para sí, o bien haga producir a personas sobre las cuales tenga algún poder (miembros de la familia, siervos, esclavos). Esta especie de producción es, como hemos indicado, la más antigua. Sólo más tarde, en condiciones de desarrollo económico más progresivo, cuando se ha llegado a la especialización de las ocupaciones funcionales (o «profesionales»), hay personas que producen bienes por cuenta y riesgo propios, pero a cambio de objetos y para otras personas. Estas personas se llaman «empresarios *estricto sensu*», y por empresa en *sentido estricto* se entiende la reunión por cuenta y riesgo propio de fuerzas productivas varias para *fines* de producción con destino al *cambio*. La empresa, en este sentido, puede ser *imperfecta* o *perfecta*. La *imperfecta* es aquella en la cual el empresario (como el artesano de otros tiempos) tiene dispuestos únicamente los medios de producción (materias, instrumentos, talleres), y las fuerzas de trabajo en *espera de los encargos*. La *perfecta* es aquella en la cual el producto *no espera los encargos*, sino que se prepara para ellos, teniendo dispuestos los productos para la venta.

El que produce de esta manera, por cuenta y riesgo

propio, bienes para la satisfacción de las necesidades de otro, asume *dos* riesgos. Se expone (como en general todo el que produce), ante todo, al riesgo *técnico* de la rama industrial a que se dedica. En segundo lugar, se expone al riesgo que la producción proviene del elemento *económico* (aun cuando sus productos sean técnicamente perfectos, no llega a venderlos a precios convenientes o no encuentra quien le haga *encargos*).

Las empresas pueden clasificarse además:

1. Según la persona del empresario, en empresas *públicas*, *cuasi-públicas* y *privadas*. Las empresas *públicas* son las que pertenecen al Estado, a la Provincia, al Municipio, etc., o bien son ellas mismas personas jurídicas (como las antiguas Cajas de Ahorros, no pertenecientes a nadie en particular, sino existentes por sí), Las *cuasi-públicas* son las que pertenecen a una asociación privada (sociedades por acciones para la explotación de una industria), pero que están obligadas a hacer públicas sus cuentas. Las *privadas* son las que pertenecen a uno o más individuos y no tienen aquella obligación.

En esta clasificación se comprende la conocida de empresas *individuales* y empresas *sociales*.

Los empresarios pueden ser *trabajadores* o *no trabajadores*. Los últimos participan en la hacienda de producción sólo con sus bienes (capitales) *no* (como los *trabajadores*). Con su actividad personal, por ejemplo, el accionista, el socio comanditario, el propietario que da a medias sus bienes.

2. Según la *naturaleza de los bienes* producidos, las empresas se dividen en agrícolas y forestales, industriales, mineras, de transportes, etc.

3. Según la extensión del *ejercicio*, existen las *grandes*, las *medianas* y las *pequeñas* empresas.

Solamente la empresa en *sentido estricto* produce para el cambio, y por eso no es posible sino en una economía social organizada sobre la base de la economía individual (o privada). En un Estado constituido comunísticamente, las empresas, en sentido estricto, serían inconcebibles, puesto que la comunidad produciría en los talleres públicos para el consumo del país.

§ 23.—IMPORTANCIA DE LA EMPRESA.—La importancia de la empresa, para la economía social de la actualidad, está en lo siguiente: 1.º El empresario, soportando todo el riesgo de la empresa, y siendo suya la responsabilidad de los errores que cometa, *tendrá gran interés en ser previsor y prudente en la producción*. Además, ocupado por entero en el negocio, y teniendo el conocimiento y la práctica de su ramo de industria, el producto será mucho mejor que cuando la producción se confía a quien (como las personas de servicio) no tiene en ella algún interés o no posee los conocimientos y la práctica necesaria. 2.º La forma de producción por empresa *hace posible una satisfacción de las necesidades mucho más pronta*, en cuanto que el empresario, movido por su interés y por la competencia, no espera que surja la necesidad del consumo y que acudan los encargos de productos, sino que va al encuentro de las necesidades del público y procura tener dispuestos los géneros de su fabricación, a fin de que la clientela pueda inmediatamente surtirse de los productos que necesita. 3.º En la forma de producción por empresa, *los gastos de producción son menores*. El empresario, como comprador asiduo de materias primeras y de fuerzas de trabajo, las obtiene a mejor precio; como vendedor se procura una clientela estable, por lo cual se contenta con una ganancia módica. La empresa, además, produce con menor consumo de bienes y de fuerza, por-

que utiliza su capital (en sentido estricto: instrumentos y materia de trabajo), y las fuerzas de trabajo mejor que el que produce poco a poco únicamente lo que necesita para su propio consumo. 4.º Por último, gracias a la empresa, pueden realizarse ciertas producciones, singularmente las muy costosas y que sólo son factibles en la industria en *grande escala*.

Las ventajas señaladas con los números 3 y 4 pueden considerarse como inseparables de la forma de la empresa, aun cuando se deriven de la gran producción o del hecho de ser continua e industrialmente producida en un determinado lugar. Por el contrario, las indicadas con los números 1 y 2 se perderán en máxima parte cuando en otra organización de la economía social la empresa privada se subrogara en la del Estado o en otra forma económico-conmutativa de producción. Las manufacturas del Estado o de otra semejante industria de carácter comunitativo son dirigidas por un jefe pagado; pero está en la naturaleza de las cosas que el empleado asalariado sólo en rarísimos casos administra los negocios con aquella intensidad de cuidado que en ello pone el propietario, el cual sabe que los frutos de su trabajo serán todos mejor y que sobre sí recaerán las consecuencias de su negligencia. El empleado está más o menos limitado y conducido en su gestión por reglamentos e instrucciones, mientras que el empresario privado, que tiene entera libertad de disposición, puede, con pronta resolución, aprovechar las ocasiones de ganancia y prevenir con tiempo las causas de pérdidas.

§ 24.—EL EMPRESARIO.—Las funciones que éste realiza en la economía social presente pueden considerarse desde un doble punto de vista.

Atendiendo a las que llena en el orden *económico pri-*

vado, el empresario calcula por una parte cuál será el coste de producción del objeto que trata de producir, esto es, cuánto capital fijo y circulante necesitará y a cuánto se elevarán los salarios para las fuerzas necesarias del trabajo (comprendida eventualmente la fuerza de trabajo propia), y por otra calcula a cuál precio y en qué cantidad podrá vender sus productos. Si se convence de que la ganancia presunta, no sólo cubrirá todos los gastos (intereses y amortización del capital y salarios del trabajo), sino que dejará un excedente (beneficio), entonces se pone al trabajo y emprende la obra productiva. El empresario, pues, especula únicamente sobre la diferencia entre el *coste de producción* del objeto y su *precio de venta*.

La ganancia que alcanza el llamado «beneficio del empresario» es, para la economía nacional liberal y ortodoxa, la compensación del riesgo con que aquél carga, y eventualmente—esto es, cuando el empresario (ya como director, ya como trabajador) participa en la producción con su actividad personal—también la compensación de su obra personal. En la novísima economía nacional, ideada sobre la base de la economía individual, y en la libre concurrencia, nada puede oponerse a esta legitimación del beneficio del empresario, asumiendo, como asume éste, los riesgos técnico y económico.

Si, por el contrario, nos colocamos, como lo hace A. WAGNER (*Principios fundamentales*, § 294 y siguientes), en el más elevado punto de vista *económico-social*, la función que en la economía de un pueblo realiza el empresario aparecerá de una manera diversa. Se verá entonces cómo en el organismo de la economía social desempeña el papel que «en un Estado comunista cumpliría el Ministerio de Obras públicas». Allí, en donde el Estado

debe proveer a las propias necesidades, uno de los más importantes fines del Gobierno será el de determinar qué bienes deben producirse anualmente, y en qué medida o cantidad. A esto atiende hoy la clase de los empresarios al establecer cómo han de ser empleados los medios de producción y las fuerzas de trabajo para obtener todos los bienes de que el país necesita. El empresario privado resuelve, bajo ciertos aspectos, mejor el problema que lo puede hacer el «Ministerio de Obras públicas», puesto que faltaría a éste, sin el Estado comunísticamente organizado, el poder de traducir en actos sus ideas. Cuando en un país dado las actividades de trabajo se encuentran ya todas empleadas en las distintas ramas de la producción existente, y se trata de emprender otra diferente, como, por ejemplo, la continuación de nuevas redes ferroviarias, no es posible lograrlo sino separando de su ocupación actual un cierto número de fuerzas de trabajo para aplicarlas a la nueva industria. Consecuencia necesaria de ello será que en determinadas clases de industria, especialmente en aquella a la cual se ha privado de una suma de fuerzas obreras, la cantidad del producto disminuirá o las que en ella queden habrán de producir más que antes. En el Estado comunista ocurrirían infinidad de conflictos, en cuanto que, de una parte, el Gobierno tomaría las medidas consiguientes a la introducción de las nuevas industrias reputadas necesarias, y de la otra, «el pueblo soberano» podría oponerse o no, pudiendo imponerse el mayor trabajo que las recientes industrias exigieran o no prestándose a la reducción de sus consumos actuales. Hoy quien manda no es una autoridad, sino el empresario, que encuentra manera de que sus órdenes sean obedecidas sin ruido ni escándalo alguno. El empresario, en substancia, dice a los trabajadores «en el ramo de la producción A:

«No os necesito»; pero en *B*: «Os podré dar un salario decente»; y los operarios, que están en espera de colocación, se atemperan de buena (o de mala) gana a las disposiciones del empresario. No se amoldan a la realidad, por consiguiente, aquellas exageraciones de los socialistas: «El empresario que no trabaja materialmente no hace nada; vive como un parásito a costa del trabajador.» El empresario — considerada su actividad desde el punto económico-social—es en cierto modo un funcionario público que dispone, en nombre de la comunidad, acerca de lo que debe ser o no ser producido, y realiza por esto un estipendio bajo la forma del «beneficio de la empresa».

§ 25.—CONCEPTO DE LA DIRECCIÓN DEL EJERCICIO.— Por dirección del ejercicio de una empresa se entiende la suma de todas las actividades que son necesarias para poner y mantener en movimiento una determinada hacienda de producción. Consistiendo toda producción (material) en la combinación de fuerzas de trabajo y de medios de producción, la actividad del director no es más que la previsión de cuanto hace relación a aquellos dos elementos productivos. En concreto, surgen de aquí una porción de cuestiones que pueden reducirse a las siguientes:

1. Por lo que respecta a las *fuerzas de trabajo*, el modo: *a*), de *procurárselas*; *b*), de *retribuir las*; *c*), de *conservar las*; *d*), de *dirigirlas*. En cuanto al modo de *procurarse las fuerzas de trabajo*, esto es, los trabajadores u operarios, hoy que ya no existe la esclavitud, es claro que no pueden obtenerse más que recurriendo al contrato de *locación, conducción o arrendamiento de obras y servicios*. Por lo que se refiere: *b*), al *salario*, y *c*), a la *conservación* de los operarios, se presentan las cuestiones respecto a las diversas formas de salario—salario por tiempo, salario por factura, etc.,—respecto a la seguridad, a la salud, al

albergue, a la moralidad, al ahorro, a la ayuda al trabajador, a la institución de escuelas especiales en las fábricas, etc. Por lo que atañe: *d*), a la *dirección* de los trabajadores, son puntos importantes que a ella se refieren «la elección de los maestros de obras», de los sobrestantes, etcétera, a la formación de los reglamentos de fábrica y de taller, etc.

2. En cuanto al *capital fijo*, se presentan las cuestiones referentes al *modo de adquirirlo* (*mediante alquiler, o compra, o producción directa*), a su *conservación* (reparaciones, seguros, etc.), y a su *goce* (empleo y utilización conveniente).

3. Respecto al *capital circulante*, se ofrecen los problemas relativos al modo de *procurarse y de mantener* los fondos de *provisión*, de *emplear* los productos, como también respecto a la manera de *procurarse los medios pecuniarios necesarios* (adquisición al uso de buen comerciante de las materias primeras y subsidiarias, su utilización más económica, colocación de los productos, utilización en justa medida del crédito, determinación prudente y racional de los fondos de reserva, etc).

4. Es como el coronamiento de una acertada dirección en la empresa una *buena teneduría de libros*, que deberá ser espejo fiel de la gestión de los negocios de la empresa.

Todos los puntos indicados tienen importancia, particularmente para la *economía privada* del empresario, y no menor para la *economía social*, puesto que está grandemente interesada en el buen empleo y excelente trato de los trabajadores, no menos que en la aplicación económica de los medios de producción.

Por último, es de gran interés para la empresa la cuestión de si debe dar a su ejercicio la forma de *grande o de pequeña industria*, o de empresa *individual o social*.

2) Las empresas pequeña, mediana y grande.

§ 26.—Las ideas de «pequeño», «mediano» y «grande» son muy relativas. Es imposible trazar con precisión y seguridad los límites entre la «pequeña», la «grande» y la «mediana» empresa (pequeña, mediana y grande producción), por el motivo de que se dan formas de transición, que pueden igualmente referirse a una o a otra. En general, pueden resumirse los caracteres de dichas formas del modo siguiente:

PEQUEÑA EMPRESA (O PRODUCCIÓN).—En ésta el empresario es trabajador. Su obra no consiste únicamente en la dirección, sino que ejecuta también. El verdadero y propio trabajo del empresario no es aquí tan grande que absorba todo el tiempo y todas las fuerzas de un hombre. La fuerza de trabajo personal es ordinariamente en esta forma de empresa el factor más importante de la producción, y en ciertos casos, puede requerir un grado de desarrollo y de capacidad técnica cualitativamente elevados (ópticos, artistas, hombres de ley, etc.); pero esto no es lo común. Con bastante frecuencia, el empresario trabaja sin el auxilio de las fuerzas de otro, y cuando acontece que emplee fuerzas subsidiarias, su número es muy limitado. Determinar un *máximum* de fuerzas subsidiarias que señale dónde cesa la pequeña y comienza la empresa mediana, es evidentemente imposible. Cuando el empresario emplea fuerzas de otros, trabaja en unión de ellos. Entre los medios de producción combinados en la empresa (trabajo, capital en sentido estricto y tierra), lo que prevalece en la *pequeña* empresa es regularmente el *trabajo*, y su producto (neto) constituye esencialmente el *beneficio* de la empresa. Este beneficio corresponde ordi-

nariamente al rendimiento de las personas pertenecientes a las clases ínfimas (o lo más a las medianas).

GRANDE EMPRESA.—En ésta y en la producción análoga sucede de ordinario que el empresario no toma parte personalmente (con su actividad) en la hacienda. El verdadero y propio trabajo del empresario (mera dirección de la hacienda de producción) absorbe aquí todo el tiempo y todas las fuerzas, al menos, de un individuo; de manera que no le queda tiempo para dedicarse al trabajo de ejecución. La grande empresa requiere un gran capital en sentido estricto (vastas tierras, y un gran número de trabajadores subsidiarios. El rendimiento patrimonial (rédito de los capitales, «renta» de la tierra) constituye la mayor parte del *beneficio* de la empresa. Este beneficio corresponde con el de las clases más elevadas de la sociedad.

MEDIANA EMPRESA.—En ésta el empresario es trabajador, es decir, que toma siempre parte en la labor de ejecución. Se emplean fuerzas subsidiarias, aunque no en gran número. Los medios materiales de producción (capital, tierra) no son considerables. A esta clase de empresarios pertenecen ciertos aldeanos, los grandes artesanos, los pequeños fabricantes, etc.

Cada una de estas formas de ejercicio tiene su razón de ser; diremos mejor: su «legitimidad» económica. Aparte de que hay empresas que no admiten más que el ejercicio en grande (comunicaciones universales), otras que no admiten más que el pequeño ejercicio (oficio de remendón), la fuerza de la pequeña empresa radica en el trabajo; la de la grande, especialmente en el capital. Cuando se necesita una muy cuidada ejecución, un trabajo de detalle, la pequeña y la mediana empresa no pueden ser substituídas por la grande; y viceversa, cuando se trata de

grandes trabajos, los cuales exigen especialmente considerables medios de ejercicio, la pequeña y la mediana no pueden competir con la grande empresa. No es posible, pues, que la pequeña empresa desaparezca, como algunos temen.

3) Las formas de la empresa. Empresa «individual» Empresa «social».

1. EMPRESA INDIVIDUAL.

§ 27.—La empresa individual es la más sencilla y la más usada, y un solo individuo entiende en ella y asume toda la responsabilidad jurídica y económica.

Importancia económica.—I. Ventajas: 1.^a *El máximo grado de interés* por parte del empresario.—Como éste hace suyo todo el fruto de su trabajo y soporta todos los daños que pueden provenir de sus errores, es natural que comprometa en ella sus energías. 2.^a *Plena libertad de determinación de acción* en el empresario.—No teniendo éste que rendir cuentas a nadie, puede resolver y obrar con prontitud y aprovecharse de las buenas ocasiones que se le presenten de ganancia y prevenir a tiempo las causas de pérdida, lo cual tiene gran importancia, especialmente en los negocios en donde figura por mucho la especulación, y en donde la rapidez de la resolución y de la acción es más necesaria. Cuando observa el empresario que el negocio es comprometido, dependerá de él solo el abandonarla y fundar otra nueva, mejor y remuneradora. 3.^a *Gradual extensión de los negocios.*—Todo empresario individual atiende ordinariamente a desenvolver sus negocios, para lo cual, del beneficio de la empresa separa solamente lo que le es necesario para la subsistencia y deja el resto en la empresa, empleándole en su gradual extensión. Por

esto acontece muy generalmente que grandes empresas tengan principios muy modestos.

II. *Inconvenientes*: 1.º *Una cierta limitación de los negocios*.—La fuerza de trabajo del individuo es limitada; por lo tanto, la empresa no podrá exceder de las proporciones compatibles con la extensión de su actividad; y como los *medios materiales* son también limitados, la empresa habrá de desenvolverse dentro de limitados confines. 2.º *Dependencia de la empresa de la persona del empresario*.—Una empresa que dependa toda ella de un solo individuo está sujeta a cuantas contrariedades puedan afectarla (enfermedad, vejez, mala voluntad, muerte, etc.).

2. *Asociación de dos o más personas en determinados negocios por cuenta común* (*Assoziacione in partecipazione* en el lenguaje jurídico italiano. El llamado «consorcio» o «sindicato» en el lenguaje jurídico alemán. Compañía de cuentas en participación, según el Código de Comercio español), § 28.—*Esencia*. (Artículos 232-238 del Código de Comercio italiano; 266-270 del Código de Comercio alemán.)

Dos o más personas se aúnan momentáneamente para resolver una o más operaciones determinadas por cuenta común. No se establece ni la reducción a escritura pública del contrato, ni la observancia de otras formalidades. Cuando no se ha pactado otra cosa, los partícipes deben concurrir a la empresa por porciones iguales. Si no se ha convenido nada acerca de la parte que a cada asociado corresponda en los beneficios y en las pérdidas, se repartirán en porciones iguales. De los negocios que uno de los partícipes haya tenido con un tercero, no derivarán para éste derechos y obligaciones más que contra aquel con quien hubiera contratado. Cuando un socio ha tratado por encargo o en nombre de los otros, o bien si todos

los partícipes han contratado en común, o por medio de un común mandatario, todos serán deudores o acreedores solidarios del tercero con el cual han pactado. El asociado al cual está confiada la dirección de la empresa, deberá rendir cuentas a sus compañeros después de terminado el negocio objeto de la asociación, así como atender a la liquidación.

Importancia.—No se puede atribuir una grande importancia a esta forma de unión. La asociación de muchas personas (fuerzas de trabajo y capitales), como la distribución de los riesgos entre ellas, hacen posible la actuación de negocios más extensos y arriesgados; pero la unión se descompone con la misma facilidad con que fue formada. Otra ventaja de esta forma de empresa resulta de que los diversos partícipes no se ligan entre sí por mucho tiempo, y precisamente por esto están más dispuestos a proceder de mutuo acuerdo. Además, esta manera de asociación facilita el que un empresario pueda, según la naturaleza de los negocios, reunirse sucesivamente con distintas personas, con un agente, con un técnico, con un especialista, etc.

2. SOCIEDADES COLECTIVAS.—(Sociedad *abierta* del Código de Comercio alemán)—artículos 105-113 del Código de Comercio italiano; 85-149 del Código de Comercio germánico.—En esta forma de empresa, dos o más personas se ejercitan en una hacienda (de comercio) por cuenta común y bajo una razón social; la participación en la empresa no se limita a los capitales, se extiende también a las personas. Los socios quedan solidariamente obligados y con todos sus bienes por los compromisos de la asociación. Los beneficios de la empresa se reparten entre los socios en las proporciones establecidas en el contrato social, y caso de inexpressión en el pacto, por partes iguales.

Importancia económica.—I. *Ventajas:* 1.º Posibilidad de formar un fondo (o capital) de empresa mayor. 2.º Aumento de la fuerza de trabajo del empresario; lo que tiene importancia bajo dos aspectos. En *primer* lugar, la persona del empresario viene en cierto modo a ser multiplicada, y esto significa mucho cuando el empresario debe estar al mismo tiempo en muchos sitios (en ciudades diversas, en la oficina, en la fábrica, en el establecimiento y de viaje). En *segundo* lugar, se logra con mayor facilidad reunir cualidades que no suelen encontrarse en el mismo individuo (capitalista y negociante, capitalista y técnico, negociante y técnico, negociantes o técnicos en asuntos distintos). 3.º Vivo interés de todos los partícipes en la empresa, porque todos se hallan obligados solidaria e ilimitadamente, y todos aspiran a obtener el mayor provecho posible.

II. *Inconvenientes:* 1.º Menor libertad de deliberación y de acción, porque ningún socio puede disponer por sí, sino que ha de obrar de consuno con los demás, o al menos se encuentra ligado a las preocupaciones y a las ideas de los demás. Por eso sucede que negocios que son buenos no se aprovechan, y muchas excelentes ocasiones se pierden. Asimismo es difícil en esta forma de sociedad dirigir la empresa hacia otro fin, cuando el negocio originario no prospera. 2.º Se compromete grandemente la solidez de la empresa si estallan divergencias entre los socios. 3.º Peligro de que los demás socios sean defraudados por compañeros de poca conciencia. 4.º A causa de las mayores formalidades jurídicas (necesidad de elevar a escritura el contrato de sociedad, depósito e inscripción del acta de constitución, etc.), cualquiera modificación de la sociedad (expulsión de un socio, admisión de otro, etc.) tropieza con grandes dificultades. 5.º La extensión de las opera-

ciones no puede exceder de cierta medida, puesto que el número de socios difícilmente pasa de cuatro o cinco.

4. SOCIEDAD TÁCITA. § 30.—*Esencia* (arts. 250-265 del Código de Comercio alemán).— La naturaleza de esta forma de sociedad consiste en que una persona (el llamado «socio tácito») participa, mediante una aportación determinada, en el negocio de otro (socio personalmente obligado). No trasciende al exterior esta sociedad, salvo el caso de quiebra del empresario. El titular de la empresa se hace propietario de la aportación del socio tácito, y es en absoluto el patrono y director del negocio objeto de la asociación. El socio tácito no tiene ningún derecho a intervenir en la dirección de los asuntos, y encuéntrase, respecto a su copartícipe, en la situación del acreedor para con el deudor; con esta diferencia: que mientras el acreedor no tiene derecho más que a los intereses pactados, y especialmente no le asiste el de inspeccionar los libros, el socio tácito lo tiene a la porción de los beneficios (dividendos) correspondientes a su aportación, y puede pedir que se le dé vista del balance y de los libros. El socio tácito se obliga sólo hasta el límite de su aportación, y en el peor caso no puede perder más que la cuota que a él le corresponda.

Importancia económica.—I. *Ventajas*: 1.^a Posibilidad de formar un fondo (capital) de empresa mayor. 2.^a Libertad de determinación y de acción en el director de la empresa como en la individual. 3.^a Vivo interés del socio personalmente obligado, casi como en la empresa individual, si bien (especialmente cuando su aportación es pequeña relativamente a la del socio tácito) puede estar un tanto atenuado. 4.^a Cuando se encuentren socios «tácitos» dispuestos a constituir un fondo de empresa suficiente, es posible poner al frente de la empresa una persona dotada

de superiores, capacidades, aunque posea poco capital, dando así vida a un negocio que, de otro modo, no se podría realizar. 5.^a Ciertas personas que, por haberse dedicado a otros negocios, ya fuera por inclinación o por su posición oficial, no han querido o no han podido mostrarse públicamente como empresarios, les es dable, con esta forma de sociedad, participar con determinada aportación en empresas industriales, sin exponerse a otro riesgo que el de perder su cuota y sin verse obligados a llevar a ellas su trabajo personal.

II. *Inconvenientes*: 1.^o Limitación de esta forma de sociedad y dificultad de combinarla, porque se requiere una confianza casi ilimitada en el socio personalmente responsable. De hecho los socios tácticos se reclutan sólo entre los amigos íntimos del socio personalmente responsable. 2.^o Peligro de que éste se lucre en perjuicio del tácito.

5. SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE (arts. 114-120 del Código de Comercio italiano), § 31.—Esta sociedad es substancialmente idéntica a la «tácita», de la que se distingue, sin embargo, en que se presenta, con respecto a terceros, como una sociedad que tiene patrimonio propio, formado por las aportaciones de los socios «comanditarios» y de los socios responsables sin limitación; patrimonio que responde de las obligaciones de la empresa; y, finalmente, en que tiene una responsabilidad propia, y en que la aportación del comanditario es sólo responsable de las deudas sociales, no de las particulares, del socio comanditario. La *importancia económica* de la «sociedad en comandita simple» es igual que la de la «tácita».

6. SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES. § 32.—*Esen-*
cia.—Esta forma es intermedia entre la de «comandita simple» y la «anónima». Cuando las cuotas de los coman-

ditarios están divididas en acciones, tenemos la forma social en que nos estamos ocupando, la cual, en muchos puntos (entidad del capital, junta general, consejo de vigilancia, etc.) tiene un derecho formal idéntico al de las sociedades anónimas.

La *importancia económica* de la sociedad comanditaria por acciones es casi la misma que la de la sociedad anónima, porque el administrador no tiene, al menos de hecho, aquella libertad de determinación y de acción de que goza el socio personalmente responsable en la «tácita», y viene como a encontrarse en idéntica situación que el director de una sociedad anónima.

7. SOCIEDAD ANÓNIMA. § 33.—*Esencia.*—En esta clase de sociedades los empresarios no participan en la empresa sino con una aportación dada (acción), sin ser personalmente responsables de las obligaciones de la empresa. «La sociedad anónima» es una mera «asociación de capital». El capital entregado por los accionistas es, como persona jurídica, el sujeto de la empresa, de cuyas obligaciones él sólo responde. El accionista no participa en la empresa personalmente (esto es, con su actividad personal), sino únicamente con «una parte de su patrimonio», y en el peor de los casos no puede perder más que el valor nominal de sus acciones, y si éstas estuviesen pagadas por entero o fueran, como se suele decir, *liberadas*, no puede ser obligado a entregar más dinero. Naturalmente que el accionista tiene derecho a una parte proporcional del beneficio neto de la empresa (dividendo). Las acciones son: o nominativas o al portador; indivisibles, pero libremente enajenables o transmisibles por sucesión. El capital social, mientras no sea modificado por acuerdo de la sociedad, es fijo, y, por consiguiente, cerrada la suscripción de las acciones, no pueden ser admitidos más socios.

Au
social
de tre
2.º, p
y 3.º,
sión d
de au
mente
sus po
ciones
mente
plo, ac
relació
dación
poseed
que de
sucede
conced
ambos
accion
societ
agrega
mas d
pital c
préstít
La em
un mu
(aun p
dendo
contra
en un
corpor
vez se

Aumento y disminución del capital social.—El capital social en una sociedad por acciones puede ser *aumentado* de tres modos: 1.º, *por la emisión de nuevas acciones*; 2.º, *por la emisión de acciones llamadas de prioridad*; y 3.º, *por la emisión de obligaciones de prioridad*. La emisión de acciones es (jurídicamente) la forma más sencilla de aumento del capital. En el fondo, las acciones *nuevamente* emitidas son idénticas a las *antiguas*, y confieren a sus poseedores los mismos derechos; en la forma, las acciones pertenecientes a diversas emisiones son ordinariamente distintas, y tienen una señal particular (por ejemplo, acciones letra *A, B, C*, etc.). Otra cosa sucede con relación a las *acciones de prioridad* respecto a las *de fundación* (*Stammactien*). Aquéllas, como éstas, hacen de su poseedor un propietario en la empresa; pero los derechos que de ella arrancan son, bajo ciertos aspectos, menores: así sucede en las votaciones, si bien tienen la ventaja de que conceden a favor del tenedor un dividendo especial. En ambos casos, o sea en la emisión de nuevas acciones o de acciones de prioridad, se modifican las condiciones de la sociedad, porque al grupo de accionistas primitivos viene a agregarse otro. Esencialmente diverso de estas dos formas de aumento de capital «social» es el aumento de capital de «ejercicio», que se verifica contrayendo un empréstito mediante emisión *de obligaciones* (de «prioridad»). La emisión de obligaciones es una simple contratación de un mutuo cuyos intereses se han de pagar antes que todo (aun primero que la determinación y la fijación del dividendo) con el producto de la empresa. El empréstito se contrae a la manera de los públicos, esto es, dividiéndole en un cierto número de partes (obligaciones) iguales, incorporada cada una en un «título de obligación». Algunas veces son garantidas por «hipoteca». Cuando se emiten se-

ries sucesivas de obligaciones, los títulos de las diferentes emisiones (como sucede en los de las acciones) se distinguen con signos especiales (letras *A*, *B* o *C*, o números I, II, III, etc.). Las obligaciones se diferencian de las acciones (particularmente de las acciones de prioridad) en que el poseedor de las primeras (obligacionista) no se reputa miembro de la sociedad (o como propietario), es únicamente acreedor de ella. Los obligacionistas tienen derecho a los intereses pactados, como también al reembolso de sus obligaciones (que se verifica según un determinado plan de «amortización»); pero no disfrutan de los dividendos ni pueden votar en las juntas. Como suele suceder que los estatutos de las sociedades conceden a los obligacionistas ciertos derechos de inspección, al mismo tiempo que a los accionistas de «prioridad» les niegan el de voto, y otros de carácter social, resulta que la diferencia entre aquéllos y éstos es tan pequeña, que muchas veces se les comprende a todos bajo la común denominación de «prioridad».

El capital social puede ser *disminuído*: 1.º, por efecto de acuerdo de la junta general que ordene el reembolso de parte del capital, en cuyo caso al propietario de cada acción se le reembolsa una parte del valor de ella, haciéndolo constar en el título (mediante *cajetín*); 2.º, por efecto de una amortización gradual («sorteo», «extracción»), que tiene lugar únicamente cuando los estatutos lo permitan y prescriban. Fuera de estos casos, las sociedades no están autorizadas para amortizar ni para adquirir sus propias acciones.

Los órganos que desempeñan las funciones principales en las sociedades por acciones son los siguientes:

I. *La junta general de accionistas*.—Es en cierto modo la asamblea legislativa, o sea el órgano que expresa la

volunta
portan
nas qu
dendos
neto),
sí. Los
estatui
ración
ellos ot
acción

II.

Comer
ga un
compo
o no se
de con

La
la adm
colegia

Cu

colecti
que es
mité d
el cua
peten
impor
atribu
que es
empeñ
resuel
midac
ción,
de ac

voluntad social. Delibera respecto a los objetos más importantes para la sociedad, al capital social, a las personas que deben constituir los demás órganos, a los dividendos, al fondo de reserva (distribución del beneficio neto), respecto a los demás asuntos que se reservan para sí. Los estatutos determinan las materias sobre que debe estatuir la Junta general, así como la manera de deliberación y de resolución. Siempre que no se disponga en ellos otra cosa, cada accionista tendrá una nota por cada acción que posea.

II. *Administración*.—La ley (art. 227 del Código de Comercio alemán) dispone que toda sociedad anónima tenga una administración (*Vorstand*), permitiendo que se componga de una o más personas, retribuidas o no, socios o no socios, y dejando al arbitrio de la sociedad su modo de constitución y atribuciones.

Las formas típicas según las cuales puede organizarse la administración en las sociedades citadas, son dos: la *colegial* y la *burocrática*.

Cuando la administración está organizada en forma *colectiva*, se compone: 1.º, del *consejo de administración*, que es entonces el órgano *dirigente*, y consiste en un *comité directivo*, elegido por la junta general de accionistas, el cual, como representante permanente de ella, tiene competencia para resolver en todas aquellas materias (más importantes) relativas a la sociedad que el estatuto le atribuye; 2.º, la *dirección* (en unión con otros empleados), que es el verdadero *órgano ejecutivo* de la sociedad y desempeña la verdadera y propia dirección de la empresa, y resuelve acerca de las cosas más importantes, en conformidad con las deliberaciones del consejo de administración, y las menos importantes con libertad de criterio y de acción. El director o los directores son, por regla gene-

ral, empleados retribuidos (excepto en las sociedades anónimas, de utilidad común o «cooperativas;» ejemplo, las de «construcción»), y muchas veces tienen participación en los beneficios. Sus derechos y sus obligaciones están determinadas en los estatutos, algunas veces en el contrato que con ellos se estipula, en las instrucciones emanadas de la junta general o por encargo de este consejo de administración.

Cuando la administración está organizada *burocráticamente*, o sea siempre que se quiere dejar al órgano ejecutivo libertad e independencia mayores, los órganos son: 1) la *dirección o poder dirigente o ejecutivo*; 2) el *consejo de administración*, que obra a su lado como *consejo permanente*.

Las dos formas definidas no son siempre en la práctica cosas distintas que suelen combinarse, modificándose por los estatutos, según las circunstancias, las relaciones entre el consejo de administración y la dirección.

III. *El consejo de vigilancia (de examen)*, que debe componerse por lo menos de tres miembros elegidos entre los accionistas, *es un órgano de comprobación* o de inspección de la manera como son conducidos los negocios sociales, que tutela los intereses de los accionistas, que pudieran acaso ser subordinados a los particulares de los administradores.

Los dos consejos de administración y de examen o vigilancia suelen fusionarse; de modo que el órgano de crítica lo es al propio tiempo de consejo; pero es preferible que permanezcan separados, sobre todo en las sociedades anónimas de especulación.

Las sociedades anónimas pueden ser de *especulación* y de *no especulación*. Las primeras se proponen obtener el mayor beneficio posible, mientras que las segundas per-

siguen o
dades de
de casas

§ 34

racteríst
completa
empresari
para la c
riamente
noce, pu
tantemen
etcétera.
consigo

I. V

empresari
muchas
clase) p
las socie
aportan
do en si
pitales,
a la pri
presas,
lentame
te en es
ferrocar
y la no
actuaci
suerte c
los part
la edad
dades p
dar a s

siguen otros fines que interesan a los accionistas (sociedades de seguros), o a otros (sociedades de construcción de casas para operarios y demás semejantes).

§ 34. — IMPORTANCIA ECONÓMICA. — La cualidad característica de la sociedad anónima consiste en la casi completa independencia de la empresa de la persona del empresario. Las personas de los accionistas no tienen para la empresa importancia alguna; así sucede ordinariamente que la administración de la sociedad no los conoce, puesto que la posesión de las acciones cambia constantemente por efecto de venta, donaciones, sucesiones, etcétera. Esta independencia produce ventajas, pero trae consigo grandes inconvenientes.

I. *Ventajas*: 1.^a El accionista, no participando en la empresa directamente sino mediante aportación de capital, muchas personas que (por su condición social, su salud, su clase) permanecerían alejadas de toda empresa, acuden a las sociedades y favorecen los negocios con el capital que aportan. Las sociedades por acciones se ponen de este modo en situación de reunir fácil y rápidamente grandes capitales, o de aumentarlos, apelando a nuevas emisiones o a la prioridad. Esto es de gran trascendencia para las empresas, que no pueden comenzar poco a poco ni crecer lentamente, sino que han de ser planteadas casi de repente en escala muy vasta, como sucede, por ejemplo, con los ferrocarriles. 2.^a La división de los riesgos entre muchos, y la no grande entidad de las aportaciones, favorecen la actuación de importantes y audaces empresas. 3.^a La suerte de la empresa es independiente de las personas de los partícipes; por lo tanto, no sufren con la enfermedad, la edad, la muerte, etc., de los accionistas. 4.^a Las sociedades por acciones, gracias a la publicidad que hay que dar a su situación y a sus negocios, gozan de un crédito

mayor del que pueden disfrutar las personas privadas, y bajo este aspecto son superiores a todas las formas de empresa (1).

II. *Inconvenientes*: 1.º Las sociedades por acciones requieren un mecanismo administrativo bastante complicado y costoso, y un personal especial para la dirección de los negocios, por lo cual no son susceptibles de aplicación más que a poderosas empresas. 2.º La libertad de deliberación y de acción de los directores está subordinada al complicado mecanismo de dichas sociedades. Así, pues, esta forma de empresa es inaplicable a los que piden libertad y rapidez en la disposición de los capitales de parte de los jefes, y, sobre todo, a los que se ocupan en negocios de especulación. En suma, las sociedades por acciones se adaptan a las empresas en las que prevalece la acción del capital de «establecimiento» sobre la de «ejercicio». 3.º Insuficiente responsabilidad económica (y tal vez jurídica) de los directores. Las que tienen esta dirección administran una hacienda que en parte les pertenece, pero que en la casi totalidad es de otros; siendo, por lo tanto, su participación en los beneficios y en las pérdi-

(1) RENAUD (*El derecho en la sociedad por acciones*, pág. 1, 2.ª ed.): Según éste, las sociedades anónimas ofrecen las siguientes ventajas: «Posibilidad de grandes ganancias con exposición o con riesgo limitado y sin disturbios personales, porque el economista, como tal, no está obligado a concurrir a la dirección de la sociedad, ni expuesto a ninguna acción de los acreedores de ésta; posibilidad de atender con pocos capitales a grandes empresas; de tomar parte con una acción o una fracción de acción en especulaciones en las cuales otros tienen parte con cientos y cientos de ellas; accesibilidad a la participación de todo sin consideración al estado, grado, oficio; posibilidad, finalmente, de retirarse de la sociedad cuando se quiera, sin necesidad de denuncias o dimisiones, con sólo enajenar las propias acciones, realizando el capital que representan.

das escas
gocios so
empresa
las socie
rece los
más gran
mitándol
todo. Por
ha ideado
dirección
frente, se
cios, en lo
tal que la
ma de soc
en el esta
én las of
5.º Los b
les son o
empleado
acciones
de que o
hace ma
superior
dades ob
ficio ma
mutuant
deudas y
acontece
puede s
contraíd
pequeño
por la s
empresa

das escasa, difícilmente pondrán en la gestión de los negocios sociales aquel cuidado de que harán gala en una empresa exclusivamente suya. Esta falta de cuidado en las sociedades de la clase de la que estudiamos favorece los fraudes. Este peligro es tanto mayor, cuanto más grande es la libertad de que gozan los directores; limitándole, se podrá disminuirle, pero no desterrarle del todo. Por esta razón, la forma de sociedad por acciones se ha ideado particularmente para aquellas empresas cuya dirección, más que por la voluntad de los que están a su frente, se determina por la naturaleza misma de los negocios, en los que tiene más importancia la entidad del capital que la suma de poderes otorgados al director. 4.º La forma de sociedad por acciones no favorece la «economicidad» en el establecimiento y en el ejercicio de la empresa (lujo en las oficinas, grandes estipendios, personal numeroso). 5.º Los beneficios anuales, que en las empresas individuales son ordinariamente consagrados a la misma empresa y empleados en su desarrollo gradual, en la sociedad por acciones se distribuyen entre los accionistas. 6.º El crédito de que ordinariamente gozan las sociedades por acciones hace mayor el peligro de que abusen contrayendo deudas superiores a sus fuerzas. En efecto; pudiendo estas sociedades obtener de los capitales tomados a mutuo un beneficio mayor que los intereses que han de ser pagados al mutuante, ceden fácilmente a la tentación de contraer deudas y de especular con los capitales de otro. Si después acontece que los negocios se presentan mal, fácilmente puede suceder que los accionistas, que caso de no haber contraído aquellas deudas percibirían alguno, aunque pequeño dividendo, concluyan por no tener ninguno, por la sencilla razón de que todos los rendimientos de la empresa deben aplicarse al pago de los intereses de las

obligaciones emitidas y de los mutuos contraídos, y los mismos obligacionistas están expuestos a no percibir el rédito de sus aportaciones. No pocas sociedades ferroviarias, que en vez de recurrir a la emisión de nuevas acciones emitieron obligaciones, se han resentido de las consecuencias de este error. 7.º El agiotaje de fundación. Las sociedades por acciones no debían propiamente ser fundadas sino para comanditar empresas útiles o necesarias, sólidas y lucrativas, para las cuales la división del capital en acciones es lo más conveniente. Pero no suele suceder así en la práctica. Esta forma de sociedad suele ser adoptada por empresas a las cuales no cuadra en manera alguna. Naturalmente acontece que estas empresas, por la forma inconveniente que se les da, no prosperan; los accionistas no perciben dividendos, y concluyen por perder en todo o en parte el capital aportado. A estas irracionales fundaciones de sociedades hay que agregar las de sociedades poco o nada sólidas, en las que desde el principio el objeto de los que las constituyen no es establecer una empresa sana, de utilidad para la economía privada y social, y para la cual sea a propósito la forma de sociedad por acciones, sino enriquecerse en perjuicio de capitalistas crédulos y ligeros. Se fundan únicamente para realizar una ganancia («ganancia de fundación»), realizada la cual, los que la han constituido no ven el momento de echarse fuera, dejando que la sociedad marche como pueda. Este agiotaje de fundación es favorecido por la imposibilidad en que la mayor parte de los accionistas se encuentran de adquirir exactos informes sobre las verdaderas condiciones y sobre el porvenir de la sociedad, por la credulidad del público, que a pesar de los continuos desengaños que experimenta, se deja embaucar por los reclamos de las empresas nuevas y por el deseo

natural
fundacion
El propie
muchas
nos comp
ponerlas
dad, es d
precisame
al efecto
de los per
tes de ac
del pape
compra c
taje de fu

Otro
para fun
figuran r
a las ma
precio de
comprar
sino que
se entien
cias oper
Pero, po
malhada
embauca
rias, par
cándidos
Una gra
otras ar
gan a s
saneami
a su va

natural del hombre de hacer dinero sin trabajo. Estas fundaciones para el agio adoptan las más variadas formas. El propietario de una empresa poco o nada lucrativa, y muchas veces hasta fantástica, funda, en unión con algunos compadres, una sociedad por acciones, que procura ponerlas a un precio relativamente alto. La nueva sociedad, es decir, la junta general de accionistas, compuesta precisamente de los agiotistas y de individuos comprados al efecto, lo aprueba todo. Entonces, gracias al reclamo de los periódicos y a maniobras de bolsa (compras aparentes de acciones a precios elevados), se procura la subida del papel de la sociedad; el público cae en la trampa, compra caro y todo, y he aquí realizado un *hermoso agiotaje de fundación*.

Otro ejemplo: un cierto número de agiotistas se reúnen para fundar un Banco; se suscribe el capital nominal, se figuran realizados los ingresos en caja, y después se acude a las maniobras de que hemos hablado para elevar el precio de las acciones y cazar incautos que se presten a comprarlas. Tal cual vez, los fundadores no dan la cara, sino que ceden sus acciones (a muy alto precio, figurado, se entiende) a un sindicato, que es el que realiza las ficticias operaciones de Bolsa y la venta efectiva de los títulos. Pero, por variadas que sean las formas que tomen estas malhadadas fundaciones, el proceso es el mismo, el de embaucar al público, prometiendo ganancias extraordinarias, para vender las acciones a precios exagerados a los cándidos e incautos que creen en sus mentirosas ofertas. Una gran parte de estas empresas no tardan en arruinarse; otras arrastran una vida lánguida y miserable, y no llegan a ser productivas sino después de un trabajo de saneamiento, mediante el cual el capital queda reducido a su valor efectivo. 8.º La imposibilidad para los accio-

nistas de inspeccionar eficazmente y a tiempo la empresa, favorece la inmoralidad de la administración. El accionista se halla reducido casi a la impotencia y al silencio entre los actos de la «administración», privado como se encuentra del derecho de examinar los libros ni las cuentas. Es verdad que puede deliberar y votar en la junta general; pero el balance que a ésta se presenta dice bien poco, por cierto, respecto al estado de la empresa; de modo que el accionista, con toda su buena voluntad, difícilmente logra enterarse de los vicios y de las irregularidades de la administración. 9.º Esto trae como consecuencia precisa que la mayoría de los accionistas se desinteresan de la empresa, y a este efecto contribuye además la circunstancia de que, repartiéndose el beneficio entre un gran número de ellos, corresponde a cada cual una fracción insignificante. Si, por ejemplo, el capital social se distribuye en 100.000 acciones, un beneficio o una pérdida de 100.000 pesetas será indiferente para el mayor número de ellos, cuyo dividendo ni se aumenta ni se disminuye en una peseta. Por efecto de esta indiferencia, la administración manda en jefe y no tiene temor de que pueda en alguna ocasión llamársela a dar cuenta de sus actos, tanto más, cuanto que no preocupándose muchos de los accionistas más que de especular con sus acciones, no tienen otro interés ni aguardan otra coyuntura que la de una elevación del precio de cotización para deshacerse de ellas, y para lograrlo no dudan en apelar a cualquier medio y favorecer con su voto, en la junta general, cuanto a tal fin conduzca (balances falsos, pago de dividendos a costa del capital, especulaciones arriesgadas, etc.), y hasta en buscar el medio de hacerse prestar acciones para tener mayoría en tales reuniones.

§ 35.—HISTORIA.—Las sociedades por acciones han

nacido
rior. La
nament
dió den
erigido
a partic
pueden
dades p
siglo XI
«asocia
registra
otras lo
particip
cia de é

La
mente,
co de G
nis San
la Repú
y de g
acauda
fueron
rium),
más de
de que
consagr
se aum
en 140
de San
tra el C
escudos
en su f
junta g

nacido hacia el fin de la Edad Media en la Italia superior. Las primeras de ellas tuvieron un carácter gubernamental muy marcado, puesto que el Estado creó y vendió derechos de coparticipación de un fondo capital erigido en institución pública de adquisición, con opción a participación proporcional en los beneficios. También pueden considerarse como formas primordiales de sociedades por acciones las asociaciones mineras, que ya en el siglo XII se encuentran en Alemania, como también las «asociaciones de molineros», que en el mismo siglo se registran en el Mediodía de Francia; porque en unas y en otras los miembros de la asociación podían enajenar sus participaciones y salir de la sociedad sin que la consistencia de ésta sufriera alteración.

La más antigua sociedad por acciones o, más exactamente, la institución más antigua por acciones, es el Banco de Génova, creado con el nombre de *Comperæ regiminis Sancti Georgii*, en 1407. Habiendo tenido que contraer la República de Génova, a consecuencia de luchas civiles y de guerras exteriores, fuertes deudas entre los más acaudalados ciudadanos, para darles mayores seguridades fueron sus créditos (*loca*) inscritos en un libro (*Cartularium*), y a la masa de los acreedores se les otorgó, además de otros privilegios, el derecho de inspección, a fin de que los ingresos públicos que a enjugarlas se habían consagrado, no fueran destinados a otros fines. Habiéndose aumentado considerablemente la deuda de la República en 1407, los acreedores se reunieron y formaron el *Banco de San Jorge*, cuyo capital le constituían los créditos contra el Gobierno, y fue dividido en 20.400 acciones de 25 escudos cada una de valor nominal. Este Banco, que duró en su forma original hasta 1799, no tenía, sin embargo, junta general de socios; su organización corporativa esta-

ba combinada con arreglo al principio de la división del capital y del interés individual. El *consejo general*, que representaba la comunidad de asociados, estaba formado por 480 peseedores, cuando menos, de 10 acciones, y la dirección del Banco la ejercían ocho *protectores*, cada uno de los cuales debía ser propietario de 100. Los partícipes gozaban del privilegio de no ser responsables personalmente por las obligaciones derivantes de los negocios del Banco, que tenía el carácter de persona jurídica.

Se fundaron después sociedades semejantes sobre la base de la asociación de capitales y de la responsabilidad limitada para el arriendo de los ingresos públicos en Italia, y especialmente en Roma, bajo la denominación general de *Montes*.

En *Holanda*, los Estados generales establecieron el 20 de Marzo de 1602, previa fusión de otras sociedades menores, la *Compañía holandesa de las Indias Orientales*, que acaparó el comercio fuera del Cabo de Buena Esperanza. También tuvo carácter de corporación pública. La representación de la Compañía estaba confiada a un colegio de sesenta directores, elegidos por distritos (*Cámaras*) por los Magistrados de la ciudad y de la provincia. La verdadera dirección de los asuntos de la Compañía correspondía a un Consejo de diez y siete miembros, nombrado, a propuesta de las Cámaras, por los Estados generales, a los cuales estaba reservada la decisión en los casos de desacuerdo en el Consejo. Este rendía cuentas cada diez años. La participación en el capital social, abierta a todos, daba derechos pecuniarios a los accionistas, pero no les concedía facultades para intervenir en la actividad corporativa de la Compañía.

El principio de la constitución corporativa estaba combinado con el de la división del capital y de la participa-

ción in
era dis
en el c
directo
1.000 (
alcanza
el Esta
numero

En
cuales
(1621-1
tardaro
ciones,
general
Mayo d
nían qu
minativ
bros so
mientra
ra unid

En
tales, fr
1599, re
de la C
con el t
las «acc
el derec
se recor
de la s
pendenc
ejercita
ingeren
acción p

ción individual; en este sentido, el número de directores era distinto, según la diversa participación de los distritos en el capital de la Compañía. Para poder ser nombrado director era preciso poseer acciones de valor nominal de 1.000 (500 en Enkuizen y Hoorn) *guilder*. El gran éxito alcanzado por esta Compañía, disuelta y absorbida por el Estado en 1796, en el comercio universal, determinó numerosas imitaciones en los otros Estados marítimos.

En la misma Holanda se establecieron otras análogas, cuales la *Compañía holandesa de las Indias Occidentales* (1621-1734), la *Compañía holandesa de Surinam*, etc. No tardaron en sobrevenir los agios sobre el valor de las acciones, a los cuales trataron de poner coto los Estados generales con los edictos de 15 de Julio de 1621, 20 de Mayo de 1624 y 16 de Setiembre de 1677, que disponían que los vendedores de acciones (que eran todas nominativas) debían hacer transcribir el traspaso en los libros sociales, y que el adquirente no podría enajenarlos mientras no se verificara la transcripción y a ésta no fuera unido el recibo del pago.

En *Inglaterra*, la *Compañía inglesa de las Indias Orientales*, fundada (primero como *Regulated Company*) en 1599, recibió en 1613 una organización calcada sobre la de la Compañía holandesa de las Indias Orientales; pero con el tiempo se afirmó en su constitución el principio de las «acciones». A la propiedad de las acciones iba anexo el derecho de voto en las juntas generales, y de este modo se reconoció en el capital el de intervenir en la dirección de la sociedad. La Compañía consiguió una gran independencia en sus relaciones con el Gobierno, al punto de ejercitar en los territorios adquiridos, sin inspección ni ingerencia alguna, la más amplia soberanía. En 1782 su acción política fue intervenida por el Estado, y en 1858

su gobierno sustituido por éste. Existieron en Inglaterra otras compañías similares, tales como la Compañía del Mar del Sud, la de Sirgenia, la de Luante, la de la bahía del Hudson (1670), y otras, para la pesca del arenque, etc.

También en Francia las compañías holandesas tuvieron imitadores. La primera de este género fue la *Compañía de las Indias Occidentales*, fundada en 1628, que cesó en 1678, habiendo adquirido el Rey, mediante el reembolso de las acciones, todas sus posesiones. En 1674 nace, también con gran participación del Monarca, la *Compañía de las Indias Orientales*, la cual, después de un período de aparente prosperidad, no obstante los auxilios del Estado y la tutela que sobre ella ejercía, hubo de fundirse en la Compañía de Occidente, establecida en 1717, que después de absorber otras semejantes sociedades, como la *Compañía del Senegal*, la *Compañía del Canadá* y la *Compañía de la China*, tomó en 1719 el nombre de *Compañía de las Indias*. Esta fue la famosa Asociación conocida también con el título de *Compañía del Missisipi*, que dirigió (1717-1720) el célebre Law, y, ampliada con repetidas emisiones de nuevas series de acciones, se fusionó en 1720 con la *Banca Real*. La *Compañía de Occidente* fue la primera que emitió acciones al portador. Todas estas sociedades de Francia se fundaron con privilegios reales, estaban sujetas a la intervención gubernativa y tenían el carácter de instituciones del Estado.

Alemania.—Disueltas la liga anseática y las grandes asociaciones de la Alemania meridional, asociaciones que trataban, o de asegurarse la tutela del Estado o de realizar negocios en común, pero sin estar organizadas a la manera de las sociedades por acciones, no era época a propósito para pensar en uniones de grandes capitales.

Cuando en el siglo XVIII comenzó a aplicarse el principio de la división del capital por acciones en la constitución de Compañías marítimas (ejemplos: la Compañía oriental de Viena, en 1719; la Compañía comercial creada por Carlos VI en Ostende, en 1711, y otras fundadas por Federico *el Grande*), de sociedades de seguros y de banca, la iniciativa partió exclusivamente del Gobierno, que las estableció a imitación de las compañías o sociedades de los países vecinos. La constitución interna de las nuevas instituciones era, sin embargo, esencialmente distinta de la de las privadas, puesto que si los accionistas participaban de los beneficios, no así en la administración del instituto mercantil.

Las grandes compañías de comercio marítimo no fueron las únicas creadas con arreglo al tipo de las sociedades por acciones.

El principio de la división del capital en acciones se aplicó también a la constitución de los Bancos en los siglos XVII y XVIII, pudiendo servir de ejemplos los Bancos de Venecia, de Inglaterra (1694), el Banco de Grecia (1656), el Banco de Dinamarca y Noruega (1736), los Bancos franceses, etc. Por el contrario, los primeros Bancos alemanes eran institutos más o menos ligados con el Estado, que constituían su capital con los depósitos que se les confiaban, o lo recibían del Estado, pero no emitían acciones. Lo mismo sucedió con los Bancos de Hamburgo (1699), de Nuremberg, de Viena (1703) y de Prusia (1765), todos con capital adelantado por el Estado.

El gran desarrollo de las sociedades por acciones es un hecho de este siglo, y se caracteriza por la tendencia a sacudir la ingerencia del Gobierno, muy fuerte en un principio, porque la forma de mera asociación de capitales se extrema y precisa cada vez más; y, finalmente,

porque las sociedades de este tipo se extendieron a fines muy variados (comercio universal, negocios de banca, seguros, construcción de canales, ferrocarriles, explotación de minas, fundiciones, industrias en sentido estricto, construcciones, telégrafos, empresas teatrales, etc.) (1).

§ 36.—*Legislación.*—En la historia de la legislación sobre las sociedades por acciones (anónimas) se pueden distinguir, según RENAUD, dos direcciones. La una, que procede de Italia, y que es la dominante en los Estados europeos, considera las sociedades por acciones como una nueva forma jurídica, que se afirma como persona colectiva, y cuyos miembros, si bien tienen cierta parte en el capital social, no están, ni entre sí ni con relación a los acreedores de la sociedad, ligados por vínculo alguno de obligación, por lo que, en los países en donde domina esta dirección, la participación en la sociedad por acciones es intransmisible a otros y las acciones al portador se admiten. La otra tendencia, propia del derecho

(1) Según ENGEL (*Las personas jurídicas de especulación en Prusia, y especialmente las sociedades por acciones*, Revista, vol. xv, pág. 449 y siguientes): En este siglo, y hasta 1874, se establecieron en Prusia (viejas y nuevas provincias) 1.267 sociedades por acciones, con un capital de 2.456.098.380 thalers.

	Sociedades por acciones.	Capital.
Hasta 1800.....	5	467.000 thalers.
De 1801 a 1825.....	16	11.454.265 »
De 1826 a 1850.....	102	112.665.085 »
De 1851 a 1870 (1.er semestre)..	295	801.585.105 »
En 1870 (2.º semestre).....	41	59.024.150 »
En 1871.....	225	375.952.533 »
En 1872.....	500	543.095.542 »
En 1873.....	72	305.780.500 »
En 1874.....	19	146.073.200 »

inglés y del de los Estados Unidos de la América del Norte, considera (abstracción hecha de ciertos privilegios) a la sociedad cuyo capital pertenece a varios individuos por vía de acciones, como sociedad civil, en la cual todos los socios se obligan solidariamente a las deudas contraídas por los representantes de la compañía, y por eso no existen las acciones al portador.

En *Inglaterra*, para enfrenar el vértigo de especulación que en los comienzos del siglo XVIII ya se manifestaba en las reales o ficticias fundaciones de las gráficamente denominadas «pompas de jabón» (*Bulles*), fue promulgada la *Bubble Act* de 18 de Agosto de 1720 (Estatuto 6, Jorge I, cap. XVIII), que suprimía todas las sociedades anónimas no incorporadas por la Corona o por el Parlamento, prohibiendo, como delictuosa usurpación de los derechos de las corporaciones, la fundación de asociaciones en las que los socios no se obligaran solidariamente por las deudas contraídas en beneficio social. La llamada *Bubble Act* fue derogada en 1825 por el Estatuto 6 de Jorge IV, cap. xci. y volvió a regir el Derecho común antes vigente para las sociedades por acciones con capital reunido. Habiéndose notado, especialmente después del extraordinario desarrollo de las empresas ferroviarias, nuevos abusos en las sociedades por acciones, la ley de 8 de Setiembre de 1844 (Estads. 7 y 8 de Victoria, caps. cx, cxi, cxiii) exigió de nuevo que las sociedades por acciones con capital reunido, excepto las incorporadas por Cartas Reales o por Actas privadas del Parlamento, la responsabilidad limitada de los socios (*joint stock Companies without limited liability*). Mas como, de una parte, la «incorporación», mediante privilegio concedido por la Corona, de una asociación, esto es, la erección en corporación con responsabilidad de sus miem-

bros, rara vez se obtenía, y por otra, la incorporación mediante acta del Parlamento, debido a los enormes gastos que ocasionaba, era solicitada por muy pocos, el principio de la solidaridad de los partícipes de una sociedad con capital dividido en acciones se estableció como regla general. Después de algunas reformas introducidas en la legislación para ciertas especies de sociedad por las dos *Joint Companies Acts* en 1856 y 1857 (Estats. 19 y 20, Victoria, cap. XLVII, y Estats. 20 y 21, Vict., cap. XVII), se permite a todas las asociaciones (excepto los Bancos, a los cuales se hizo extensiva en 1858 y 1862) constituirse bajo la observancia de las condiciones establecidas en la ley, como *Joint stock Companies without limited liability*, esto es, como meras asociaciones de capitales. Finalmente, con la *Companies Act* de 7 de Agosto de 1862 (Estatutos 25 y 26, Victoria, cap. LXXXIX), ley que, fundiendo en parte en un solo cuerpo y en parte aboliendo las leyes precedentes, regula, no solamente el derecho de las asociaciones de capitales, sino también el de todas las sociedades corporativas (*trading Companies and other associations*), que tienden a obtener un beneficio u otra ventaja para sus miembros, siempre que (como las sociedades incorporadas por la Corona o por el Parlamento y las sociedades mineras) no se rijan por leyes especiales, quedarán en libertad los particulares de constituir sociedades para cualquier fin no prohibido por la ley y darles forma corporativa o no.

Según el *Companies Act* de 7 Agosto de 1862, toda asociación compuesta al menos de siete personas, puede constituirse con o sin división de su capital en partes (*shares*). Si una sociedad elige la forma de asociación de capitales, puede, o establecer la responsabilidad personal ilimitada (solidaridad) de los socios (*Company unlimited*

having a capital divided into shares), o limitar la responsabilidad al valor de la cuota (*Company limited by shares*), como en nuestra sociedad por acciones, o finalmente, limitar la responsabilidad de los socios a una cantidad dada, además del valor de su cuota (*Company limited by guarantee and having a capital divided into shares*) como en las asociaciones de adquisición y de economía con solidaridad limitada. Cuando la responsabilidad de los socios se limita, o a su cuota o a una cantidad determinada, además de la cuota, debe expresarse con la adición del calificativo *limited* en la razón social y en todos los anuncios de la sociedad. En su vida ulterior la sociedad no está sujeta a más intervención del lado del Estado que a la represiva, no pudiendo verificarse ésta si no lo reclama un número dado de accionistas (o sea de los que representen $\frac{1}{5}$ y en los Bancos $\frac{1}{3}$ del capital social). Sin embargo, en beneficio de los accionistas y del público, la *Companies Act* de 7 de Agosto de 1862 mantiene la absoluta prohibición de las acciones al portador, y, por tanto, el contenido, como la forma del libro de inscripción de acciones, son regulados por la ley, en cuyas disposiciones se nota la característica que distingue el Derecho inglés sobre Sociedades por acciones del de las naciones del Continente; característica que consiste en que el elemento personal se afirma sobre el capitalístico mucho más que en nuestra legislación y en las demás europeas.

Otra modificación ha sufrido el Derecho inglés sobre Sociedades por acciones, por efecto del *Companies Act* de 20 de Agosto de 1867 (Estat. 30 y 31, Vict., c. cxxxix), que tiene fuerza de ley complementaria de la *Companies Act* de 7 de Agosto de 1862. Dicha ley permite la emisión de acciones al portador (*share warrant to bearer*) a las Sociedades de responsabilidad limitada, a condición de que

se hubiera logrado todo su valor nominal. Además, se da facultad a la Oficina de Comercio (*Board of Trade*) para autorizar la constitución de Sociedades para fines de utilidad común, no atributivas de derecho, a dividendos en la forma de Sociedades de responsabilidad limitada.

Esencialmente distinta de la legislación inglesa en este punto es la francesa, que ha servido de modelo a muchas del Continente. En Francia, especialmente a partir del siglo XVIII (en su primera mitad), mientras por un lado se afirmaba en toda su plenitud el principio de la naturaleza, meramente capitalista, de la Sociedad por acciones, por otro se afirmaba el principio de la dependencia de la nueva forma de asociación del Estado. Ya las grandes Compañías del siglo XVII eran substancialmente instituciones comerciales del Estado, en las cuales podían los particulares participar con su capital. En 1764, el Rey atraía a sí toda la *Compañía de las Indias Occidentales*, reembolsando a los accionistas del valor de sus aportaciones; y por lo que respecta a la *Compañía de las Indias Orientales*, mediante Ordenanza del Rey eran convocadas las juntas generales, se fijaban las imposiciones y se distribuían los dividendos. La misma ingerencia del Estado encontramos en aquel período de vertiginoso agiotaje a que legó su nombre Law, habiendo sido, pues, el mismo Estado el principal causante del mal. Por Ordenanza del Rey se fusionaron ciertas pequeñas Sociedades, de que hemos hablado antes; se creó la *Compañía del Mississipi*, se aumentaron repetidas veces sus acciones y se fusionó después en el *Banco Real*. El Rey nombraba los directores, presidía las asambleas generales, ejercía una acción determinante en las deliberaciones; y cuando al fin, a pesar de todo, se avecinó la ruina y sobrevino la catástrofe, fueron también las Ordenanzas del Rey las que, con

expedientes varios, en vez de prevenirla, acentuaron la crisis.

Estas compañías tuvieron decisiva influencia en el proceso jurídico de las sociedades por acciones bajo un doble aspecto. En *primer* lugar, se constituyó, como órgano supremo de la asociación, aun cuando con carácter nominal, la junta general de accionistas, considerando el derecho de votar como un anexo de la propiedad de las acciones. En *segundo* lugar, la *Compañía de Occidente* fue la primera que emitió acciones al portador, y en sus estatutos se cumplió la doctrina de que las participaciones en la sociedad eran negociables. De acuerdo con esta tendencia, continuó acentuándose su naturaleza propiamente capitalista. Una disposición que pretendió prohibir la emisión de acciones al portador no estuvo en vigor más que muy poco tiempo, y el principio de la responsabilidad limitada no volvió a ser puesto en cuestión; en cambio, la ley impuso a estas sociedades la obligación de obtener autorización del Estado.

Estos fueron los principios que regularon a las sociedades en que nos ocupamos bajo el nombre de *sociedades anónimas* en el *Código de Comercio* de 1807. Código que sirvió de modelo a casi todas las legislaciones del Continente.

La ley de 23 de Mayo de 1863 introdujo al lado de las sociedades anónimas otra clase de asociaciones por acciones, las *sociedades de responsabilidad limitada*, que no necesitaban autorización para existir, lo cual las diferenciaba de las anónimas. El capital de estas sociedades no podía exceder de 20 millones. La ley contenía disposiciones encaminadas a evitar la especulación sobre las acciones, preceptuando, por ejemplo, que para la constitución de la sociedad se requirieran el ingreso en caja de una

determinada porción del capital, el tipo de las acciones, la responsabilidad de los fundadores, etc.

Esta ley fue derogada. El derecho vigente en Francia acerca de esta materia (ley 24 de Julio de 1867) no reconoce más que una especie de sociedades por acciones, *las sociedades anónimas*, las cuales, aunque exentas de la necesidad de la autorización gubernativa, están sujetas a las mismas limitaciones que la ley de 1863 había prescrito respecto a las sociedades de «responsabilidad limitada», con el intento de impedir los abusos en su formación.

En *Alemania*, según hemos visto, las sociedades por acciones en el siglo XVIII eran, como en Francia, en el fondo, instituciones del Estado, en las cuales podían los particulares participar con sus capitales. También en este siglo la legislación se inspiraba en el principio según el cual el derecho de cada asociación se deriva de una especial concesión soberana, y, por consiguiente, se constituían con privilegio especial, si bien de hecho la iniciativa y el desarrollo de estas sociedades partieron de la esfera capitalística, y la formación de las sociedades anónimas (*Actien gesellschaften*), en un principio poco numerosas, fueron producto del libre espíritu de asociación. Sólo Hamburgo y Bremen abandonaron a la voluntad de los particulares la constitución de las sociedades por acciones desde el principio. La multiplicación de las sociedades por acciones (anónimas) a consecuencia de la gran extensión de las construcciones ferroviarias, y las mudanzas ocurridas (en parte) a consecuencia de ello en la idea respecto a la naturaleza de las sociedades anónimas, obligaron a los mayores Estados alemanes a ordenar todo el derecho sobre las asociaciones por acciones (*Prusia*: ley sobre las empresas de ferrocarriles, de 3 de Noviembre

de 1838; ley sobre las sociedades por acciones, de 9 de Noviembre de 1843; *Austria*: Reglas patentes, de 26 de Noviembre de 1832, etc.) Estas leyes se atenían al sistema de concesión y de tutela superior; pero debieron en los puntos importantes reconocer la naturaleza asociativa de las sociedades por acciones (anónimas), y cuanto más crecía el número de ellas, tanto más se afirmaba el principio de la libertad y de la autonomía, y tanto más el centro de gravedad de la institución se apartaba, inclinándose hacia las sociedades de partícipes.

El Código de Comercio alemán no logró verse del todo libre de aquellas ideas, en parte de policía y civilistas en parte, que también en esta esfera embarazaron la libre afirmación del principio de asociación. Este Código se ha inspirado en el principio contractual y en la copropiedad; pero también exige para la constitución y para las modificaciones esenciales de la sociedad (alteraciones de los estatutos, prórroga de la donación de la sociedad, fusión en otras, reembolso parcial del capital) la aprobación gubernativa. Las disposiciones del Código de Comercio alemán fueron modificadas por la ley de la Confederación germánica del Norte (hoy ley del Imperio) de 11 de Junio de 1870. Esta ley suprime la distinción que hace el Código entre las sociedades por acciones que hacen operaciones de comercio y las otras (las llamadas sociedades por acciones *civiles*), que eran antes reguladas por leyes de los diferentes Estados. Sanciona el principio de la libertad en la constitución de las sociedades por acciones; y finalmente, contiene una serie de disposiciones encaminadas a impedir las especulaciones inmorales sobre las acciones, y a asegurar la realidad y la verdad en los negocios sociales.

Las más esenciales entre estas disposiciones son: la

que hace obligatoria la constitución de un cuerpo de vigilancia, o *sindicato*; la que previene que cuando las sociedades se propongan fines distintos, sus valores deben constar en el acta constitutiva de la asociación, así como las ventajas y derechos particulares reservados a ciertos accionistas; las comprensivas de la responsabilidad civil y penal de los administradores y de los miembros del Consejo de inspección.

En *Austria* rige todavía el texto primitivo del Código de Comercio alemán.

§ 37.—*Tendencias reformistas en Alemania.*—La experiencia de los hechos, sobre todo la adquirida durante los años de 1870 a 1873, ha demostrado que la Novela de 11 de Junio de 1870 no ha servido para impedir las especulaciones inmorales en las sociedades por acciones. Muchas veces se han alzado en demanda de una reforma. Algunos quisieron que se volviera al sistema de la ingerencia gubernativa; otros piensan que es mejor que las sociedades por acciones se conviertan en empresas gubernamentales, y otros que la legislación se acomode al modelo inglés, pidiendo además que se sancione la doctrina de que un cierto número de fundadores responda por tiempo determinado y personalmente e *in solidum* de la verdad y realidad de las condiciones de un programa que deben suscribir y publicar en los periódicos oficiales.

Entre los escritores que reclaman reforma en el Derecho germánico sobre las sociedades por acciones, figuran principalmente E. WIENER, GOLDSCHMIDT, A. WAGNER y G. OECHELHAEUSER.

Inspirado en estas proposiciones de reforma, que responden indudablemente a un formidable movimiento de la opinión pública, el *Gobierno prusiano* dirigió al *Consejo federal del Imperio germánico* en 1877 un promemorial,

en el que se hace cargo de los males descubiertos y propone los remedios adecuados.

Dicho documento oficial distingue:

1. Los males que se producen en la *fundación* de las sociedades anónimas, para los cuales señala como remedios propios:

1) Un aumento de responsabilidad de los primeros suscriptores de acciones al portador en el sentido de que queden obligados por todo el valor nominal de ellas; prohibiendo, en su consecuencia, la emisión de títulos provisionales al portador.

2) Obligación de poner en claro todos los hechos y todas las circunstancias de la fundación, especialmente en el caso de las llamadas *aportaciones*.

3) En las sociedades para el ejercicio de concesiones (ferrocarriles, empresas de seguros) se dispone que los estatutos y sus modificaciones no pueden inscribirse en el registro de comercio sino después que hayan sido presentados al juez los certificados de inscripción con atestado de los administradores declarándolas constituidas.

4) Prohibición de emitir acciones al portador antes de que el valor nominal de las acciones hubiera ingresado en caja a fin de hacer imposible la emisión de acciones al portador, a una tasa inferior a su valor nominal; emisión que en ciertos casos puede ser útil, cuando sea necesario emitir nuevas acciones (para dar mayor desarrollo a la empresa), y al mismo tiempo que las acciones antiguas se coticen por debajo de la par.

5) Se declaran insuficientes las disposiciones del artículo 210 del Código de Comercio alemán, según el que a la demanda de inscripción en el registro de comercio debe ir unido un atestado comprobante del pago de, por lo menos, *dos décimos* (en las sociedades de seguros *uno*)

del total de las acciones inscritas por cada accionista. Más eficaz sería una prescripción que hiciera responsables a los administradores que hubieran autorizado operaciones y solicitado la inscripción en el registro de comercio sin el ingreso del capital que representaban las acciones inscritas.

II. Los *males* en la dirección de las sociedades, para los que se proponen los siguientes *remedios*:

1) Un aumento en la responsabilidad civil de los miembros del Consejo de vigilancia, con facultad en el juez de pronunciar, según su libre apreciación, el resarcimiento de daños y perjuicios.

2) Un aumento de responsabilidad social de los miembros del mismo Consejo.

3) Prohibición de delegar en el Consejo de administración a miembros del de vigilancia.

4) Se reservan exclusivamente a la junta general ciertas deliberaciones (por ejemplo, el aumento del capital social, la determinación del curso de emisión de la contratación de empréstitos, el empleo del fondo de reserva, la determinación de la participación en los beneficios sociales que ha de concederse a los administradores y a los empleados, etc.).

5) Se castiga como delito la abusiva constitución de las juntas generales (mediante hombres preparados *ad hoc*, empréstitos de acciones, etc.), declarando nulas las divisiones que se adopten en tales condiciones.

6) Se prescribe que los inventarios, balances, informes de los revisores, etc., se pongan con quince días de anticipación a disposición de los accionistas, a fin de que puedan formarse idea de las condiciones de la empresa.

7) Se previene que, cuando lo solicite un determinado

número de accionistas, puede la autoridad judicial convocar a juntas generales extraordinarias.

III. Por lo que se refiere a *la extensión de los derechos individuales de los accionistas*, la Memoria reclama:

1) Que en el caso de violación de la ley o del estatuto por parte de los órganos sociales, todo accionista tiene derecho a reclamar el resarcimiento de daños y perjuicios.

2) Que se reconozca a un cierto número de accionistas (por ejemplo, a los que representan una *quinta* parte del capital social) el derecho a solicitar que la autoridad judicial verifique informaciones en los casos de fundada sospecha de irregularidad en la dirección o administración de la sociedad.

3) Se prohíbe, bajo severas penas, que el accionista concorra a las juntas generales o al Consejo de administración cuando las deliberaciones tengan por objeto descargar su responsabilidad para con la sociedad, o conceder las ventajas o aprobar contratos celebrados entre él y la asociación.

SOCIEDADES COOPERATIVAS. §. 38.—*Esencia.*—Las asociaciones (*Genossenschaften*) o sociedades cooperativas, de adquisición y de economía son reuniones de un cierto número variable de individuos, los cuales contribuyen cada uno con determinada cuota para el ejercicio en comunidad de una hacienda de adquisición o de economía, responden *in solidum*, y no meramente en la medida de sus aportaciones, de las obligaciones contraídas por la asociación, y eventualmente toman parte en su dirección y administración con su actividad personal.

Las sociedades cooperativas decimos que son asociaciones de un cierto número *variable* de individuos para el ejercicio en común de una empresa dada, porque a ella

pueden, como a una sociedad ordinaria, acudir continuamente nuevos socios, y observando ciertas cautelas establecidas por la ley, está el socio facultado para rescindir el contrato social o separarse de ella. Las sociedades cooperativas son también de «capital variable». El que quiera formar parte de la institución, paga la cuota establecida por los estatutos, y, si se retira, mediante ciertas condiciones se le reembolsa de la cuota pagada. Como de estas asociaciones suelen formar parte únicamente personas pertenecientes a las últimas clases sociales, el tipo de las cuotas (y por lo tanto de las acciones) es de pequeña entidad (25 ó 50 marcos), y hasta se facilita su pago determinando que pueda ser entregado en fracciones semanales o mensuales (de 1 o de 1 $\frac{1}{2}$ marcos). En este caso se previene en los estatutos que sólo percibirán el dividendo anual los socios que hubieran pagado a cuenta del importe de sus acciones una parte señalada en los mismos.

Los socios responden en estas sociedades de las obligaciones sociales, no sólo con sus aportaciones, sino solidariamente. Esta solidaridad puede ser *ilimitada*, y entonces los socios son responsables *in solidum* con todos sus bienes; o *limitada*, en cuyo caso responden hasta una determinada cantidad (que regularmente es un *múltiplo* de su cuota, el doble, el triple, el cuádruple, etc.) con todos sus bienes, y pueden eventualmente ser obligados al pago de tal suma. La ley alemana sobre sociedades cooperativas, de 4 de Julio de 1868, prescribe la solidaridad ilimitada, mientras la mayor parte de las leyes de los demás Estados (por ejemplo, la austriaca de 9 de Abril de 1879) permiten también la responsabilidad limitada. Finalmente, los socios de una cooperativa pueden tomar parte en la dirección y administración de la misma con su trabajo personal, aun cuando no es condición ne-

cesaria en esta clase de sociedades. *En las cooperativas de producción está hasta cierto punto (no absolutamente) en la naturaleza de las cosas que por lo menos la mayor parte de los socios tengan intervención en la sociedad como empresarios o como obreros. En las cooperativas de crédito y en las de adquisición de materias primeras y en las de consumo, que pueden contar con intereses de socios, la colaboración personal es ya a priori *imposible*, por lo que suelen tener una organización semejante a la de las sociedades anónimas.

Las sociedades cooperativas tienen parecido con las colectivas y con las anónimas. La variabilidad del número de socios, la variabilidad del capital y la solidaridad ilimitada de sus miembros, especialmente cuando su número es pequeño, las hace semejantes a las primeras. Cuando el número de los asociados es grande y la responsabilidad por las obligaciones sociales limitada, se parece a las segundas.

Las formas más frecuentes de sociedades cooperativas son: de *crédito*, de *adquisición*, de *materias primeras* y de *consumo*; menos frecuentes son las de *depósito* o de *almacenes* y de *construcción*. Se presentan también otras variedades de ellas en armonía con determinadas necesidades. En estos últimos tiempos se han constituido y desarrollado grandemente las sociedades cooperativas agrícolas (queseras, lecheras, para la compra y crianza de ganados, para la adquisición y uso en común de máquinas agrícolas, etc.) (1).

(1) *Bibliografía*. Sobre las sociedades cooperativas de producción: EMGLÄNDER, *Historia de las asociaciones de obreros en Francia*, Hamburgo, 1861; OTT, *Las asociaciones obreras*, París, 1838; VILLARMÍ, *Las asociaciones obreras*, París, 1849; COCHUT, *Las asociaciones obreras*, París, 1851; TENGUERAY,

§ 39.—*Importancia económica.*—SCHULTZE DELITSCH, el incansable propagandista de las sociedades cooperativas en Alemania, alimentó un día la esperanza de resolver con ellas la llamada «cuestión social». Esta esperanza no se ha realizado; pero no por eso es menor el mérito de SCHULTZE DELITSCH por haber promovido su establecimiento, porque esta forma de sociedades tiene verdaderamente un gran valor económico.

Las asociaciones obreras, industriales y agrícolas, París, 1851; LERMENCIER, *Estudio sobre las asociaciones obreras*, 1857, CHERBULIEZ, *Las asociaciones cooperativas y el salaríato* (*Journal des Economistes*, 1866); FLAEXE, *Las asociaciones de producción*, Mónaco, 1872; SCHULTZE DELISTCH, *Las asociaciones en las diferentes industrias*, Leipzig, 1873. Sobre las sociedades cooperativas de crédito: Van der HEYM, *El Banco de socorro*, Amsterdam, 1854; SCHULTZE DELISTCH, *Las sociedades de anticipo y de crédito como los Bancos populares*, Leipzig, 1855; ETLEMNAYER, *Las sociedades de anticipo y de crédito para las poblaciones agrícolas*, Wiesbaden, 1863; AVRIAL, *Del crédito y de las instituciones de crédito*, París 1863; L. LUZZATTI, *La difusión del crédito y los Bancos populares*, Padua, 1863; BATHIE, *El crédito popular*, París, 1864; BAIFFESISEN, *Las asociaciones para cajas de préstamos*, Jena, 1869; Ang. MONTANARI, *El crédito popular*, Padua, 1874. Sobre las sociedades cooperativas de consumo; PFEIFFER, *Las sociedades de consumo*, Stuttgart, 1869; RICHTER, *Las sociedades de consumo*, Berlín, 1867; EU NAZZANI, *Las sociedades cooperativas de consumo*, Forli, 1868; SCHUCIDER, *Las sociedades de consumo*, Berlín, 1869; BOULLIET, *Las sociedades cooperativas de consumo*, París, 1876. Sobre las sociedades cooperativas de construcción: SCRACHTLEY, *Tratado de las sociedades cooperativas de construcción*, Londres, 1857; T. JANES, *Todos propietarios de su casa*, Londres, 1863; HOLE, *Las habitaciones de las clases obreras*, Londres, 1866; AMÉLINE, *Las instituciones obreras del siglo XIX*, París, 1866; HUEBER, BRAEMER Y-PARISMS, *La cuestión de las habitaciones*, Berlín, 1867; A. PENOT, *Las instituciones privadas del alto Rhin*, París, 1867; E. SAX, *Las condiciones de la habitación de las clases obreras*, Viena, 1869.

Las sociedades cooperativas se han extendido hasta ahora entre las clases menos acomodadas y menos instruidas, y entre ellas han producido grandes beneficios: en primer lugar, por la posibilidad que ofrecen a sus socios de formar en poco tiempo un pequeño capital; en segundo lugar, y muy especialmente, por el desarrollo intelectual que producen en ellos, ofreciéndoles ocasión y manera de iniciarse en la dirección y administración de una empresa, y, por lo tanto, de adquirir conocimientos y experiencia.

No debe ocultarse que las sociedades cooperativas tienen que luchar en sus comienzos con extraordinarias dificultades. El reunir un capital de cierta entidad es para gentes de pocos medios muy difícil, como no lo es menos el encontrar entre los socios personas aptas para dirigir la empresa. Por eso, muchas de estas sociedades no llegarían a implantarse si no recurrieran a personas pertenecientes a clases más elevadas para que los ayuden con sus consejos y hasta con sus trabajos. En cuanto a las sociedades cooperativas de producción, tienen que luchar con otra dificultad, y es que, siendo cada socio un coempresario, falta a los órganos diligentes la autoridad necesaria para tener a raya a los miembros díscolos. Dos artesanos que se asocian podrán, bien o mal, llevar sus negocios; pero una manufactura en gran escala en manos de una sociedad cooperativa de producción, es apenas concebible.

Las sociedades cooperativas presentan una gran ventaja enfrente de las anónimas; no son meras asociaciones de capital, sino, en virtud de la responsabilidad de sus socios, asociaciones de personas. De aquí que no son posibles en ellas los agios de fundación, puesto que siendo el socio personalmente responsable de las obligaciones socia-

les, no puede suceder que se apodere de su «ganancia de fundación» y desaparezca en seguida.

Es preciso reconocer que las ventajas de estas asociaciones no se han mostrado hasta ahora en todo su esplendor, porque son pocas relativamente las empresas industriales a las cuales se aplicó la forma cooperativa. En Austria y en las provincias orientales de Rusia (cuya condición he podido estudiar *d'après nature*), donde se permite la existencia de sociedades cooperativas de responsabilidad limitada, la forma cooperativa ya comienza a aplicarse a empresas mayores, y particularmente se han fundado sobre esta base Bancos mercantiles que prosperan bastante. En Alemania, el desarrollo de las sociedades cooperativas parece que sufre algún entorpecimiento, por carecer del sistema de la responsabilidad ilimitada, que retrae a las personas pudientes de formar parte de ellas.

9. *Las asociaciones mineras* (GUWERKSCHAFT).

§ 40.—Esencialmente distintas de las sociedades anónimas (como de las demás formas de sociedades de adquisición de que hemos hablado) son las que encabezan este párrafo, conocidas en Alemania ya desde fines del siglo XII. La *Guwerkschfat* es una unión de personas con participación libremente alienable (las llamadas KUXEN); pero mientras la sociedad anónima se dedica a una empresa, la cual debe producir pocos o muchos frutos, como sucede con un campo, por lo que el capital social es en ellas invariable (al menos hasta que no sea variado en virtud de deliberación y votación de la sociedad), no se puede distribuir como beneficio sino la cantidad que, según balance, resulta excedente del capital social; mientras que en la «asociación minera», la mina no es un capital, no produce frutos (los minerales extraídos no se re-

producen), no es más que un fondo, por lo que no se puede hablar de «capital», de «verdadero y propio producto». Para llegar a los estratos buenos, son necesarios trabajos (excavaciones, pozos, galerías, etc.), frecuentemente largos y costosos.

Los partícipes de la sociedad deben, en razón de su parte, contribuir a los gastos que originen estos trabajos. Llegados a los estratos ricos, comenzada la extracción del mineral, los rendimientos, deducidos los gastos de ejercicio, se distribuyen mientras la mina los dé.

10. *Las empresas como PERSONAS JURÍDICAS por sí mismas.*

§ 41.—Este género de sociedades no son numerosas; redúcense casi exclusivamente a las antiguas Cajas de ahorro, fundadas como instituciones humanitarias (fundaciones), que son *per se* personas jurídicas, no pertenecientes a algún particular o a alguna corporación. Estas empresas, que no pertenecen a nadie, y que no tienden a efectuar ganancias, presentan la ventaja de poder concentrar toda su actividad en la consecución de su fin, de poder, por decirlo así, producir por modo técnicamente «perfecto». De hecho, las Cajas de ahorro de antigua fundación permanecen fieles a su humanitario objeto, teniendo siempre y sobre todo los ojos puestos en los intereses de los depositarios. Pero, sin embargo, existe el peligro de que estas *empresas tendenciosas* abandonen por el lado técnico el lado económico, y se conviertan en «institutos modelos» que producen bien, pero muy costosamente. Algunas de estas Cajas de ahorro, que en su origen poseían pocos y modestos medios, se elevaron con el tiempo a empresas colosales, con patrimonio de millones (por ejemplo, Caja de ahorros de Praga, que, según la Memoria de 1880, tenía un capital propio de más de nueve millones de *gul-*

den), que no pertenecen propiamente a nadie ni tienen destino determinado.

11. *Las empresas de corporaciones.* § 42.—Las empresas ejercidas por el Estado, las Provincias, los Municipios u otras corporaciones (por ejemplo, las de negociantes de una ciudad) producen una doble ventaja. En *primer* lugar, estas corporaciones no van impulsadas directamente por la ganancia, como sucede con las particulares o con las sociedades privadas de adquisición, por lo que pueden atender ante todo al interés público, mientras que las empresas privadas deben siempre y sobre todo procurarse la mayor ganancia posible. En *segundo* lugar, las empresas públicas pueden realizar ganancias para fines de la comunidad, y en su consecuencia, el peso de los impuestos puede ser disminuído en proporción.

La escuela de la libertad de comercio, con su principio de que el Estado es inepto para ejercitar bien una empresa de producción, ha condenado toda empresa por parte del Estado. Reflexionando sobre esto, se comprende que no es aceptable esta absoluta y completa negación, puesto que si bien es verdad que el empresario-individuo tiene un interés más vivo en la prosperidad de su empresa y que en su dirección hace gala de una libertad de determinación y de una soltura de acción mayor que la que puede por naturaleza existir en una empresa *policéfala*, por decirlo así, la experiencia ha demostrado cómo muchas empresas ejercitadas por sociedades anónimas prosperan, y no se explica por qué el Estado u otras corporaciones análogas han de ser menos hábiles empresarios que una sociedad anónima, y de hecho así sucede.

§ 43.—*Carácter común de todas las empresas.*—La característica común a todas las empresas, y en la cual se aprecia su profundo significado, es su tendencia a distin-

guir la «hacienda» de la persona del propietario, y a hacer de aquélla una persona jurídica por sí misma. Ya en la empresa individual se anuncia esta tendencia en la teneduría de libros, en la cual aquélla se considera como una economía diferente de la doméstica del empresario. Ésta se manifiesta en el «rótulo», en la «razón social», más o menos consciamente, por cuanto el empresario se propone ordinariamente poner de relieve, no tanto su nombre como el título de su empresa (por ejemplo, el anuncio será FÁBRICA DE SOMBRILLAS, Carlos ROCATTI; no Carlos ROCATTI, FÁBRICA DE SOMBRILLAS). Esta personalidad, perfectamente distinta de la empresa, aparece mucho más clara en las sociedades colectivas y en las comanditarias, en las cuales el patrimonio de la empresa o el «patrimonio social» viene también en las relaciones jurídicas considerado como una masa diferente del patrimonio particular de los socios, y mucho más patentemente en las empresas del Estado en general en las públicas, en las sociedades anónimas, y especialmente en las que constituyen personas jurídicas por sí mismas.

Lo que palpita en el fondo de esta tendencia instintiva es, ante todo, que la empresa quiere estar lo mejor posible asegurada contra cualquier accidente que pueda perjudicar a la persona del empresario, puesto que la empresa como tal tiene un fin económico-social que llenar, como tiene un fin que realizar en el organismo del Estado cada «oficio» y cada «autoridad», y que, en relación con estos fines, la persona del director de la empresa es casi indiferente, como es indiferente la persona del funcionario que en el organismo del Estado desempeña un oficio dado, ejercita una «función» determinada.

§ 44.—*Aplicación de las diferentes formas de empresa.*—Todas estas formas de empresa responden a

necesidades económicas particulares; por eso cada una tiene su razón de ser, su propia legitimidad económica. La empresa individual es naturalmente la regla para las ordinarias y de poca importancia. Para la actuación de ciertos y determinados negocios de una importancia un tanto mayor, es más adaptable la de «asociación en participación». Las «sociedades colectivas» están indicadas en todos aquellos casos en que cada partícipe en la empresa estuviera dispuesto a ejercitar por sí una empresa individual, pero que le faltan los medios necesarios. La «sociedad tácita» y la «sociedad en comandita» tienden especialmente a asegurar la consistencia de una empresa después de la muerte de su propietario, cuando uno de los hijos asume para sí el negocio y los otros dejan, al menos durante los primeros años, en la empresa sus cuotas hereditarias como aportaciones de socios «tácitos» o de socios «comanditarios». La «sociedad anónima» hace posible el cumplimiento de grandes y algunas veces audaces empresas, y permite que personas alejadas de la vida de los negocios tomen parte directa en ellas, al menos con sus capitales. La «sociedad cooperativa», que tiene tanto parecido con la «anónima», por un lado es (hoy) la forma de adquisición de las pequeñas fortunas, y por otro, como no es una mera asociación de capitales, sino que en ella tiene un carácter eminentemente personal, está libre de muchos de los inconvenientes de aquélla. La «asociación minera» es indicada cuando se trata de perseguir, por modo duradero, un importante fin de Economía social.

Por último, «las empresas del Estado» o «públicas» han de resolver cuestiones financieras y de política social de gran interés.

La menos apreciada de todas las formas de empresa es la «sociedad en comandita por acciones», por ser de

rarísima aplicación. El público siente innegablemente la necesidad de poder participar directamente como accionista (y sin obligarse de un modo personal) en las empresas; pero siente el hacerlo en sociedades anónimas ordinarias, por el peligro que se corre de que sean empresas dedicadas a especulaciones inmorales. Además de esto, el Estado y los Municipios (como las otras corporaciones) sienten no menos innegablemente la necesidad de crear empresas económicas; pero les faltan los medios, y ofrece más de un inconveniente acudir al empréstito para obtenerlos. Todas estas dificultades pudieran vencerse ciertamente si el Estado y los Municipios, para establecer estas empresas, adoptaran la forma de «sociedad en comandita por acciones», y presentándose como comanditario, es decir, como empresario responsable ilimitadamente, lograra que el público tomara parte en ella suscribiendo acciones. De este modo el público podría interesarse con cierta seguridad, puesto que confiaría en que un empresario responsable, como lo sería el Estado, no le comprometería en negocios que no fueran sólidos y sanos. El Estado a su vez recibiría las aportaciones individuales y tendría la dirección de la empresa, sin tener que soportar él solo el riesgo de una menor productividad del capital empleado en ella. Reservándose el derecho de amortizar gradualmente las acciones con los beneficios de la empresa, se iría insensiblemente substituyendo a los accionistas, y poco a poco la empresa sería exclusivamente suya.

La cuestión de la forma que deba darse a cada empresa presenta graves dificultades, por cuanto que lo que más importa no es tanto la redacción, por decirlo así, de su constitución, sino la buena elección de las personas que hayan de dirigirla. Si, como en las haciendas de es-

peculación, importa que el director de la empresa tenga la mayor libertad y soltura en la acción, la empresa individual, la sociedad colectiva o tácita, la en comandita, serán las formas más convenientes. Si la empresa requiere grandes capitales que no puede reunir ni un individuo ni una empresa colectiva, la forma de sociedad anónima, la empresa de Estado, y eventualmente la sociedad cooperativa, serán las únicas posibles. Si lo que prevalece en ellas es el carácter económico-social, la consideración del bien público, la forma indicada será la de la empresa de Estado o la llamada de persona jurídica por sí misma. Si, finalmente, el objeto de la empresa es tal que la hacienda deba tener un carácter automático (como, por ejemplo, las de alumbrado, conducción de agua, Bancos, empresas de transportes, etc.), el ejercicio social o público (en suma, el ejercicio mediante «empleados») no puede presentar inconvenientes.

6

Las condiciones sociales de la producción (el Estado).

1) Importancia del Estado para la producción.

§ 45.—La producción está últimamente influenciada por las instituciones y por las condiciones sociales existentes, o sea substancialmente por el Estado. (Dentro de una cierta medida, la Religión puede tener también su importancia. Una religión que inculque como meritoria la laboriosidad, puede promover la producción; otra que predique

el desprecio de todos los bienes terrenos como transeúntes y vanos, y proponga a los creyentes como único bien el del reino de los cielos, puede deprimir la actividad productiva del hombre, acaso no por largo tiempo, estando el cielo, para la mayor parte de los hombres, demasiado lejano de la tierra. También el mayor o menor número de las fiestas, de los días de reposo, tiene su influencia.)

Ciertamente que el estado es, ante todo, una organización *política*, y después una organización económica. Su objeto es recoger a sus ciudadanos (como a soldados de un ejército) en un todo unitario, y de este modo ejercer la soberanía (la subordinación del individuo a la voluntad unitaria del poder del Estado). El Estado, en tanto, tiene, pues, una grandísima importancia *indirecta* o *directa* en la producción.

Acción indirecta del Estado en la producción.—La primera y principal función del Estado es la de organizar y ordenar la sociedad sobre la base del derecho, y asegurar la paz en el interior y en el exterior. Asegurando a los ciudadanos la tutela de sus derechos, les libra de la necesidad de atender por sí mismos a su defensa. El ciudadano que tiene esta seguridad, puede dedicar todas sus fuerzas al benéfico trabajo y producir más y mejor que, por ejemplo, el *pioneer* del *Farwest*, que tiene que trabajar con el fusil en bandolera e interrumpir la obra para defenderse de los ataques de sus enemigos. Esta función del Estado es una consecuencia palmaria de la división del trabajo. Una parte relativamente pequeña de ciudadanos (jueces, funcionarios administrativos, soldados, guardias civiles) se encarga de mantener el orden y la paz, haciendo posible que los demás se dediquen exclusivamente, y con todas sus fuerzas, al trabajo tranquilamente. Si después el Estado provee a la educación y a la

instrucción del pueblo, como quiera que esta actividad cede en beneficio de la producción, el trabajo de un operario instruído no será cualitativa y cuantitativamente igual al de un obrero ignorante.

Además, el Estado, al determinar las normas de derecho para los varios ramos de la vida social, debe también regular el derecho económico, y según que este derecho responda más o menos al carácter y condiciones concretas de la nación, el Estado llegará a ejercitar sobre toda la economía social una acción benéfica o nociva. En un pueblo que se encuentre en los primeros estados de la civilización, le convendría una organización vigorosa y estricta, que reúna en haz elementos diversos, empleando también una cierta coacción para obligarle al trabajo y al respeto del orden jurídico; mientras que, por el contrario, en un país de un alto grado de desarrollo le cuadrará mejor una organización económico-social que consienta, a las varias fuerzas, libertad de movimientos. Por eso las diversas formas de sujeción (esclavitud, servidumbre, pertenencia, etc.), no pueden ser condenadas en absoluto, puesto que fueron consecuencia de circunstancias de orden necesarias. El hombre no combate individualmente en la lucha por la existencia, tiene que sostenerla en comunión con sus semejantes; y cuando ciertas clases no están bastante desarrolladas para comprender esta necesidad y plegarse voluntariamente a un determinado orden jurídico, entonces, aun cuando pueda parecer duro a los filántropos, no hay otro camino que obligarles por la fuerza (como se hace con los niños), y a la fuerza hacerlos entrar en el organismo del Estado. En tales casos la servidumbre personal y la coacción son violentos, pero necesarios medios de educación.

El Estado ejercita también una influencia indirecta

sobre la producción, en cuanto que con sus leyes contribuye a regular también la distribución de los bienes (del rendimiento social) entre los individuos. Cuando el derecho económico viene en ayuda de los débiles, asegurándoles ciertas esferas de actividad adquisitiva, como sucedió con la organización de las corporaciones de artes y oficios, la distribución de dicho rendimiento social de los bienes es más uniforme. Si en vez de proceder de este modo favorece a los fuertes, dejándoles demasiado amplia libertad de movimientos (excesiva libertad de adquisición), esto producirá: de una parte, la acumulación de grandes sumas de bienes en pocas manos; y de otra, el empobrecimiento de la masa. En este sentido obra, por ejemplo, la institución de la esclavitud. Lo que el esclavo produce no le pertenece, pertenece a su patrón. Del producto de su trabajo no recibe más que lo necesario para vivir, el resto pertenece enteramente a su dueño. Los mismos efectos produce hasta cierto punto nuestra ilimitada libertad económica. El operario que no posee ni medios de subsistencia, ni instrumentos, ni materias de trabajo, debe vender su trabajo al capitalista; y «el contrato de trabajo» siendo «libre», es decir, no regulado por la ley, el obrero debe contentarse con el mayor salario que pueda sacar de aquél y, en muchos casos, dar gracias a Dios si obtiene del patrón lo que le es absolutamente necesario para vivir.

De no menor importancia para la distribución del rendimiento social es el derecho *tributario y sucesorio*. Si se hacen pesar los impuestos especialmente sobre las clases propietarias, se llegará a poner obstáculo serio a la concentración de grandes riquezas en pocas manos. Si, por el contrario, gravitan solamente sobre los trabajadores, no se hará más que acelerar así el movimiento hacia una

desigual repartición de la riqueza. Lo mismo sucede con el derecho sucesorio. Tasas de sucesión elevadas, como asimismo una mayor restricción de la sucesión legítima, entre colaterales, en favor del derecho de devolución al Estado, aseguran a éste mayores ingresos, que pueden venir en ventaja de las clases inferiores, mientras que una tendencia contraria en la legislación tendría por resultado perpetuar, por decirlo así, la riqueza en ciertas familias.

Acción DIRECTA del Estado sobre la producción.—El Estado tiene también la forma más elevada de «economía comunitativa coactiva», y como tal interviene muy *directamente* en la vida económica, realizando ciertos fines económicos, para los cuales no bastan las fuerzas de los individuos y de las asociaciones libres.

En general, se puede decir que el ejercicio por parte del Estado (o de un modo análogo por los municipios), es económicamente legítimo cuando:

1) Lo que importa no es tanto el buen precio del servicio o del producto, como su cualidad.

2) Cuando la solidez de las relativas instituciones de producción es un interés esencial para la comunidad, o no estuviera bastante asegurado si la empresa fuera confiada a los particulares.

3) Cuando es de temer que dichas instituciones, confiadas a la iniciativa particular, no se repartan por el país con aquella uniformidad que el interés común exige.

4) Cuando, finalmente, se abrigue el temor de que las empresas privadas vengán a constituir, en más o menos larga escala, un monopolio de *hecho* que pudiera ser disfrutado por los particulares en daño de la comunidad.

Si bien es verdad que en estos casos una intervención directa del Estado en la Economía social no solamente es

permitida' sino obligatoria, no equivale esto a sostener que tal intervención deba necesariamente realizarse en la forma de un verdadero y propio ejercicio de parte del Estado o de los Municipios, puesto que puede suceder muy bien que la función sea realizada de un modo menos gravoso para la administración del Estado mediante «empresas privadas reguladas» (administración delegada).

2) La propiedad.

§ 46.—*Concepto.*—La propiedad se define ordinariamente por los jurisconsultos: el derecho de absoluto señorío (dominio) del hombre sobre una cosa, esto es, el derecho de gozar y disponer de una cosa de la manera más absoluta y con exclusión de otra alguna.

Esta definición representa el derecho de propiedad en toda su pureza, a la manera que el modelo, artísticamente preparado, de una determinada forma cristalina, representa aquella forma específica del cristal en toda su pureza.

Pero así como son raros en la naturaleza los cristales perfectos, tanto que en la mayoría de los casos la perfección no existe, sino en algunas cosas, porque lo ha impedido en las demás las gángas circunstantes a otros cristales vecinos, también la propiedad no siempre se encuentra en toda la perfección de su contenido conceptual y abstracto. *Plena y absoluta* es verdaderamente tan sólo la propiedad de las cosas llamadas *bagatelas*, o privadas relativamente de valor, de las cuales nos servimos en la vida diaria; pero por poca importancia que una cosa tenga para la comunidad, aquella propiedad *libre* aparece limitada por el derecho administrativo y público. Esto debe decirse especialmente de la propiedad inmueble, y más

aún de la propiedad edilicia, limitada como está por las prescripciones de la policía urbana, de la policía sanitaria, etc. Otra limitación de naturaleza análoga es la que procede del derecho de expropiación por causa de utilidad pública, extensiva a los generos de primera necesidad, destinados a un uso estrictamente personal, por ejemplo, en tiempo de asedio.

Es de uso considerar la propiedad como la clave fundamental de todo el edificio del derecho, como algo fijo e inmutable. No es así; el concepto de propiedad es, dentro de cierto grado, variable; su objeto, su contenido, son diversos en los diferentes tiempos y en los distintos pueblos. Así, mientras duró la esclavitud, el hombre podía ser objeto de propiedad, y hoy apenas se comprende cómo esto pudo haber sucedido. Viceversa: la institución de la «propiedad intelectual», reconocida por el Derecho moderno, fue ignorada de la antigüedad y de la Edad Media. Igualmente es sabido que en todos los pueblos la propiedad mueble se ha desarrollado y afirmado primero que nada; mucho más tarde se desarrolla la propiedad de la tierra en común, para tomar luego la forma individual.

§ 47.— *Impugnación de la propiedad privada.*—La institución de la propiedad constituye la piedra angular de todo el edificio social y el fundamento de todo el sistema del derecho. Pero con ella, como sucede con toda institución humana, llega en sus últimas consecuencias a innegables asperezas (en cuanto, por ejemplo, aquel que nada posee y nada puede ganar, no le queda otro recurso que morirse de hambre), que en este, como en los demás casos, motivan ataques e impugnaciones.

Los adversarios de la propiedad privada pueden dividirse en dos grandes grupos: los verdaderos y genuinos *comunistas*, y los *socialistas*.

El antiguo *comunismo* (especialmente francés) parte del principio de que todos los hombres son iguales por naturaleza, y de aquí que todos tengan derecho a la naturaleza externa, y que nadie pueda reivindicar para sí solo una parte. De donde deducen la necesaria consecuencia de que no debe existir propiedad privada (ni del capital, ni de los bienes de goce), y que debe ser abolida y substituída por la propiedad *colectiva*.

El *socialismo* alemán, llamado también socialismo científico, deja intacta la propiedad privada de los bienes de goce, y sólo impugna la del capital en sentido estricto. Según esta escuela, el capital privado no es más que un medio para explotar a los obreros, es decir, un medio que pone al capitalista en situación de tomar para sí la mayor parte del trabajo del operario; y como esto es injusto, la propiedad privada del capital debe ser abolida y substituída por la *colectiva*, continuando la de los bienes de goce del mismo modo que en la actualidad.

No nos proponemos demostrar aquí el error de esta teoría, la importancia positiva de la propiedad privada para la Economía social y para la civilización humana, la necesidad absoluta de ella para el progreso y las transformaciones que esta institución ha experimentado en el transcurso del tiempo. Tampoco es aquí el lugar donde hemos de tratar de las limitaciones del derecho de propiedad absolutamente necesarias en interés de la sociedad y de los objetivos morales de la Economía social moderna. Apuntaremos sólo el hecho de que una propiedad *absoluta* en el sentido de un ilimitado derecho de usar y de disponer de la cosa propia, no fué nunca admitido ni lo ha podido ser en ninguna sociedad. El concepto de propiedad no puede contener en sí nada que esté en oposición con el concepto de sociedad. La idea de una propiedad absoluta

e ilimitada no es más que un último resto de aquellas erróneas concepciones del derecho natural que aislaban al hombre de la sociedad humana. El principio de la inviolabilidad de la propiedad significa el abandono de la sociedad al grosero egoísmo y a las pasiones del individuo (1).

(1) A. WAGNER, en sus *Principios fundamentales*, clasifica y resume de este modo las teorías de la propiedad:

1) La llamada teoría *natural* de la propiedad (FICHTE, KRAUSSE, HEGEL). Esta teoría hace derivar la propiedad en general (y no únicamente sus varias formas) del concepto y esencia de la personalidad humana considerada en los fines de su vida individual, sensitiva y moral, y en las funciones que en ella existen como consecuencia de tal finalidad.

2) La llamada teoría *natural económica*, representada particularmente por los economistas nacionales de la escuela individualista. Esta teoría arranca del instinto económico individual. Siendo este interés igualmente vivo, como la experiencia demuestra, y constituyendo por esto un interés innato en el hombre, es necesario que el derecho relativo a los bienes materiales sea tal que pueda afirmarse universalmente el interés individual. La institución que mejor responde a esta exigencia del derecho es la de la propiedad privada en su forma más absoluta posible, y para todos los bienes, incluso los medios de producción.

3) La teoría *jurídica*, o teoría de la *ocupación* (seguida especialmente, a imitación de *Hugo Grocio*, por los escritores de derecho natural de los siglos XVII y XVIII). Esta teoría funda la propiedad sobre el derecho «natural» del que primero ha ocupado una *res nullius*, o sea el que la ha manejado a su voluntad.

4) La llamada teoría del *trabajo* (LÖK, particularmente THIERS). Esta teoría deriva el derecho de propiedad del derecho natural que el operario tiene sobre el producto de su trabajo. En cuanto a la propiedad del capital, se funda en que el capital es un fruto del obrero y la propiedad de la tierra del trabajo que el propietario ha incorporado en ella.

5) La llamada teoría *legal* (HOBBS, MONTESQUIEU, BENTHAM). Esta teoría renuncia a demostrar el fundamento de la propiedad, y sostiene simplemente que la propiedad es una institución creada por la ley positiva, y que antes de ésta no existió.

La institución de la propiedad privada debe ser también considerada como un factor de la producción, como una esencial condición de la producción económico-social, por la acción que ejerce sobre la actividad productiva del individuo, sobre la laboriosidad, sobre el espíritu de ahorro y de economía. El aguijón más eficaz de la actividad económica del individuo es el interés que cada uno tiene en el resultado de su trabajo, la certeza de poder gozar con seguridad de los frutos de sus fatigas. Esta certidumbre determina la máxima tensión de la energía individual, el estudio incesante para introducir mejoramientos en la producción, aplicando las invenciones y descubrimientos de la técnica y tratando siempre de producir con el menor coste. Todos estos propósitos son condiciones esenciales para que la producción obtenga el mayor desarrollo posible. Pero aquella certidumbre no se puede alcanzar sino allí donde la institución de la propiedad privada es la base de la actividad económica. Este móvil del espíritu de economía se estudia en un Estado organizado comunísticamente.

En él los hombres trabajarían mientras fueran obligados; pero en vez de pugnar, como sucede hoy, por superarse en laboriosidad, actividad productiva, orden y economía, unos a otros, cada cual trataría de permanecer pasivo, de fatigarse lo menos posible, y la producción iría disminuyendo cualitativa y cuantitativamente.

3) La herencia.

§ 48.—Lo que hemos dicho de la propiedad privada es aplicable a la *herencia*, o mejor a la *transmisibilidad hereditaria* de los bienes. Esta tiene su raíz en un principio moral y jurídico, universalmente reconocido. El que

funda una familia y procrea hijos, tiene, según las ideas actuales, el deber de atender del mejor modo posible a ella, y no solamente durante su propia actual vida. El buen padre de familia siente la legítima necesidad de asegurar, para después de sus días, la suerte de aquellos que de él proceden, con los que divide amorosamente sus goces y sus penas, legándoles un patrimonio más o menos grande que les permita vivir, muerto él, con el mismo tenor de vida que durante su existencia. Con esto el individuo cumple, por decirlo así, un deber de reconocimiento, puesto que en la mayor parte de los casos es deudor de la posición social que ha gozado a la familia que lo ha educado.

La herencia tiene también su importancia y legitimidad económica para la producción económico-social. La familia es el órgano que une al individuo con la sociedad, y el amor a los suyos, no sólo atenúa en el hombre el craso egoísmo, sino que en cierto modo le inspira el amor a la patria y a la comunidad. El derecho de transmitir hereditariamente a otros los propios bienes; el deseo, la necesidad de dejar a las personas más queridas un patrimonio, excita el amor al trabajo y el espíritu de ahorro en alto grado, y le inclina a fundar empresas que le sobrevivan. El que tiene el usufructo de un fundo y sabe que no puede dejarlo a sus hijos ni a otros herederos testamentarios, no se siente dispuesto a realizar grandes mejoras, que no podrán ser compensadas por una mayor renta hasta después de su muerte; más bien preferirá practicar una economía esquilante, que redundará en perjuicio de la comunidad. Lo que se dice de una finca puede aplicarse a toda empresa.

Pero si la transmisibilidad hereditaria de los bienes es un medio potentísimo de promover la producción, y que

bajo este aspecto es de desear que se conserve, no se deduce de aquí que debe ser ilimitada. No es aquí el lugar a propósito para tratar la cuestión de la organización del derecho hereditario. Sólo notaremos que cierta limitación de la transmisibilidad hereditaria de los bienes no repugna al sentido jurídico actual, y se puede justificar especialmente en las tres formas siguientes:

1) Mayor limitación de la sucesión legítima entre colaterales; limitación que tiene por efecto aumentar el número de las herencias vacantes en provecho del Estado.

2) Limitación de la libertad testamentaria en el sentido de que la creación, por actos de última voluntad, de fundaciones, depende, como sucede en casi todos los países, de la aprobación del Estado, no permitiendo al particular la vinculación para siempre de su patrimonio, sustrayéndole a la disponibilidad de las generaciones de lo porvenir (manos muertas).

3) Impuesto progresivo en las sucesiones, gravando menos, por razones de equidad, las sucesiones de los próximos parientes (descendientes y cónyuge supérstite), e imponiendo contribución a las otras (como se hace en casi todas las naciones) en grado siempre más elevado, a medida que es menos estrecho el vínculo de parentesco entre el difunto y los herederos.

IV

La formación del precio, por F. G. Neumann.

1

Generalidades.

§ 1.—La palabra precio se toma en diferentes sentidos.

Se dice que una cosa tiene o no precio, cuando respecto a ella se verifica o no la *circunstancia* de ser cambiada o susceptible de cambio por otra determinada de común acuerdo (unilateral o bilateralmente). Se llama también *precio* de una cosa la *medida*, o sea el *grado* en que puede ser cambiada o se cambia efectivamente por otra según unilateral o bilateral determinación, y el titulado poder de *cambio* (Tausch) o de *adquisición* («poder adquisitivo», Kaufkraft, en inglés *purchasing power*) de una cosa; a esto nos referimos cuando hablamos, por ejemplo, de *alza* o de *baja* del precio del dinero, de los intereses o del curso de un valor determinado, etc. Finalmente, se llama «precio» el *objeto* bilateral o unilateralmente determinado, obtenido a cambio de una cosa dada, y así se habla, v. gr., del depósito del «precio» de una cosa que se ha comprado, del despilfarro del precio de una cosa que se ha ven-

dido, etc. Ahora, al hablar del «precio» y de la «formación de los precios», hemos de prescindir de las demás acepciones en que se toma la palabra, y considerarla solamente en el *segundo* de los significados, y en muchos casos en cuanto se funda en una *apreciación bilateral*. Aun limitando de este modo el campo, es todavía bastante vasto. Como ha podido apreciarse por los ejemplos puestos, hemos de tomar la palabra «precio», no sólo en la forma del llamado «precio venal», como en la compra-venta el *pretium* del Derecho romano, sino en cualquier forma de las cosas (bienes) obtenidas u obtenibles; en cambio, ya sea un producto o una cantidad de dinero, un goce (utilidad) o un servicio, un derecho real o un derecho del crédito, intereses, réditos, pensiones, merced de arrendamiento, etc.; sin importarnos que la determinación relativa se verifique en uniones, consorcios, asociaciones, etc., o entre individuo e individuos, duraderamente o para cada caso, etc. No importa tampoco que la determinación del precio obedezca únicamente a motivos o a consideraciones de interés individual o a otros diversos, como, por ejemplo, al sentimiento del deber de justicia, de equidad, utilidad general, etc. Asimismo comprende nuestra definición la formación de las aportaciones en las asociaciones para construcción y reparación de diques, trabajos de saneamiento, y hasta los derechos y los impuestos, en cuanto sean o deban ser una correspondencia a los servicios hechos por quien los recibe.

§ 2.—Puede decirse que a todas las determinaciones del precio son comunes tres momentos; porque para que tengan lugar es preciso:

- 1) Un objeto al cual referir la determinación del precio. Este objeto, según consista o no en el medio general y común, y, por consiguiente, en el medio legal de pago,

será o una *cantidad en dinero*, o una *mercancía*, o un *servicio*, etc.; de manera que, por ejemplo, de una parte, la suma de 15 pesetas será el precio de este libro, y este libro será el precio de 15 pesetas. Además, para que pueda hablarse de precio y de formación de precio de un objeto dado, son necesarias:

2) Dos *partes* que realicen la determinación del precio y se denominen *oferente* y *demandante* (o más brevemente «oferta y demanda»), si bien naturalmente, para un atento observador, lo que se distingue aquí no son las *personas*, sino las *funciones*, puesto que el *oferente* (la mercancía) es también *demandante* (la suma de dinero). Estos términos de oferta y demanda expresan no solamente las relativas funciones y personas, y por lo tanto, el número de aquéllas y la extensión de sus deseos, sino también, por ejemplo, el *grado* del deseo, la *volubilidad* (actitud para el pago) de los sujetos, etc.

3) En toda determinación de precio las partes van guiadas por motivos que, aun cuando en particular ofrecen diferencias, en general presentan muchos aspectos comunes.

También en este fenómeno económico tienen gran influencia los sentimientos de *deber*, *justicia*, *equidad*, *convencimiento*, etc. Así sucede frecuentemente que, aun tratándose de cosas insignificantes y que imputamos en pocos céntimos, nos sentimos ofendidos; y cuando observamos que los precios ofenden a la justicia y a la equidad, aunque no nos toque personalmente, nos rebelamos contra un acto que consideramos como una inmoralidad comercial, como un fraude, como una mala acción. No se puede negar, sin embargo, que en los casos en que el movimiento de los negocios es muy vivo y está sobrecargado de motivos egoístas y de intereses particulares, y

cuando los precios tienden a equilibrarse con el coste, hay una especie de perturbación en aquellos sentimientos. Por el contrario, aun en medio de la más encarnizada lucha de la competencia, no dejan los sentimientos de justicia y de equidad de acentuarse en cierto modo. Y todavía mayor es su influencia cuando se trata de precios que han de determinarse, no entre individuos que obran por su propia cuenta, sino, por ejemplo, entre mandatarios de grandes cuerpos o empleados, etc., que proceden por encargo de grandes agrupaciones de personas, v. gr., en las tarifas de canales, de ferrocarriles privados o públicos, de «derechos» correspondientes al Estado, a los Municipios. En éstos, como en otros muchos casos, en los cuales predominan los sentimientos y las consideraciones de índole comunitativa, suelen surgir importantes «normalidades» en la formación de los precios, a las que se puede aplicar la denominación de «leyes» con no menor razón que a los fenómenos determinados por el sentimiento del interés individual, a los cuales se aplicaban exclusivamente.

No menor importancia tiene en esta cuestión la consideración de los *precios precedentes*. En vez de tratar de averiguar cuál sea el verdadero y justo precio de una cosa, muchas veces las dos partes se preocupan únicamente en saber el que hasta el momento del cambio actual venía pagándose por ella, y creen que por él debe fijarse el actual. Muy grande es asimismo la parte que en la formación del precio tiene la consideración de los que se han pagado por cosas de la *misma especie*, tanto que se puede asegurar que la mayor parte de los cambios que se efectúan entre personas que no se dedican ordinariamente a los *negocios se verifican sobre esta base*.

A pesar de todo, es indudable que el interés indivi-

duel influye más que nada en la formación de los precios. A él suelen referirse las llamadas «leyes de la formación de los precios,» que especialmente forman y merecen constituir el objeto de tratados científicos. No debe, empero, exagerarse el alcance de estas leyes. Se diferencian de las naturales que encontramos en la Física y la Fisiología, no solamente por referirse a fenómenos pertenecientes a la esfera de la voluntad humana y sobre lo que tienen, por consiguiente, acción los poderes públicos; y por la forma mudable que los fenómenos correspondientes toman, según el grado del interés individual y según los diversos excitantes que le acompañan, sino también muy particularmente porque, mientras las «leyes naturales» son *exclusivamente* determinadas por la acción de ciertas fuerzas de que son expresión las «normalidades» de que hemos hablado, en tanto que el *interés individual* se apoya en momentos de carácter psíquico, de naturaleza jurídica, de índole social, etc. Si las estaciones no se sucedieran con asidua y regular rotación; si el campo fértil hoy, si la máquina en este momento útil, si la ordenación jurídica ahora existente no continuasen siendo fértil, útil y subsistente mañana, etc., todas aquellas «normalidades» en la formación de los precios, en que hemos de ocuparnos, no se darían.

Las imitaciones que acontecen en el desarrollo de estas cosas deben realizarse sobre la formación de los precios, y determinar en ellos una variedad mayor de la que podría esperarse de la diversidad de grados del interés individual, de los otros motivos que le acompañan, de la influencia de los precios, etc.

§ 3.—Para proceder con relativo acierto en asunto tan complicado, es preciso adoptar una clasificación de los precios. Distinguiremos los precios en precios de «pro-

ductos» y precios de «servicios», en precios «mercantiles» y precios «individuales», en precios en «dinero» y precios expresados en otros «valores», y en precios «libres» y precios «determinados por la autoridad». Muy indicada parece también una clasificación que, fundada en los *móviles* que influyen en la determinación de los precios, los diferenciara según fueren precios de «interés individual», precios de carácter «comunitativo», etc. Nosotros, abundando en este razonamiento, lo hemos propuesto alguna vez; pero en seguida nos hemos convencido de que, por importante que sea este criterio clasificativo, no es conveniente adoptarlo y suponer, en consecuencia, la variadísima colección de formas del precio que en armonía con él pudieran considerarse; además de que presentaría grandísimas dificultades prácticas, por cuanto, como hemos notado, el sentimiento del interés individual y el sentimiento del interés comunitativo no son términos antinómicos que se excluyen; antes al contrario, en muchas formaciones de precios concurren ambos, aunque en proporciones diversas.

Concluiremos proponiendo otra clasificación que nos parece de interés para la ciencia, o sea la de precios «unionales», precios de «competencia» y precios de «monopolio.»

2

La formación de los precios en caso de comunidad de intereses.

1) Precios asociativos, consorciales y otros análogos.

§ 4.—Es característico de estos precios, de los que son variedad las aportaciones que han de hacer los miembros

de una sociedad de saneamiento, de diques, de defensa, de bosques, etc., lo siguiente:

- 1) El ser recurrentes o continuativos.
- 2) La esfera de las personas interesadas.
- 3) El orden de los negocios (operaciones) es limitado, cerrado, y lo son también, por consecuencia, las condiciones de la coparticipación, el fin, los objetivos, las funciones, etc.

4) Si bien estos precios no se substraen por modo absoluto de la lucha de intereses colidentes, es en ellos regla cierta *composición* de los distintos intereses en un *determinado período de tiempo*, puesto que los asociados, o sobre la base de las disposiciones establecidas en relación con las leyes, o conformándose a lo que parece justo y equitativo, constituyen, respecto a la manera de distribución de los gastos, de los gravámenes asociativos, normas generales, y de esta manera predeterminan para un cierto tiempo los precios que deben satisfacerse por los servicios correspondientes.

De aquí derivan otras dos condiciones también características de los precios, en cuanto que

5) No se dará en esta esfera la tendencia de las partes a obtener y a dar precios favorables a una de ellas, y, por consiguiente, dañosos a la otra, luchando por puro egoísmo y explotando en provecho propio la inferioridad de la otra parte.

6) Tampoco se afirma aquí el propósito, que tanta influencia ejerce en la formación de los otros precios, de los precios de «competencia», a multiplicar y a extender los propios negocios.

7) En esta esfera no se experimenta la acción de la *competencia* unilateral o bilateral, la acción de la llamada *relación* entre la *demanda* y la *oferta*, la *gravitación* de

los precios hacia el gasto de producción menos costosa.

Es verdad que no todas estas condiciones concurren en todos los precios («anotaciones») que los miembros de una asociación deben pagar a ésta o a sus órganos, sino únicamente en aquellas en que los socios contribuyen *como tales*, como pertenecientes a la sociedad, y respecto a los cuales la esfera de los oferentes y de los demandantes está limitada por la necesidad de formar parte de la asociación. Si yo pago una cantidad a un sindicato de riegos, de diques, no como copartícipe, sino, por ejemplo, en razón del uso que yo hago en tal o cual obra social, *no* resulta excluída por completo la lucha de intereses ni tampoco la gravitación del precio hacia el costo, que deriva de la competencia, como tampoco resulta excluída la acción de aquel elemento que hemos notado como influyente en la formación de los precios en general, o sea las circunstancias que pueden contribuir a multiplicar y a extender los negocios y a disminuir los gastos, etc.

§ 5.—Si ahora preguntamos qué es lo que debe considerarse como *justo y consecuente* en el caso que hemos tratado en el número 4 de este capítulo, es preciso ante todo distinguir, como ya en cierto sentido lo ha hecho ARISTÓTELES al dividir la justicia en τὸ δίκαιον το διανεμητικόν y τὸ δίκαιον τὸ ἀντιπερον δόξυ (1) entre el caso en que en una so-

(1) ARISTÓTELES, razonando acerca de la distribución de los gravámenes entre los miembros de asociaciones (φιλίας), distingue entre las asociaciones en las cuales la distribución se subordina a condiciones del *valor* y de sus *gastos* (costo) y las en que se fundaron en principios semejantes a los tributarios (λει τουφγίαν γὰρ γινεσσαι.. εἰμη κατ'ἀξίαν ἢ ἔργιον ἔστα τὰ ἐκ τῆς φιλικας). En aquellas, dice ARISTÓTELES, se seguía la justicia *comunitativa* (τὸ δίκαιον τὸ ἀντι πεπονδος), en ésta la justicia *distributiva* (τὸ δίκαιον τὸ διανεμητικόν). En las primeras hay sólo que considerar «si un ser.

ciudad no influya otro *móvil* que el interés *individual*, y otra en que, además de éste, dominen móviles de interés *común*. Cuando las asociaciones se mueven a impulsos del interés *individual*, se afirma la existencia de dos elementos:

a) El *valor* subjetivo de las ventajas ofrecidas por la asociación, o sea el *interés* que tiene el socio.

b) La entidad del *coste*, o sea de los «gastos provocados», en el caso en que presenten diferencias notables.

Si el interés es casi igual para todos los que pertenecen a la asociación, como sucede, v. gr., en la mayor parte de las asociaciones de la clase de los museos, gabinetes de lecturas, círculos, sociedades de estudiantes, ordinariamente se establece una aportación igual para todos. De un modo semejante, en los consorcios para el mejoramiento de tierras, siempre que las comprendidas en él se hallen en condiciones parecidas de suelos, altura, etc., las cotizaciones suelen ser proporcionadas a la *superficie* de los fundos. Cuando, por el contrario, son diferentes las condiciones citadas, suelen tenerse en cuenta las razones de diferencia, mediante una clasificación de las tierras, o suele tomarse como criterio subsidiario el *valor objetivo* (valor venal) de las respectivas superficies, para medir o clasificar con arreglo a él los intereses que los varios propietarios tienen en los trabajos comerciales, como sucede, por ejemplo, en las tarifas de los transportes por agua, ferroviarios, en los que, para apreciar mejor el valor subjetivo que tiene el servicio para el expedidor, se adopta como

vicio debe ser pagado en atención a la utilidad que proporciona el que lo ha hecho, o en proporción al *costo* (*Etec. Nic. ed. BECHER, tit. VIII, 11-14*); en los segundos, a su vez, en donde τὸν τὰ πολλὰ κεκτήμενον πολλα εἰσφέρειν, se debe contribuir sin consideración al valor y al costo».

criterio de estimación, dentro de ciertos límites, el valor objetivo (venal) de la cosa transportada.

En correspondencia con antiguas reglas de derecho, como, por ejemplo, los de *secundum naturam est commoda cujusque rei cum regni quem sequentur incommode: ubi periculum ibi et lucrum collocetur*, no sólo en las recientes leyes sobre asociaciones, sino también y especialmente en las leyes agrarias, en las de defensa de bosques, etc., se encuentran muchas disposiciones que, al contrario de cuanto enseñaba un día la ciencia, inspirada en las teorías de SMITH, rechazan por *injusta* la adecuación del precio al costo, y, como ya hacia ARISTÓTELES, dan preferencia al precio correspondiente, al *valor* subjetivo que el servicio tiene para el que lo recibe o la *utilidad* que éste retrae, etc.

§ 6.—Réstanos consignar una observación acerca de los precios en la formación de los cuales prevalece la consideración del interés individual, que si a primera vista parece una desviación de los principios establecidos, en rigor no es más que su completa confirmación. Por ejemplo, cuando en un consorcio para la construcción y conservación de diques amenazan éstos ruina, al tratar de prevenir un *peligro común*, se aplican los principios que dominan en materia tributaria. Cuando es caso de salvar a un país de las calamidades que pueden sobrevenirle, a consecuencia de la rotura de un dique u otro accidente semejante, las prestaciones personales y reales que cada uno debe hacer se miden por su «actitud contributiva»; así lo establecen las leyes a mayor abundamiento.

En el primer caso, la proporción de las aportaciones con el valor de las ventajas que de la asociación se sacan, tiene siempre lugar. En el segundo caso, la desviación de cuanto hemos expuesto como norma se explica atendiendo

a que, verificándose la necesidad de prevenir o evitar un peligro común, el consorcio deja de tener un carácter exclusivamente de especulación (de «negocio»), para tomar forma de asociación de la especie designada, donde influyen otros *móviles* que el interés individual, y se ofrecen otras determinaciones de precio como justas y convenientes.

§ 7.—En donde prevalecen motivos de *utilidad común* y, por lo tanto, no se trata de servir, según justicia, a los *intereses individuales*, sino de amparar, con arreglo a justicia, *sacrificios*, es natural que dominen los principios análogos a los que inspiran la materia tributaria. En este caso deben medirse los sacrificios que han de imponerse a los particulares, de modo que sean, de acuerdo con aquellos principios de justicia *distributiva*, posiblemente iguales, al propio tiempo que se procura arreglar los gravámenes de manera de que con el mínimo sacrificio de cada parte la asociación obtenga el máximo resultado posible. Estas dos exigencias pueden lograrse con sólo tener en cuenta, para fijar la medida de los gravámenes, la actitud contributiva de los particulares.

En efecto; en las sociedades de esta clase, como siempre que es cuestión de la determinación de los precios en caso de comunión momentánea de intereses, la «actitud contributiva» (*SEISTUNGSfähigkeit*) es un factor importante, sino que lo es más en éste que en aquél. En el primero, este factor tiene importancia sólo por motivos que se refieren a los intereses propios de los particulares, y, por tanto, solamente en cuanto exige el interés para multiplicar y extender los negocios, etc.); en éste no hay que considerar tales límites.

Es de advertir que estos precios, «en forma de *impuestos*» (*STEUERähnliche*), hoy son excepcionales. Se dan en

los consorcios para diques en los casos de peligro común, en donde las consideraciones del interés individual pasan a segunda línea, en las cajas para el socorro de viudas y huérfanos dependientes de la administración pública, como en ciertas asociaciones para fines nacionales o científicos que exigen grandes gastos, etc., y estas formas son bastante raras. Más frecuentemente ocurría esto en el tiempo pasado, lo cual tiene fácil explicación para quien advierta cómo la prosecución de muchos fines que ahora incumben al Estado o a los Ayuntamientos, pertenecieron entonces a actos asociativos. Como durante largo tiempo se ha recibido como principio que los menos acomodados debían dar al médico un honorario menor por el mismo servicio que el que correspondiera a los de mejor situación económica, por idénticos motivos de «utilidad común», no era raro que las aportaciones o cuotas que se pagaban a las cajas públicas de seguro contra incendios se graduaran, no únicamente en atención a la mayor o menor exposición a incendios de las relativas construcciones sino a la «*actitud contributiva*» de sus propietarios; de modo que en vez de hacer pagar a los poseedores de casas de madera mayores cuotas, en correspondencia con las mayores probabilidades de incendio, satisfacían premios más pequeños por pertenecer a clases sociales peor acomodadas. Por el mismo motivo, y en consideración a su especial actitud, también los célibes y hasta los sacerdotes católicos contribuían al sostenimiento de las cajas de socorros a las *viudas* y a los *huérfanos*. Así también las corporaciones de artes y oficios, que en su tiempo mantenían a los internos y a los viejos, no obligaban a éstos a pagar una cantidad mayor, sino *más pequeña*, en atención a su menor aptitud contributiva.

Con el tiempo todas estas instituciones, de las que hoy

trato actualmente, por ejemplo, de la asociación de seguros contra incendios de Baden, de algunas *trades' unions* inglesas, irán poco a poco desapareciendo.

El desuso en que han caído los precios de esta naturaleza, ¿es censurable? La contestación a esta pregunta no es tan fácil. De una parte, había que tener en cuenta que el contraste, hoy cada vez más acentuado, entre pobres y ricos, por la acumulación de inmensas riquezas en pocas manos, hace cada vez más *posible y conveniente* la imposición de sacrificios en favor de las clases pobres; y de la otra, hay que considerar que esta abnegación debe tenerse allí en donde se resuelva en una expoliación de la propiedad adquirida, o en los puntos en que determine un relajamiento de aquella energía individual que mueve a uno a proveer por sí a las necesidades propias y de la familia.

2) **La formación de los precios en caso de momentánea comunión de intereses (alijo de cargamentos, abordajes, etc.)**

§ 8.—En primer término, se presentan a nuestra consideración las disposiciones de las leyes respecto al importe del resarcimiento o indemnización en el caso de *lanzamiento* de mercancías al mar.

Ya, según el Derecho marítimo romano, fundado en el famoso de los Rodios, los dueños del cargamento lanzado al mar para aligerar la nave en peligro, tenían acción para el saneamiento de perjuicios contra los que habían experimentado ventajas a consecuencia de aquel hecho (*lege Rhodia cavetur ut si levandae navis gratia jactus mercium factum est omnium contributione sociatur quod*

pro omnibus factus est) (1). A este resarcimiento debían contribuir los que habían tenido interés en el alijo en proporción al *valor* de las cosas valuadas respectivamente a las lanzadas al mar (*jactura summan PRO SERUM pretio distribui oportet*). Este principio, que se extiende a todos los casos de avería gruesa o común, rige todavía.

Es claro que estas indemnizaciones no pueden hoy considerarse, a imitación de lo que sucedió en tiempos atrás, como tributos, puesto que por, mucha divergencia de pareceres que haya en el momento presente en cuanto al significado de la palabra «tributo», se advierte por todos que solamente las prestaciones debidas al Estado o al Municipio (tomada la expresión en el sentido más lato) es lícito denominarlas de aquel modo.

§ 9.—Los mismos principios rigen en la materia de abordajes. Ciertamente, que la legislación de algunos países, como, por ejemplo, el Código de Comercio alemán y el Derecho marítimo sueco y noruego, parten del principio de que «cuando el abordaje ocurre sin culpa de ninguna persona de la tripulación de uno y otro buque, no hay derecho a indemnización». Pero este punto de vista, que llamaremos «atomístico», a favor del que pudieran alegarse ciertos motivos de conveniencia (en interés principalmente de los propietarios de grandes buques), fue en los tiempos pasados rara excepción; aun hoy no constituye

(1) Seq. I. D. *legem Rhodiam de jactu*, XIX, 2. Véase, respecto a este punto, *Pandectas* de GLUCK, vol. XIV, I, Erlangen, 1813; páginas 159 y siguientes.—POEHL, *Derecho mercantil*, vol III, 1843.—JENECK, *El seguro marítimo*, 2.^a edic., vol. II, páginas 566 y siguientes.—SETEVENS, *Tratado de la avería*, 1829.—SERVIS, *El Derecho marítimo alemán*, vol. II, 1878.—*Annales de JEHERING*, x, págs. 337 y siguientes.

regla. En la legislación marítima de Dinamarca, Holanda, Portugal, Rusia e Italia se reparte, como en edades anteriores, el daño entre las dos partes cuando no se puede probar que haya ocurrido por culpa de una de ellas.

Surge naturalmente, respecto a este reparto, la cuestión del criterio que con arreglo a justicia debe tomarse por norma.

Unos quieren que el daño sea distribuído en proporción al valor de los naves y de sus cargamentos; otros pretenden que el reparto se haga por mitad sin consideración a aquel valor. No es fácil inclinarse a una o a otra opinión. POEHLs, que es de los que más a fondo han tratado la materia, propone que la distribución se verifique con arreglo al primer criterio. «El principio informado en la »equidad—dice—se funda sobre la ficción de que cada »una de las dos naves con su carga es causa del daño; y »de aquí que las dos deben concurrir a resacirle en proporción a su fuerza (!)»; y más adelante: «cuando un »objeto debe concurrir a soportar un daño, es siempre mejor que lo haga en razón de su valor, puesto que en tanto se considera una cosa en el comercio como existente »en cuanto tiene un valor pecuniario, etc.»

De estas razones, la última es ciertamente la más débil, puesto que, en substancia, las que deben prestar la contribución no son las cosas, sino las personas; en muchos casos deben prestarla conforme a distinto criterio. Mayor consideración merece la primera, que, en nuestro sentir, encierra el verdadero principio que debe dominar en la materia.

3) Aplicación de los principios de una justa determinación de los precios a las cuestiones de política tributaria.

§ 10.—Las cuestiones de política tributaria pueden tener importancia especialmente en materia de vías y de ocupación; por ejemplo, en el Parlamento prusiano, cuando en 1875 se discutió el proyecto de ley general de viabilidad.

En relación con precedentes deliberaciones y con el precepto de la Ordenanza de 1879, según la cual, las regiones a las que produjese *ventajas* la apertura de una vía deben concurrir con una contribución proporcionalmente mayor, el proyecto del Gobierno prusiano contenía las siguientes disposiciones: «Cuando un camino comunal es creado para el servicio ordinario de fábricas, minas, canteras... u otras empresas semejantes, puede imponerseles una contribución para atender los gastos de conservación, a petición de aquellos que, no hallándose en las mismas circunstancias, vienen obligados a concurrir a su sostenimiento.» La Comisión del Parlamento propuso que a la palabra *comunal* se substituyera la de *público*, porque no encontraba razón para que el precepto se limitara a los primeros, siendo así que el mismo uso y las mismas ventajas pueden obtener las empresas de aquella índole de caminos públicos de todas las clases. En segundo lugar, la susodicha Comisión propuso asimismo que la contribución hubiera de ser proporcionada, no a las *ventajas*, sino a los *gastos* que ocasionaba su conservación.

§ 11.—También han tomado en los últimos tiempos grande importancia otras cuestiones de naturaleza análoga, relativa a la tasación «imposición» (*Jesteuerung*) de los bienes *rurales* por parte de los Ayuntamientos.

Mientras primero se buscaba la justificación de la imposición por parte de los Municipios en las *ventajas* que proporcionaban a sus propietarios, algunos preceptos legales recientes del Gobierno prusiano se apoyaron en otras consideraciones. Así, el proyecto presentado en 1876 contenía una disposición, según la cual cada Municipio cuyo territorio atravesara un *ferrocarril* tenía derecho a sujetarle al pago de un impuesto determinado en favor de él.

¿Era esta una disposición acertada?

Desde el punto de vista de las *ventajas* que la empresa sacara del Municipio, *evidentemente no*. ¿Qué beneficios reporta un ferrocarril de paso por el territorio de este o del otro Ayuntamiento? Diferente debe ser la solución si nos colocamos en el terreno de los *gastos* que el camino de hierro provoca a cargo del Concejo. En efecto; la circunstancia de que un ferrocarril atraviere terrenos de un cierto Ayuntamiento, puede ser causa de un mayor deterioro de los caminos, puede gravar su presupuesto con mayores gastos para escuelas, para socorros a los pobres, y en este concepto aparece justificada la imposición de un tributo a la empresa en favor del Municipio. En términos inversos debe resolverse, por ejemplo, la cuestión de la sujeción a un impuesto comunal de los bienes del *patrimonio público* para el sostenimiento de caminos, puentes, etc. Por regla general, las tierras de dominio público radicantes en un Concejo no son por esto causas de *gastos* especiales, pero participan de las *ventajas* que proporcionan las obras comunales indicadas.

De nuevo nos encontramos aquí con el problema de cuál es el principio que debe seguirse para esta evaluación: ¿el criterio de los *gastos*? ¿el de las *ventajas*? ¿ambos? En este caso, ¿en qué medida?

§ 12.—Habida consideración de los razonamientos anteriores y hecha abstracción de las dificultades de actuación, tales cuestiones deben resolverse en la forma siguiente:

Si atendemos a que en las prestaciones de que venimos hablando se trata exclusivamente, o al menos de una manera especial, no de proporcionar una ayuda desinteresada, sino de garantizar lo mejor posible los intereses de todos conteniendo los excesos del interés individual, se deben aplicar los mismos principios que regulan la formación de los precios dominados por el interés individual, y el tipo de la contribución ha de ajustarse al servicio, a los intereses, a las ventajas que uno saca.

3

La formación (determinación normal) de los precios.

1) Relación de estos precios con los «unionales» y otros semejantes.

§ 13.—Es característica de estos precios:

1) Que no se trata ya, como hemos visto en los precios «unionales», de determinaciones (formaciones) de precios continuativos y que se reúnan sucesivamente, sino de hechos singulares y variables.

2) Que también la esfera de las *personas* interesadas y de los *negocios* relativos no es, en general, como en los precios de que hemos hablado, determinada y limitada.

3) Hay, seguramente, excepciones de esta regla que

determinan cierta conformidad entre estas dos clases de precios, y que recuerdan los «precios especiales», de que trataremos más adelante, en las que sólo particulares personas y esferas particulares, sin concurrencia de otras, se encuentran de frente; pero esto es relativamente raro.

4) No sólo aquí quedan excluidas aquellas asociaciones duraderas de relativos intereses, que hacen regla en los precios unionales, sino también y en amplia medida las determinaciones previas de los precios; pues si bien en algunas de ellas, como las de monopolio, hay lugar a predeterminaciones, la extensión de esa esfera pasa a segunda línea respecto a los otros, con lo cual dicho se está que dependen de la relación entre la oferta y la demanda.

5) En los precios de que tratamos es factor decisivo la *lucha* de los intereses, en la cual las circunstancias del momento, como las disposiciones o la necesidad de comprar y vender, la fuerza, la constancia, la prudencia, la inteligencia, la agudeza de los contratantes, etc., son de gran importancia; además del interés individual, ejercen, como hemos dicho, gran influencia en la determinación de estos precios; pero es indudable que aquél es en sumo grado influyente en ella. Podemos, pues, adherirnos a la opinión de ROSCHER, que escribe «que en ningún otro campo de la Economía social aparece más clara la acción del interés individual que en la formación de los precios». En ella, cada parte trata de conseguir la mayor cantidad de bienes posible, dando por ellos lo menos que puede de los suyos propios. En esta lucha, la parte más fuerte alcanza ordinariamente la victoria, y el precio es tanto más alto o más bajo cuanto mayor es la *superioridad* del vendedor o del comprador. «Como en toda lucha, dice ROSCHER, la confianza en sí mismo, aun cuando infundada, es un elemento importante de la victoria. La

parte que sobra, que se encuentra respecto de la otra, por lo que al cambio se refiere, es una posición más fuerte, difícilmente rebaja nada de su demanda; por esto sucede que cada contratante trata de mantenerse en reserva mientras el otro no haya expresado completamente su deseo.»

6) Esta tendencia *interesada* a conseguir la próxima ventaja a costa de la otra, hasta suele alguna vez, en la lucha de los precios, ser *atenuada o limitada* por una circunstancia que en las otras luchas en general no ocurre: por el deseo que las partes tienen de llegar a un *acuerdo*, o sea a la conclusión del negocio, y según las circunstancias, ampliar la esfera del comercio, la propia «clientela», etc.

7) En la formación de los precios, sobre los cuales discutimos, la competencia y las variaciones en la relación entre la «oferta y la demanda» tienen gran parte, y dan lugar a una gravitación de los precios hacia ciertos costes, fenómenos éstos que regularmente, como hemos visto, no ocurren en los precios unionales, tanto, que conviene en aquellos distinguir: a) los precios «de competencia»; b) los precios de *monopolio*; c) los precios *especiales*. En los primeros hay *competencia* por ambas partes; en los segundos, por una sola, y en los últimos, por ninguna.

§ 14.—La esfera de estos precios es, como hemos notado, muy extensa, y sus modos de formación sumamente *mudables y variados*, hasta tal punto, que alguien ha dudado que sea posible recoger todos estos múltiples y distintos fenómenos bajo categorías determinadas y fijar un sistema de principios comunes a todos.

Esta duda es, no obstante, un poco exagerada: por más que sean muy variados, hay entre ellos cierta comunidad, lo cual da lugar a la existencia de las llamadas *leyes del*

precio, que son de importancia notoria para el recto conocimiento de los hechos económicos de la compraventa, de la permuta, del arrendamiento, etc., y como condición de una justa regulación de muchas partes de nuestro sistema tributario, y especialmente como fundamento para la investigación de importantes fenómenos sociales que nacen de las relaciones entre los *dadores* (patronos) y los *tomadores* (obreros) de trabajo, y entre maestros, oficiales, entre trabajadores de fábrica y empresarios, etc.

Respecto a las citadas leyes, y para su mejor inteligencia, es conveniente tener presente las siguientes consideraciones:

En *primer* lugar, solemos partir necesariamente del supuesto de que en cada particular determinación del precio obran sólo motivos de una naturaleza especial, mientras que en realidad influyen más importantemente motivos de otras clases.

Ya antes de ahora hemos notado cómo influyendo *exclusivamente* en las cosas económicas motivos de utilidad *común*, debiera mostrarse cierta *normalidad* en los fenómenos que, con no menor razón que en otros casos, pueden llamarse «leyes». Pero en los precios en que nos ocupamos, no es posible sostener que se afirmen esos motivos de un modo exclusivo, sino rara vez, como tampoco predominan en su formación los sentimientos de equidad, de justicia, el respeto a las consideraciones sociales, a la costumbre, etc. El mismo egoísmo es, en los negocios de cambio, un caso extraño, puesto que ordinariamente se nos aparece templado por los intereses individuales, y éstos, a su vez, ofrecen diversos grados, en los cuales se asocian otros motivos, sin dejar de ejercer su influencia los precios precedentes. Y así como algunas veces sucede que se atiende al sistema de tasas y de tarifas del Estado y

de los Municipios (tarifas postales, telegráficas, ferroviarias, precio del gas, del agua, etc.), también veremos intervenir en la determinación de los precios, consideraciones *políticas, nacionales, internacionales*, etc. Con bajas tarifas ferroviarias, por ejemplo, para las mercancías fabricadas dentro de la nación, se protege y promueve la industria nacional; con el precio reducido del agua potable se favorecerá la higiene pública. Pero es natural que en fenómenos en donde influye tal mezcla de motivos nos parezca difícil o punto menos que imposible el descubrimiento de las *leyes* que los rigen. Para llegar a la determinación de una ley es preciso hacer abstracción de lo mudable de tales elementos, lo que ocurriría si sólo un móvil, el interés individual, obrara en la formación del precio, y aun que este móvil fuera de una intensidad y de una fuerza determinada y siempre la misma.

Un *segundo* supuesto hay que tener en cuenta, al cual se suele atender menos, y es el que el negocio y la relativa determinación del precio no sea influido por un interés individual dirigido a una ganancia de diversa naturaleza. Por ejemplo, el caso de un editor que pague bien un trabajo mediano por no enemistarse con un crítico que le recomienda; el de un comerciante que da un alto precio por una mercancía mala para no perder el favor de la persona con quien trata en otros negocios, etc. Suelen también hacerse precios bajos por servicios en sí buenísimos por consideraciones que se refieren, no a *aquel*, sino a *otros* negocios. Así sucede con un tabernero o con un fondista que cobraran poco la comida para elevar el precio en las bebidas; un posadero que facilita a los viajeros descripciones ilustradas del país, guías, etc., a precios módicos, para que acudan huéspedes atraídos por el *reclamo*.

- 2) La relación entre la oferta y la demanda y la pretendida formación de los precios sobre la base de esta relación.

§ 15.—Las *leyes* que debemos considerar como las más generales en los precios, aun cuando su importancia haya sido exagerada un tanto, son aquellas en virtud de las cuales los precios *gravitan* hacia el *gasto* de producción *más o menos* costosa, según los casos. Pero antes de proceder a una rigurosa investigación de ella, creemos necesario estudiar la acción que sobre el precio ejercen las variaciones de la relación entre la oferta y la demanda, y en relación con esta influencia, examinar el punto, aún hoy considerado como piedra angular de la teoría de los precios, según la que éstos se determinan por la citada relación, subiendo o bajando según que la demanda es mayor o menor que la oferta.

Es un resultado directo de la acción del interés individual, que cuando la *demanda* de un bien crece, esto es, cuando aquel bien es requerido en adquisición *conmutativa* en cantidad mayor o por un número más grande de personas, o más vivamente, más persistente y con una actitud adquisitiva («poder de *pago*», «cobrabilidad», *ZAHLUNGSfähigkeit*) mayor en los que desean adquirirlo, supuesto que permanezcan iguales todas las demás condiciones, los que están dispuestos a *vender* aquella cosa podrán, siguiendo su interés individual, pedir precios más altos, y tanto más altos cuanto más, por efecto de la acción de *un* interés individual, se acentúe entre los demandantes la competencia, esto es, el estudio de adelantarse el uno al otro en la adquisición por la aceptación de las mejores condiciones de compra. De este modo aumenta el

precio de los artículos de luto cuando todo un pueblo está de luto; crece el de muchos medicamentos cuando aparece el cólera; se eleva el de la pólvora, caballos, etc., cuando estalla una guerra; aumenta el precio del hierro cuando se emprenden grandes construcciones de ferrocarriles, etc.

A la inversa: es claro que cuando la *oferta* de una cosa aumenta, esto es, cuando es exhibida para el cambio *conmutativo* en cantidad mayor, o por un número más grande de personas, o más viva, más insistentemente, etc., supuesto que permanezcan iguales todas las otras condiciones, los que están dispuestos a *adquirir* aquellas cosas podrán, siguiendo su interés individual, tratar de realizar una ganancia mayor, y tanto más grande cuanto más, por efecto del citado interés, se produzca entre los oferentes la *competencia*, esto es, el arte de adelantarse el uno al otro en la venta por la aceptación de condiciones de venta mejores.

Finalmente, supuesta siempre la igualdad de todas las demás condiciones, lo que notamos que sucede en el primer caso, como consecuencia del *aumento* de la *demand*a en condiciones iguales de *oferta*, ocurrirá, por análogos motivos también, a consecuencia de la *disminución* de la *oferta* en condiciones iguales de la *demand*a; y lo que hemos observado que acontece en el segundo caso, como consecuencia del *aumento* de la *oferta* en condiciones iguales de *demand*a, ocurrirá, por motivos análogos, como resultado de una *disminución* de la *demand*a en condiciones iguales de *oferta*. Es preciso observar en este punto que las condiciones presupuestas de que todas las circunstancias permanezcan invariables, de hecho no se verifican sino muy rara vez, puesto que con frecuencia las variaciones que sobrevienen en *uno* de los citados aspectos tienen casi siempre por consecuencia variaciones

en el otro; variaciones que se entrecruzan y se funden con los efectos señalados; de manera que, en substancia, de dichas variaciones se puede decir que tienden a determinar movimientos análogos en el precio en un sentido dado. Respecto al *resultado* de estas tendencias, nada se puede decir en general. Es preciso guardarse de dar demasiado valor a aquella proposición, que hoy es común, según la cual el precio se determina por la *relación* entre la oferta y la demanda: sube cuando la demanda es mayor que la oferta, y baja cuando la oferta es mayor que la demanda.

En efecto; o los vocablos «oferta» y «demanda» se refieren, como hacen algunos, únicamente a la *cantidad* de un determinado bien ofrecido o demandado, y entonces aquella proposición peca de «unilateralidad» y requiere ser explicada, o se refieren, como lo verifican aquellos que en esto van más a fondo, a otros momentos que heмо señalado (número y poder adquisitivo de los demandantes, grado e insistencia de la demanda, número de los oferentes, grado e insistencia de la oferta, etc.); y entonces, si no puede ser tachada de unilateralidad, la proposición peca por errores de *lógica*. ¿Se acierta verdaderamente a comprender cómo aquella grande complexión de momentos que se llama *oferta* puede ser «mayor» o «menor» que aquella otra complexión que se llama *demanda*?

¿Puede comprenderse, por ejemplo, cómo la *intensidad*, el *deseo* y el *poder* adquisitivo de ciertos individuos «demandantes» sean «mayores» que cierta *cantidad* de productos ofrecidos, o que un cierto número de personas «oferentes» (considerando aquí estos dos momentos o aislados o asociados con otros), o bien viceversa: cómo cierta *cantidad* de productos *ofrecidos*, o un cierto número de personas *oferentes* puedan ser mayores que la *intensidad*,

el *deseo* de un cierto número de demandantes, del *grado de insistencia* de su demanda?

Evidentemente todo esto es inconcebible. Aquellas contraposiciones de la demanda a la oferta o de la oferta a la demanda dicen bien poco. Las proposiciones «la demanda supera a la oferta» o «la oferta supera a la demanda», no significan otra cosa que estos ciertos elementos que hacen subir el precio prevalecen sobre otros ciertos elementos que lo hacen bajar, o a la inversa. Del mismo modo, la proposición «la oferta y la demanda son iguales», o «se equilibran entre sí», no viene a decir más que esto: «ciertos elementos que determinan la subida de precios y otros que determinan la baja, se equiponderan». Finalmente, la proposición «el precio es determinado por la relación entre la oferta y la demanda», significa únicamente «que el precio se determina por la relación en que están entre sí ciertos elementos que lo hacen subir y otros que lo hacen descender.»

Por lo que se ve, estas proposiciones bien pequeñas ventajas proporcionan a la ciencia. Decir que una cosa descende cuando las influencias que determinan esta baja son más fuertes que las que producen la subida, y *no descende* cuando estas y aquellas influencias son iguales y se equilibran, no es su substancia más que un *tanto lógica*. Aun aquella misma proposición «el precio se determina por la relación entre la oferta y la demanda», parece carente de sentido si no se advirtiera en ella la *tendencia* formativa del precio, propia de las indicadas variaciones de uno y otro término, y si no recogiera en las dos expresiones «oferta» y «demanda», como en breve *fórmula*, los elementos especialmente influyentes en el precio. Añadamos, a mayor abundamiento, que la proposición que estudiamos tiene otro grave defecto. Pudiera

creerse, dada su contextura, que aquel conjunto de elementos o de fenómenos comprendidos en los conceptos de «oferta y demanda» son entre sí comparables cuantitativamente, como también que abarcan *todos* los que ejercen influencia en la determinación de *todos* los precios, y, por tanto, que *todos* los precios (de libre contratación) están formados *meramente* por la oferta y la demanda.

Esto sería un error manifiesto; como veremos más adelante, en la determinación del precio, y particularmente el precio de «negocios», de que ahora trataremos, concurren, por ejemplo, las agudezas, la prudencia, la habilidad de los que toman parte en la lucha de los precios.

En vez, pues, de decir que el precio se determina por la *relación entre la oferta y la demanda*, será mejor afirmar que *ciertas variaciones de aquella relación tienden a determinar ciertas variaciones en los precios*, sin desatender aquel otro fenómeno estrechamente conexo con este orden de hechos, de la *gravitación* de los precios hacia ciertos costos.

3) «Gravitación» de los precios hacia ciertos «costos».

§ 16.—Para fijar mejor lo que constituye la esencia de este fenómeno, supóngase que un producto pueda siempre sin obstáculos y sin pérdida de tiempo ser obtenido al costo necesario, y que el interés individual esté constantemente en guardia para aprovechar todas las ocasiones que se le presenten de realizar una ganancia. Dadas estas condiciones, es evidente que apenas el precio de un producto suba por encima del costo necesario, muchos tratarán de beneficiarse con la diferencia, o produciendo de un modo distinto aquel objeto, o revendiéndolo después de

haberlo adquirido al precio de costo, y esto seguirá hasta que ocurra una diferencia entre el precio y el costo de producción, es decir, hasta que no haya aumento de producción o aumento de su oferta, de modo que *descienda* el precio y desaparezca la *diferencia*.

No es menos claro que si el precio de un producto desciende por *bajo* del costo necesario de producción verificado en las condiciones apuntadas, y supuesto igualmente que la producción pueda sin daño detenerse tan fácilmente como se ha emprendido, el fenómeno no podrá durar largo tiempo, puesto que nadie trabaja voluntariamente con pérdida, y el interés individual determinaría en casos tales detención o disminución de la producción, lo cual haría cesar o rebajar la oferta, hasta que se elevara el precio, al punto de cubrir el costo de producción.

Por lo tanto, los precios no podrán ordinariamente *permanecer* ni más altos ni más bajos que el costo necesario de producción, esto es: deberán *tender o gravitar* hacia este costo, como el péndulo en sus oscilaciones tiende incesantemente a acomodarse a la vertical.

Debemos, no obstante, hacer una importante distinción. El término hacia donde gravita el precio es, naturalmente, la suma de aquel *costo necesario* en la producción menos *cara*, puesto que solamente cuando el precio ha descendido hasta este *costo mínimo*, cesa la posibilidad de sacar una ganancia, aprovechándose de la diferencia entre costo y precio. Pero se observa a diario que, para cubrir los gastos de una especie determinada de productos, se recurre a producciones verificadas en condiciones diversas, unas más y otras menos buenas: por ejemplo, para proveer de grano a una ciudad, se acude a la producción de lugares más o menos lejanos; para proveer a la molienda, se recurre a molinos más o menos lejanos y

movidos por fuerzas más o menos costosas, etc. Si, por lo tanto, hay gastos *necesarios* para producciones más o menos costosas, es natural preguntarse hacia *cuáles* de estos distintos *costos* gravita el precio. No ciertamente hacia el costo de producción menos *cara*, puesto que en este caso todas las producciones más costosas cesarían, y el gasto necesario para producir aquel objeto quedaría en parte descubierto. Concluyamos, pues, que el precio deberá, en cada caso, conservarse por *encima* del costo de producción *menos cara*. Pero ¿hacia qué costo, entre los distintos *necesarios*, que se encuentran por encima del mínimo, debe gravitar el precio? Evidentemente hacia el costo necesario, porque para cubrir los gastos de aquel producto dado pueden concurrir también producciones *más costosas*, sin cuyo concurso quedaría el gasto en descubierto. Si el precio fuera más *bajo* que el costo, habría escasez de él, lo cual haría más viva la demanda, y bajo la acción de este fenómeno, el precio no tardaría en *subir*. Si, por el contrario, estuviera por cima del costo, entonces las producciones que exigen un gasto mayor, y cuyo concurso, según hemos dicho, no es necesario para cubrir el gasto, serían negocio, y de aquí provendría un *exceso* de oferta que haría *descender* el precio hasta que no se hubiera llegado a aquel límite.

En su consecuencia, se pueden establecer dos leyes:

- 1) El precio de un producto, cuando su forma de producción menos costosa *pueda ampliarse* tanto cuanto la necesidad lo permita, tiende a acercarse al *coste necesario* para *la especie menos cara* de producción.
- 2) El precio de un producto, cuando su forma de producción menos costosa *no puede ampliarse* tanto cuanto la necesidad lo permita, tiende a acercarse al costo de la producción *más cara*, a la cual sea preciso recurrir para

alterar la cantidad de producción necesaria para satisfacer toda la demanda.

La *primera* de estas dos leyes explica, por ejemplo, la eliminación no acompañada de ciertas perturbaciones de muchas pequeñas industrias por obra de la grande industria, menos costosa y extensible ilimitadamente. La *segunda*, como especialmente demostró RICARDO en su teoría «de la renta de la tierra», explica la ganancia que realizan los poseedores de medios de producción particularmente favorecidos y existentes en cantidad limitada, como, v. gr., los poseedores de terrenos situados en las grandes ciudades o en sus alrededores, porque ejerciendo la suma total de lo necesario, es preciso poner en obra medios de producción en condiciones menos buenas; de donde procede un aumento del precio del relativo producto, aumento que hace siempre mayor aquella diferencia entre el costo y el precio, que favorece a los que disponen de medios de producción más fuertes.

Bastante más difícil es determinar la *medida* en que se afirman aquellas *tendencias*. El interés individual, desplegando su acción en todas las relaciones de negocios (interesados), y teniendo, como tiene, su raíz en tal interés, parecería, debe decirse con RICARDO, a quien siguen en este punto muchos otros escritores, que *regularmente* el precio y el costo han de ser iguales. Pero no es así. También cuando es libre la concurrencia, ya entre oferentes, ya entre demandantes, existen, como veremos, notables diferencias entre *precio* y *costo*. Es preciso asimismo, guardarse de identificar la tramitación *hacia* el costo y la coincidencia con el *costo mismo*.

§ 17.—Conviene, antes de pasar más adelante, examinar el punto de si la acción de aquellas *tendencias* es de *desear*, y si los precios más en armonía con los relativos

costos deben considerarse como los *más justos* y los *más convenientes*.

Puede parecer a primera vista que tal cuestión debe ser resuelta afirmativamente. En efecto, si se considera el interés individual como algo natural y legítimo en sí, y se admite, como intentamos demostrar, que de él se derivan las citadas tendencias de gravitación, se encuentra natural considerar los precios que a ellas responden como los *más justos y convenientes*. Ciertos hechos de la vida cotidiana prestan gran valor a este punto de vista; así, se reputa universalmente como contrario a la honradez mercantil que un comerciante, sólo porque observe que el comprador tiene la apariencia de hombre de dinero, o porque deje traslucir el interés que tiene en adquirir una cosa, pida por ella un precio más alto que el que estableciera para otro. El *coste, justo beneficio* de compra, debe decidir del precio, y no la circunstancia de que el comprador presente un *poder adquisitivo* o una *cobrabilidad* especial, o de que la cosa que quiere adquirir tenga para él un valor especial.

El carácter, en *cierto sentido natural*, de aquellas tendencias a la gravitación, no puede ser negado cuando se atiende al principio de la *libertad contractual*, según los impulsos del interés individual y el actual sistema de derecho que en aquel principio se apoya. Igualmente hay que reconocer lo bueno que existe en dichas tendencias, en cuanto que, por efecto de ellas, solamente pueden persistir en la lucha de la concurrencia los que no tienen precios demasiado superiores al costo «necesario», y que, por tanto, en cada caso logran producir con el mayor ahorro, con la máxima prudencia, con el mínimo costo posible, concurriendo, pues, notablemente a aumentar la suma total de la producción y del consumo. Finalmente, estas

tendencias tienen un carácter *democrático* muy marcado, porque son enemigas de todo privilegio.

De otro lado, tampoco se puede negar que dichas tendencias (abstracción hecha del afecto, de que hemos hablado, relativo al prevalecimiento de la grande industria y de los principios de que gozan los poseedores de tierras puestas en condiciones de mejor producción) presentan graves *inconvenientes*, y que los precios que, excluida, o poco menos, la acción de todo otro elemento, sean determinados *únicamente* por la relación con el total de los respectivos *costos*, no responden a nuestras ideas de lo justo y de lo conveniente.

Y verdaderamente se presenta como equitativo que, cuando un objeto hubiera requerido un costo *especial*, haya de tenerse en cuenta en la determinación del precio, en justa correspondencia con el principio según el cual, entre lo que se obtiene y lo que se paga, entre el servicio y lo que se da en cambio, entre el valor de la cosa demandada y ofrecida y el precio, debe haber estricta relación. Se reconoce como universalmente justo que el que saca de un objeto mayor utilidad que otro, también debe dar más por tenerlo.

Pero las ideas, que se traducen en hechos en la vida diaria, resisten a este modo de considerar las cosas. Todos encuentran *perfectamente justo* que por los mejores productos de un *mismo trabajo*, por los mejores frutos de una *misma planta*, por las habitaciones más hermosas y más sanas de la *misma casa*, por las localidades mejores de un *mismo teatro*, etc., se exijan y se paguen precios más elevados que los que se piden y se satisfacen por los productos de cualidad inferior, aunque hubieran requerido un *costo* igual y aun mayor. En todos estos casos, la *excepción* del principio de que el precio se ajusta al costo es

notoria. Estos hechos, de la existencia cotidiana, que hemos recordado, deben ser substancialmente referidos a que cuando, a consecuencia de las citadas leyes, el precio de un producto, excluido todo otro elemento, se acerca al *costo*, comprendido un *conveniente beneficio* de empresa, no parece bien que un comerciante, especulando sobre la ignorancia, la vanidad u otras debilidades semejantes del comprador, trate egoísticamente de substraerse a aquel precio que, por ser el común, ha sido considerado por él como base de sus cálculos y de sus previsiones *comerciales*.

No sólo es *justo, sino conveniente*, que ciertos precios se ajusten al *valor*. Lo demuestran los siguientes ejemplos tomados de la experiencia legislativa. Hasta que en Prusia, los llamados «comisarios *especiales*» o de *economía*, eran pagados en proporción al trabajo o al «costo», el arreglo de los «pequeños negocios» encontraba graves dificultades, puesto que tenían altos precios los servicios prestados en negocios de escasa importancia.

La ley de 24 de Junio de 1875, en virtud de la cual los precios de los servicios debían ser proporcionados a las «ventajas», es decir, al *valor* de los objetos, ha contribuido mucho a la actuación de las disminuciones y de las divisiones de las comisiones en Prusia. Lo mismo debe decirse por lo que respecta a las aportaciones o contribuciones que han de pagarse a las asociaciones, consorcios, comunidades, etc., como en las tarifas de transportes; en ellas, los que experimentan mayores ventajas a consecuencia de los trabajos, no deben pagar *precios* o satisfacer *contribuciones* mayores que los que han de pagar aquellos de trabajos de un costo igual y que no sacan más que un beneficio exiguo, puesto que entonces serían tan altos los precios, que harían imposible la participación

de los últimos. Igualmente, si los precios de los transportes ferroviarios se graduaran, como pretende el denominado «sistema natural», sólo en atención al relativo costo de tracción, de expedición, etc., y no en proporción al valor que el servicio de traslación tiene para el receptor, el transporte de las cosas que bajo un gran volumen (o peso) contuvieran poco valor disminuiría o cesaría por completo, y, por lo tanto, el rendimiento de la empresa bajaría grandemente.

4) Obstáculos que se oponen a la susodicha gravitación.

§ 18.—Todos los supuestos de que hemos partido al construir la teoría de la *gravitación* de los precios hacia el costo, tienen valor de *teoría*; pero de *hecho* no se verifican completamente, porque a su realización se oponen *obstáculos* de la más varia naturaleza, que producen, como consecuencia, o precios de «*ganancia*» o de «*monopolio*».

Estos *obstáculos* consisten en

1) Elementos de *derecho*; cuales son, por ejemplo, de una parte, las leyes sobre la *propiedad literaria*, sobre las *exclusivas*, sobre las *marcas de fábricas*, etc., y los *monopolios* de Estado, las *concesiones* de ferrocarriles y otros privilegios semejantes, que ordinariamente tienen por efecto determinar «precios de *monopolio*»; y de otra, por ejemplo, los derechos de importación establecidos en un país vecino o de exportación de nuestro país; derechos que, para muchos que no sufran las consecuencias (en sus productos), dan lugar a precios con *pérdida*.

2) Elementos de *hecho*, que son obstáculos a la susodicha *gravitación* en el sistema de la «*libre concurrencia*»:

a) Elementos que se refieren a la obtención, en una

misma empresa y con el mismo costo, de cosas que tienen un valor subjetivo diverso. ¿Por qué, v. gr., las mejores habitaciones de *una misma casa*, las mejores localidades de *un mismo teatro*, etc., se pagan más que las otras habitaciones o las otras localidades, aun cuando su construcción haya costado menos? Evidentemente esto sucede porque aquellas habitaciones, aquellas localidades, con sus adornos y con las comodidades que ofrecen, no pudieron haber sido producidas con igual costo que el que importó la construcción en *conjunto* con las demás habitaciones y localidades; y aquella concurrencia que deprime los precios hasta el costo, y de la cual hemos hablado antes, puede caer sólo sobre la *totalidad del producto de una empresa dada*. El precio locativo total de todas las habitaciones de una casa difícilmente podrá, dado que se establezca una competencia bastante viva entre empresarios de construcción, mantenerse muy por encima del relativo costo y de los gastos necesarios de sostenimiento, puesto que, supuesta una diferencia notable entre estos dos términos, se produciría una concurrencia depresiva del precio locativo, y de este modo la diferencia entre los dos términos disminuiría gradualmente. Pero el precio de cada *particular* habitación se substraerá a esta tendencia igualitaria, puesto que cada cuarto se construye ordinariamente en junto con todos los demás con los cuales forma un conjunto, y en éste no hay lugar á la concurrencia.

b) En el mismo sentido obran otros muchos elementos de *hecho*, algunos de los cuales traen su origen de que ciertos bienes (por ejemplo, objetos de antigüedad, obras de arte, etc.), no pueden ser ofrecidos a otros, o no pueden serlo en el tiempo, en la bondad o en el precio necesario para hacer una eficaz concurrencia, y otros pro-

ceden de que los capitales y las fuerzas de trabajo aplicadas a especulaciones infortunadas, a empresas de construcción no remunerativas o al cultivo de minas, no pueden ser retirados sin daño mayor. Entonces se trabaja a precios que no cubren los gastos, pero se trabaja para no perder del todo los capitales ya comprometidos en la empresa.

En ambos casos tenemos precios que no *gravitan* hacia el costo y constituyen 'precios de *monopolio* en el primero y de *pérdida* en el segundo.

Esta ley de gravitación recuerda ciertas leyes físicas que, como la de «inercia», no se ven *realizadas* jamás. De aquí que ciertas proposiciones, todavía hoy admitidas, que se pretende deducir de antiguas teorías, como, por ejemplo, aquella de que los precios tienden a acercarse al costo y que el aumento o la disminución de derechos de aduanas deben tener por efecto la correspondiente alza o baja de los precios, no pueden pasar sin correctivo. Así, por ejemplo, en Prusia se ha observado, cuando fueron abolidos los impuestos sobre la molienda y el degüello de reses, que los precios de los géneros hasta entonces gravados no disminuyeron en consecuencia; lo mismo ha sucedido en Bélgica y en Holanda cuando se suprimieron los derechos comunales de consumo. Una sola clase de productos hubo que efectivamente disminuyó de precio, y fue la de aquellos que los consumidores compraban *directamente* a los vendedores residentes fuera del radio contributivo, sin el intermedio de negociantes urbanos, como sucedió, v. gr., con los combustibles, materiales de construcción, forrajes, cereales, harinas, vino, etc. El comercio intermediario era, pues, el que encarecía los productos en perjuicio, en primer término, de las clases mal acomodadas.

5) Formación efectiva de los precios.

a) Generalidades.

§ 19.—Lo que hasta ahora hemos dicho respecto a la formación efectiva de los precios, podrá parecer poco satisfactorio.

Vemos, en efecto, los precios gravitar hacia ciertos costos, o mejor dicho, se muestra en ellos esta tendencia. Pero como después hemos observado que a la realización de esta tendencia se oponen fuertes y numerosos obstáculos que asumen formas diversas y que producen el resultado de que solamente *algunos* obedecen a lo que se ha dado en llamar ley de la gravitación hacia el costo, es preciso manifestar aquí que esto tiene gran importancia, por cuanto que dicha ley no influye gran cosa en la formación *efectiva* de los precios.

El que queriendo descubrir un sistema orográfico dijera únicamente que los particulares puntos de sus montañas, de sus valles, etc., se encuentran a mayor o menor distancia de un plano tomado como base, pocos elementos aportaría para formar idea de la efectiva configuración de aquel sistema, de sus cimas, crestas, valles, macizos, etcétera. No mucho más alcanzamos a saber con relación a la formación de los precios cuando se dice que éstos se alejan más o menos de ciertos costos, y precisamente a esta malhadada identificación de los costos con los precios convenientes, y, por consiguiente, con los precios necesarios, de que antes nos hemos lamentado, se debe el considerar generalmente como cosa superflua mayores investigaciones acerca de este asunto. Formados normalmente los precios, deben ser iguales a los gastos.

§ 20.—Para mejor resolver la cuestión, el plan preferible será distinguir ante todo las diferentes clases de precios sobre la base de sus características esenciales, y después investigar los diferentes elementos determinadores de aquéllos:

1) Precios *especiales* o *individuales*, que son aquellos en los cuales no hay competencia por ninguna de las partes.

2) Precios de *monopolio* o de *preferencia*, que son aquellos respecto a los cuales la competencia de una de las partes, o no existe, o existe en medida limitada.

3) Precios de *competencia* en sentido estricto, que son los en que se afirma una activa competencia de las partes contratantes.

No existe una completa separación entre los términos de esta división. Todos los precios de competencia son en cierto sentido de monopolio o de preferencia. La mayor parte de los precios de monopolio, como, por ejemplo, los de los farmacéuticos, editores propietarios de ciertas obras del ingenio, industriales en posesión de una exclusiva, o los del monopolio de que gozan nuestras sociedades ferroviarias, de canales, para la fabricación de gas, para la conducción de agua potable, no están del todo sustraídos a la competencia; así, los precios de los transportes por ferrocarril son influenciados por los de los canales, y, viceversa, el precio del gas por el del petróleo, etc.

4

Los precios «especiales».

§ 21.—Bajo la denominación de precios especiales recogemos aquí aquellos en los cuales no tiene lugar com-

petencia de *ninguna* de las partes, o sea, siguiendo el uso común del lenguaje, ni en la oferta, ni en la demanda.

Los casos de precios especiales no son raros, como podría acaso hacer creer el poco o ningún estudio que de ellos se ha realizado hasta ahora. En ellos, como sucede, por ejemplo, cuando se trata de la adquisición de terrenos necesarios para la construcción de un ferrocarril, de un camino, de un canal, etc., se encuentran o se presumen dos partes, sin *competencia* alguna ni de una ni de otra. En estos casos es muy conveniente y hasta necesaria la determinación del precio por el Estado.

La misma cosa sucede cuando se trata, v. gr., de mejoras en el suelo. No sólo los propietarios que forman parte de la asociación, sino, según el Derecho de muchos países, como el prusiano, también los propietarios extraños deben pagar una cantidad por las ventajas que obtienen sus fundos.

Si para el suministro de agua dispone el Derecho general prusiano de 1754 que es necesario un canal, los que de él obtengan ventajas deben concurrir a pagar los gastos. El Edicto de 15 de Noviembre de 1811 dispone que aquel cuyos terrenos atraviesen acueductos en beneficio de la agricultura debe contribuir a su conservación en proporción a las ventajas que le procuren. La ley francesa del 14-24 Floreal, año xi (11 de Mayo de 1804) establece que la cuota de contribución de cada partícipe será siempre proporcional al grado de interés que de la obra saque, etc.

Disposiciones semejantes existen en otros capítulos de la legislación agraria, tales cuales las que se refieren a la conservación de los bosques, división de bienes comunales, etc.

Por distintos que sean estos casos, todos tienen de co-

mún que en la determinación del precio que debe corresponder por el servicio no entra, como factor decisivo, la consideración de los gastos que importara, aun cuando pueda tener cierta influencia.

Encontramos análogos preceptos fuera ya de la esfera del derecho de propiedad inmueble, por ejemplo, en el marítimo, por lo que respecta a la medida de los premios de salvamento y de custodia. En efecto, en la determinación de estas retribuciones ha de tenerse en cuenta el valor de las cosas valuadas. POELS y KALTENHORN, que tratan con gran competencia la materia, encuentran la razón de esto en el «salvamento, que representa para el propietario de la cosa salvada una *ventaja* más o menos grande, según que fuera mayor o menor el valor de ésta». Ciertamente que, a falta de disposiciones legales o de medidas reglamentarias instituídas por la autoridad, es bastante grande el peligro de espoliaciones egoístas, especialmente en cuanto a los precios, de que hemos hablado, puesto que no puede contarse para mitigar la demasiado áspera afirmación del interés individual con la acción de la competencia, ni con el intento de multiplicar y de extender la esfera de los negocios propios, que, como hemos de ver, contienen dentro de ciertos límites los «precios de monopolio.»

5

Los precios de monopolio o de preferencia.

1) Caracteres y divisiones.—Los precios de monopolio en sentido estricto.

§ 22.—Ya hemos dicho lo que debe entenderse en general por «precios de *monopolio*» (MONOPOL) o de *preferen-*

cia» (*Vorzugs-preisen*); son aquellos en cuya formación se advierte la competencia sólo del lado de una de las partes, mientras de la otra, o no existe, o tiene poca importancia. Debemos ahora, ante todo, mostrar las diferencias que haya entre unos y otros; y, para proceder con todo acierto, comencemos por distinguir en los precios de monopolio y de diferencia tres clases:

1) Los «precios» *particulares* de monopolio (*Monopol EINZEL-preise*), que se diferencian de los demás precios de monopolio en que los objetos a que corresponden, como las obras de arte raras, las antigüedades, etc., no pueden ser reproducidos, lo cual hace que la tendencia de los comerciantes y productores a extender el círculo de los negocios y a procurarse clientela, que ejercita una acción tan eficaz en general en la formación de los precios, aquí no tiene lugar.

2) Los «precios de monopolio de *rendimiento*» (*Monopol RENTEN-preise*), o los de los objetos cuya reproducción es posible, pero que encuentra dificultades, v. gr., aquellos en que pensamos cuando se habla de «rentas de la tierra»; dificultad caracterizada, porque a la progresiva extensión de la producción se oponen *obstáculos siempre mayores*. Así se habla del monopolio del propietario de *minas*.

3) Los *precios* de monopolio en sentido *estricto*, caracterizados porque son la reproducción de los objetos de la naturaleza de los señalados a propósito de los «precios particulares de monopolio» y de los «precios de monopolio de rendimiento». Cúmplenos aquí hacer presente que, como ya hemos dicho, por «monopolios» no entendemos sólo los «monopolios de Estado» (monopolios de tabaco, de pólvora, de explosivos, de sal, de alcohol, etc.), o ciertos «privilegios de derecho,» como los de los farmacéuticos, de los industriales investidos de una exclusiva, del editor

propietario de obras literarias, sino también de los monopolios de *hecho*; por ejemplo, los de empresas de alumbrado, conducción de agua, de comunicaciones, de transportes, y además los de los grandes propietarios de bosques, de baños, de aguas minerales terapéuticas renombradas, etcétera.

§ 23.—No es posible establecer una línea de demarcación entre los «precios de competencia» y los «precios de monopolio,» existiendo como existen entre ambas categorías, formas intermedias. También de hecho presentan muchos elementos comunes: como, en general, la posibilidad de extender los negocios aprovechando las coyunturas, de donde nace la imposibilidad de acuerdos duraderos entre intereses opuestos (a diferencia de lo que suele ocurrir en los «precios unionales»).

Sin embargo de esto, los precios en que nos ocupamos se diferencian de los precios de competencia en lo siguiente:

a) Del lado de una de las partes, la investida del monopolio (monopolista), la competencia, como lo indica bastante la denominación de «precios de monopolio», o falta o tiene muy poca importancia.

b) La gravitación de los precios hacia ciertos costos que observamos en la competencia, en éstos, o no existe, o se advierte en pequeña medida.

c) El fenómeno del descenso de los precios por bajo del costo, que procede de la gravitación, no tiene lugar en los precios de que hablamos.

d) Los precios de «monopolio» en sentido estricto son esencialmente determinados por una sola parte, *unilateralmente* por el monopolista.

e) También estos precios (como acontece con los *unionales*) pueden ser *predeterminados*.

Puede haber excepciones en este último punto, como, por ejemplo, los precios particulares de las sociedades de telegrafía submarina para la transmisión de despachos de cierta amplitud, de las sociedades ferroviarias para ciertos transportes, y hasta de las administraciones postales; pero, en general, se observa que los monopolistas (administraciones de ferrocarriles y correos, sociedades de navegación, etc.,) predeterminan los precios, y esto pasa no sólo porque el gran número de negocios que verifican no consiente que los precios sean establecidos caso por caso, sino también y especialmente porque los monopolistas no tienen que temer, como los otros empresarios, que sus cálculos y sus planes sean trastornados por sus concurrentes.

En la determinación unilateral que los monopolistas hacen de los precios, al menos en cuanto, como suponemos, se hayan influídos por el interés personal, deben particularmente atender a dos objetivos que, si bien se presentan confundidos, pueden y deben considerarse separados: 1) *asegurar* lo más posible aquella posición de preferencia, en consideración a la cual disfruten de las ventajas señaladas (*a-c*) (excluidas la concurrencia, precios superiores al costo, etc.); 2) *utilizar* lo más posible en el propio interés aquella posición suya, adoptando los precios que prometen la *máxima ganancia*, y por tanto:

- A) de una parte, el *mínimo costo*;
- B) y de la otra, el *máximo producto bruto* posible.

Lo que reporta necesariamente la *máxima venta al mayor precio posible*. Pero esta expresión requiere una explicación. Naturalmente que por precio mayor posible no debe entenderse el precio adecuado al mayor nivel posible, sino aquella medida más elevada que sea dable ponerle, habidos en consideración los otros fines a los cuales el monopolista debe tender (aumento de la venta, de los nego-

cios, del movimiento, etc.), para cuya obtención es preciso la máxima elevación del precio.

De cuanto hemos dicho resulta la división natural de lo que nos queda por estudiar acerca de esta materia. Debemos, pues, considerar:

1) La manera con que el monopolista ha de reconocer la *seguridad* del monopolio.

2) Cómo debe proceder para *utilizar* lo más posible su posición, distinguiendo aquí entre las consideraciones que se refieren a promover el *mínimo costo A)* y las que se refieren a la obtención del *producto bruto máximo*.

2) Seguridad del monopolio.—Exclusión de la competencia.

§ 24.—Si los precios de que vamos a hablar fueran «precios de *monopolio*» en toda la extensión de la palabra, naturalmente que no se debería tratar de esta exclusión de la competencia; porque los precios de monopolio, entendidos en el sentido más riguroso de la expresión, serán aquellos respecto de los cuales no hay que temer competencia de parte del monopolista. Pero, en realidad, esta clase de precios es rara. En efecto; para quien produce un bien determinado (cosas materiales o servicios), no son concurrentes suyos únicamente los que producen artículos idénticos, sino también los que se dedican a la fabricación de bienes *semejantes* (o sea los que satisfacen la misma necesidad), o lo que es igual, los que sirven para el mismo fin. Muy pocos monopolios pueden substraerse a esta competencia. A la mercancía *a* con privilegio exclusivo, hace competencia el género *b*, con o sin privilegio, pero apto para cumplir el mismo fin; a la obra *a*, propiedad de un editor, hace competencia la obra *b*,

propiedad de otro editor, en la que aparece tratada la misma materia en forma igual o idéntica; a la renombrada fuente medicinal *a* hace competencia la *b*, dotada de virtudes análogas; al monopolio de la pólvora de barrenos hacen competencia otros explosivos no monopolizados; al monopolio del tabaco hacen competencia otros sucedáneos; al telégrafo, el correo; al correo (en las ciudades), los mandaderos públicos; a una línea férrea otras, los canales, la navegación de cabotaje, y en más larga escala, los ordinarios, las diligencias, etc.

No se trata aquí, empero, de excluir la competencia por modo *absoluto*, sino de hacerla *más difícil*. En este sentido debe entenderse la exclusión de la competencia.

Pueden también alcanzar éxito en tal intento valiéndose de otros medios distintos de una determinación de precios, por ejemplo, haciendo su servicio mejor, inspirando confianza, etc. Ordinariamente se suele fijar precios singulares mientras no desaparece el peligro de una competencia demasiado dañosa. No faltan de ello ejemplos. El que queriendo dirigirse por el lago Mayor, en vapor, desde Pollenza a Pola Bella, toma directamente billete para esta última localidad, paga mucho menos que el que tome billete para una estación intermedia, y de aquí, aprovechando otro viaje, va a Pola Bella. Como estas estaciones intermedias no ofrecen iguales bellezas ni ventajas mercantiles especiales, es imposible explicar esta diferencia en atención al *valor* del servicio: en cuanto a su *costo*, siendo mayor la distancia del trayecto, es más bien mayor que menor; y en cuanto al «poder de pago» o cobrabilidad de los pasajeros que descienden en las estaciones intermedias, es, seguramente, mayor la de los que se dirigen de Pollenza a Pola Bella. Lo que explica este hecho es únicamente la circunstancia de que entre Pola Bella y

Pollenza hay un enemigo que combatir, que no existe en otras líneas, y es la tradicional competencia de las barcas, que transportan viajeros a precios módicos y ofrecen singular atractivo. Los ejemplos tomados de las tarifas ferroviarias para el transporte de mercancías son todavía más salientes. Así, en 1874 el precio para la conducción de granos de Sulina a Marsella era de 7 $\frac{1}{2}$ chelines, y de Sulina a Inglaterra sólo de 5. El quintal de carbón podía en 1874 ser transportado desde Cardiff a Marsella, Atenas y Constantinopla, a mucho menor precio que a Barcelona. Puede notarse cómo las compañías de ferrocarriles apelan al sistema de las tarifas *diferenciales* para excluir la efectiva o la posible competencia. Estas tarifas no tienen su razón de ser en la consideración de las diferencias en orden al *valor*, al *costo*, a la cobrabilidad de tasabilidad de las personas o de las cosas, sino en la circunstancia de que la compañía se propone combatir una peligrosa competencia.

3) Consideración del ahorro en el costo y en la formación del precio.

§ 25.—El monopolista, en la determinación de los precios de que se trata, no se propone excluir la competencia, o conservar o reforzar su posición monopolizadora, sino tan sólo *utilizar* de la mejor manera posible su situación, sacar la mayor ganancia, el mayor *rédito neto* posible. Es este un fin que puede obtenerse, ya mediante precios que realicen el máximo *rédito bruto*, o ya mediante precios que conduzcan al mayor *ahorro en el costo*.

El monopolista puede alcanzar este mayor *ahorro en el costo*; ó 1) ahorrando directamente sobre los *procesos* (operaciones) de la producción; ó 2) sólo sobre el *costo* de

ella; ya *a)* con una *producción mayor*, o *b)* con *otros medios*, por ejemplo, introduciendo mayor regularidad en la producción, haciéndola más *firme*, etc.

En cuanto al ahorro en las *operaciones* de la producción, se presenta un ejemplo muy claro en la aludida tendencia hacia la «unificación», v. gr., en los precios de transporte, puestos de relieve por SAY. Cuanto más se acentúa el movimiento y se multiplican, por consiguiente, los transportes, tanto menos se tienen en cuenta en el establecimiento de los precios varias circunstancias particulares, por ejemplo, las dificultades particulares que los lugares y los tiempos presentan para la traslación de objetos, la mayor o menor distancia del recorrido, la naturaleza y el valor de los objetos que han de transportarse, etcétera. En efecto; de una parte, algunos elementos pierden importancia, como sucede respecto a los gastos de transporte de paquetes o de cartas, etc., en los cuales, dentro de ciertos límites de distancia, influyen muy poco los gastos de recepción y expedición; de la otra, se verifica una especie de compensación, en cuanto, por ejemplo, quien hoy expide una carta o un paquete a gran distancia, mañana hará una expedición a una distancia menor; el que hoy expide un paquete de cierto valor, mañana expedirá otro de valor mínimo, etc. Y en donde esta tendencia se afirma en tan vasta escala como la vemos hoy afirmarse, es en el servicio de la correspondencia y de los paquetes postales: en el transporte por correo de impresos o de muestras de mercancías, y también en la transmisión de telegramas, puede la administración ahorrar gastos de peso, de determinación de distancias, etc., ora directa, ora indirectamente (a consecuencia del empleo de sellos postales o telegráficos, etc.), y con esto se aumenta el rédito neto.

Todavía más claros son los casos de ahorro que una cuidadosa determinación de los precios permite hacer en los gastos de producción.

Cuanto más grande es una producción, tanto menores son los gastos que ella exige. Así, si una administración ferroviaria, fijando precios bajos, concediendo billetes de ida y vuelta o circulares, etc., estableciendo abonos, combinando hábilmente las rebajas de precios con los especiales atractivos que pueden ofrecer ciertos viajes en ocasión de fiestas, ferias, congresos científicos, reuniones patrióticas, etc., logra *llenar* su vagones, podrá hacer un ahorro tal de gastos, que ya, gracias solamente a esto (independientemente del mayor rédito bruto), obtendrá un beneficio mayor. Lo mismo sucede con los ahorros que se hacen a medida que es más regular la demanda, y, por lo tanto, la prestación de los servicios, cuanto más regular el movimiento, la venta, etc.

4) **La formación del precio de monopolio en relación con el máximo producto bruto.**

A) **DIVISIÓN DE LOS ELEMENTOS QUE DEBEN CONSIDERARSE EN ELLOS**

§ 26. — Para sacar de una empresa dedicada al despacho de un producto o a la prestación de un servicio el máximo *rédito bruto*, no basta, como hemos notado, fijar los más altos precios posibles, sino que sean tales que la *composición* de los dos elementos, la altura del precio y la medida del despacho o venta determine la mayor ganancia. En armonía con esto, el monopolista debe esencialmente tender a encontrar para su producto o para su servicio aquel precio que mejor responda a las ideas de los

que estén en situación de hacer pedidos, lo cual exige tener en cuenta dos elementos: la consideración de las *disposiciones* de la voluntad de los demandantes de concluir el determinado negocio, y, por tanto, de comprar aquel producto o aquel servicio a un precio determinado; y la consideración de la *posibilidad* en los demandantes de pagar el precio por aquel servicio.

De donde aparece que estos dos elementos corresponden a dos clases distintas, según que se refieren a la *voluntad* o a la *posibilidad* de obtener el producto en un precio dado. Pero, por grande que sea de hecho, como más adelante veremos, la importancia de las consideraciones de estos dos órdenes de elementos, suministra el criterio, no tanto para una distinción principal, cuanto para una subdistinción, puesto que, respecto a una gran categoría de precios, aparece menos conveniente distinguir entre *voluntad* y *actitud* (posibilidad).

A esta última categoría pertenecen especialmente los precios de aquellas cosas que se adquieren, no para la satisfacción de necesidades personales, sino para propósitos de «*negocios* o de *especulación*»; esto es, para revenderlos, para emplearlos en la ulterior producción de otros bienes, para manufacturarlos, etc.: precios que desde ahora denominaremos sin más «*precios de negocios*» o de «*especulación*», y que merecen ser tratados aparte. Cuanto más alto es, por ejemplo, el precio del quintal de hierro, tanto más alto será el precio a que el productor, no sólo *podrá*, sino que *querrá* pagar por el quintal de carbón que necesita y por su transporte; igualmente, cuanto más alto es el precio del quintal de azúcar, tanto más alto será el precio que el fabricante, no sólo *podrá*, sino *querrá* pagar por la adquisición y transporte de la remolacha que necesita.

En los precios que, a diferencia de esto, llamaremos «precios de no especulación», esta armonía entre el querer y el poder se marca mucho menos.

Parecerá acaso natural que se deba poner aquí como base de este tratado una división de los precios distinta de la que hemos aceptado, o sea: «precios de especulación» y «precios de no especulación».

B) CONSIDERACIÓN DEL COSTO EN LA DETERMINACIÓN DE ESTE PRECIO.

§ 27.—Como hemos notado, la influencia de este elemento ha sido en extremo exagerada. También en estos precios de monopolio se sostiene que deben corresponder a los *costos* relativos, lo cual tiene fácil explicación. Bastante más grave cosa ha sido que en la ciencia se mantuvieran las ideas unilateralistas, recomendando, por ejemplo, como el sistema de tarifa ferroviaria más natural y más conveniente el que las proporciona al espacio: sistema ensayado en los ferrocarriles de Alsacia-Lorena (1). El

(1) DORN (*El problema de la política ferroviaria*, 1874); FROMER (*Anales de Hirth*); GEHM (*La economía de las tarifas*, 1876); GEUSEL (Conferencia en el Congreso de Economía social, 1873); SCHÄFFLE y WAGNER (véase RAU-WAGNER, *Ciencia de la Hacienda*, 1871, pág. 583): «la confusión deriva aquí de haber establecido el falso principio de que las tarifas deben proporcionarse al *valor* que el servicio tiene para el expedidor, y que este valor debe igualarse, por regla general, al valor específico del objeto que ha de transportarse, en vez del de *costo* del transporte.» El mismo concepto se encuentra en la edición de 1877 y en la de 1883, pág. 110. El sistema natural ha sido combatido muy particularmente por REITZESTEIN. (*Las tarifas ferroviarias del transporte de las mercancías, y especialmente el sistema de tarifas proporcionales al espacio y al peso*. Berlín, 1834.)

centro oficial de ferrocarriles del Imperio, en su Memoria de Junio de 1874, sostiene que «en donde las leyes económico-sociales sobre el valor de los bienes... tales cuales se afirman naturalmente en las libres relaciones de la vida económica, se aplican a las tarifas ferroviarias, debe ser tomado como criterio, no el valor usual de las cosas que han de transportarse, sino *únicamente* (!) el *valor* del servicio prestado por la administración con el hecho del transporte, esto es, el *valor* que el transporte requiere, su *coste*».

Para ver más claro en estas relaciones, es preciso, ante todo, considerar cuál sea aquí el estado efectual de las cosas; después, qué es lo que responde mejor al interés individual del monopolista; y, finalmente, cuáles determinaciones del precio pueden estimarse como más *justas* y más *convenientes*, y que respondan mejor a los intereses y al bienestar general.

De hecho encontramos precios determinados sin atención al costo; de modo que, a cosas y servicios de poco coste corresponden precios elevados; y, viceversa, a cosas y servicios de coste elevado corresponden precios bajos, como, según hemos notado, acontece con las diversas medidas de precio establecidas en las llamadas «tarifas diferenciales» u otras semejantes, tendientes esencialmente a combatir la competencia, y son los precios de aquellos bienes que, producidos *juntamente* con otros, exigen un mayor costo, pero presentan un valor notablemente menor, como, por ejemplo, respecto a los precios de los pisos superiores en una casa, de las localidades más altas de un teatro o circo, etc. También se observa, sin embargo, como los monopolistas tienen en cuenta el costo en cuanto el del producto y el del servicio pueda ser determinado, y así hacen pagar precios mayores por

productos o servicios de un coste mayor. Por ejemplo, en Alemania, el principio de la tarifa telegráfica proporcional al número de palabras fue substituída pocos años hace por el de la tarifa unitaria o de «grupos», en la cual se tiene menos en cuenta el coste del servicio; por la misma razón, la tarifa ferroviaria para el transporte de las *mercancías*, proporcionada a la distancia, parece destinada a durar tanto como la tarifa unitaria de la correspondencia.

Todo esto se comprende con facilidad. La consideración del *costo* del servicio en general, y hecha abstracción de los casos de la especie de los indicados (excluída la competencia, etc.), responde también a los intereses del monopolista; por cuanto otro cualquiera sistema de determinación del precio que no tuviera en cuenta el costo, no sólo parecería a muchos injusto, y, por lo tanto, aumentaría el número de los más dispuestos a contratar con el monopolista o a recurrir a sus servicios, sino que especialmente daría por resultado provocar la demanda de los servicios *más costosos*, y que en proporción a su costo se hacen pagar *menos*, aumentando así el coste total de la empresa, y, por consiguiente, si el monopolista ha de evitar la pérdida, constreñirlo a elevar la medida general de los precios, aun por aquellos servicios de menor costo, lo cual, a su vez, haría más difícil combatir la competencia, extender y aumentar los negocios, etc.

Un poco más ardua es la cuestión de cuál de estos modos de determinación del precio de monopolio o de formación de tarifas haya de considerarse como más *justo*, en cuanto el punto de vista de la *justicia* pueda aquí estar en contradicción con el principio de la *conveniencia*.

La proporción del precio con el costo y con el valor,

manteniendo entre estos dos factores aquella relación que, tratándose de «precios unionales», debe existir, es especialmente justa bajo el aspecto que llamaremos «conservativo», esto es, en cuanto tal proporción sirve para asegurar y *conservar* las condiciones actuales de producción y de ingreso, y sus recíprocas relaciones económicas. Por otro lado, puede en ciertas circunstancias aparecer justo y conveniente no mantener tales condiciones de producción y de ingreso, sino *modificarlas*, y de esta manera, v. gr., hacer de modo que ciertos distritos carboníferos puedan entrar en competencia con otros que, por su mayor vecindad a los centros industriales, han gozado hasta ahora, por lo que respecta al aprovisionamiento del mercado, de un monopolio de hecho, o bien que los floricultores, los horticultores, los pescadores, etc., de centros lejanos puedan surtir el mercado juntamente con otros productores que, por vivir en puntos más cerca del lugar de consumo, habían disfrutado del privilegio de suministrar los víveres. A estas exigencias puede darse satisfacción proporcionando los precios (las tarifas) a otros elementos distintos de los del valor y el coste del servicio.

C) LA CONSIDERACIÓN DEL VALOR EN LA DETERMINACIÓN
DE LOS PRECIOS DE MONOPOLIO

§ 28.—Se ha dado, tiempos atrás, una gran importancia a este elemento en la formación de los precios de monopolio. En la determinación de los correspondientes al transporte postal de *paquetes*, se atendía a los elementos determinantes del *costo* del servicio, al peso de las cosas, al recorrido, a la dificultad de expedición, etc.; pero se tenía mucho más en cuenta la *naturaleza* y el *valor* de

los objetos, como sucedía en Prusia, en donde durante cerca de dos siglos se clasificaban las cosas en tres clases: la de las *ordinarias*, que comprendía el mayor número de transportes, y a la cual se aplicaba la tarifa *ordinaria*, o, como hoy se diría, la «tarifa normal»; la de las cosas *preciosas*—las sedas, los terciopelos, los objetos finos, etc.,—y también, en ocasiones, los «libros», los «periódicos», por los cuales se pagaba el *doble*; y, finalmente, las *vituallas* o *viveres*, por las cuales se pagaba la *mitad* de la tarifa ordinaria. Lo mismo sucedía en Austria.

Idéntico era el procedimiento que se seguía en los transportes por canales. Es este un hecho el cual debió en estos tiempos ser muy general; y por cierto, que en la conducción de objetos por vías de agua, ya a principios del siglo ocurrió que discutieran los sostenedores y los adversarios acerca de la base del *valor*, que recuerda la que se sostuvo con motivo de las tarifas ferroviarias, que terminó por la victoria de las fundadas sobre la clasificación de las *mercancías*.

§ 29.—Contra muchos de los ejemplos de determinación del precio con arreglo al *valor* de la mercancía (abstracción hecha del nexo, de que más adelante nos ocuparemos, que estas cosas tienen con el principio de la proporcionalidad de los precios a la *tasabilidad* de las cosas), se pueden hacer dos objeciones: la *primera* es que en ellos se han debido distinguir las instituciones *públicas* con sus derechos (*Gebühren*) de las instituciones de *empresa* con sus precios; la *segunda*, que en el valor subjetivo del servicio que a este objeto se refiere, no pueden ser identificados y cambiados el uno por el otro. La *primera* objeción no carece de cierto peso. Donde los *intereses públicos* se afirman; donde las instituciones, por estar en manos del

Estado o del Municipio, deben ser consideradas como públicas, o para el público bienestar, y lo que se ha de dar en cambio, toma efectivamente carácter y forma de «derecho» (*Gebühr*) en el sentido más propio y justo de la palabra, los fenómenos de determinación de los precios son, o al menos deben ser modificados por consideraciones de público interés. Pero he de advertir que se trata de simples *modificaciones*, y no de completas *transformaciones*. Por lo que se refiere a la *segunda* objeción, no tiene tanto valor. Efectivamente, en este caso, como en otros muchos, el valor subjetivo y el objetivo se relacionan entre sí como el *fin* y el *medio* para realizarle. El valor *subjetivo*, la *utilidad* que el servicio representa, etc., es regularmente algo incierto e indeterminable, que para poder apreciarlo es preciso buscar cualquier término de referencia más concreto, más fácil de determinar, como suele hacerse en las aportaciones consorciales y en los derechos de salvamento, etc.

Cierto que en orden a las tarifas ferroviarias, de que venimos tratando, se ha observado que el valor *objetivo* de las cosas transportadas constituye un criterio seguro para la estimación del valor *subjetivo* del servicio de transporte. Pero la objeción subsiste, en cuanto que dicho criterio no es por sí solo suficiente, como, por ejemplo, resulta de que nuestras tarifas y las francesas, inglesas, etcétera, la relación entre las tasas de las mercancías que pagan más y las que pagan menos supera la relación de 1 : 5, mientras los precios y los valores (objetivos) de las cosas que se transportan por ferrocarril suelen presentar naturalmente mayores diferencias. Mas en tanto que se advierte cierta correspondencia entre las gradaciones del valor objetivo de las cosas transportadas y el valor subjetivo del transporte efectuado, existe, y *este* término

de *referencia* ofrece notables ventajas respecto a *otros* de que ahora hemos de hablar.

Para aclararlo, pongamos un caso:

Supóngase que en una localidad, desde poco ha abierta al tráfico, y en donde los diversos empleos del capital han dado, bajo la acción de la «competencia general», un «interés» o «provecho» casi igual (en cuanto tal hecho pueda admitirse) de 8 por 100, se pone en explotación un ferrocarril que hace más fácil la salida de los productos y la llegada de las materias primeras y subsidiarias, los instrumentos, las máquinas, etc., y produce, para los capitales de las diferentes empresas de producción, beneficios notablemente mayores. ¿Cuáles serán, hasta que sobrevenga la nivelación, los productores a quienes el transporte por ferrocarril haga obtener mayor ventaja?

En general, ocurrirá esto evidentemente a los de los artículos más caros. Tomemos por ejemplo el productor de *lana* en aquella localidad, que, a consecuencia de la apertura del ferrocarril, vea sus beneficios aumentar en un 50 por 100; el beneficio que por *quintal* obtenga, será siempre poca cosa. Así, supuesto que el quintal de lana valga 400 *pesetas*, si primeramente al 8 por 100 el beneficio era de 32 *pesetas* en quintal, al tipo de 50 por 100, o sea al 12 por 500, el beneficio será de 48 *pesetas*, esto es, únicamente de 16 *pesetas*. A su vez, el productor de *tejidos* de lana y el de *tejidos* de seda, si su beneficio, a consecuencia de la apertura del ferrocarril, aumentara solamente en un 2 por 100, o sea del 8 al 10, haría por quintal un mayor beneficio de 24, y, por lo tanto, de 80 *pesetas*; puesto que vendido el quintal de *tejidos* de lana a 1.200 *pesetas* y el de *tejidos* de seda a 4.000, el beneficio en el primero, que al tipo de 8 por 100 era de 96 *pe-*

setas, después de abierta al público la línea del ferrocarril, al tipo de 10 por 100 sería de 120, con un mayor provecho de 24 pesetas, y el beneficio de cada *quintal* de tejidos de seda, que primero al tipo del 8 por 100 era de 320 pesetas, después, al de 10 por 100, será de 400 pesetas, con un beneficio en *quintal* de 80 pesetas.

De modo que para cada *quintal* de mercancía expedida, el mayor beneficio es tanto más grande y, por consiguiente, tanto mayor el aumento del «valor *subjetivo*» que su transporte por el camino de hierro tiene para el respectivo productor, cuanto mayor es el «valor *objetivo*», el poder *adquisitivo* de la mercancía. En correspondencia con este mayor valor *subjetivo*, también el precio del transporte del artículo puede ser puesto más alto que el del género de menor valor, sin que aquel mayor precio sea opresor ni aparezca injusto. El que saque de un productor ganancia más grande, puede mejor soportar mayores gastos.

D) CONSIDERACIÓN DE OTROS ELEMENTOS

Para mejor comprensión de lo que hemos de decir, es conveniente repetir aquí la distinción entre

a) «Precio de *negocios*» o de «especulación»; esto es, precios por cosas que se adquieren para fines de especulación, por ejemplo, para revenderlas, para trabajarlas y para revenderlas elaboradas, etc., etc.; y

b) Precios de «*no negocios*», o sea precios de *consumo*, esto es, precios de cosas que se adquieren, *no* para fines de especulación, sino para la satisfacción de la propia necesidad o de las de la familia.

E) CONSIDERACIÓN DE OTROS ELEMENTOS EN LA FORMACIÓN
DEL PRECIO DE NEGOCIO

§ 30.—Entre estos elementos hay uno que tiene, en opinión de muchos, una importancia especial, que aunque no reconocido en las obras alemanas, se le ha concedido toda la que tiene en el extranjero, especialmente cuando la lucha contra el monopolio de las Sociedades por acciones, tan ruda y extremada en los Estados Unidos de América, en Inglaterra y en Francia; este elemento le denominaremos *pasividad* de las mercancías, del término alemán *FRAGfähigkeit* (actitud para soportar un peso),

«Lo que el tráfico puede tolerar (*what the traffic will bear*), escribe REITZEUSTEIN (1), he aquí el nudo de la cuestión, el criterio regulador, la consideración de las circunstancias (*the circumstances*), he aquí la norma suprema»; y COHN (2): «Como es notorio, lo que los directores de los ferrocarriles ingleses repiten hoy a coro es que, para la determinación de las tarifas, no hay para ellos otro criterio directivo que la consideración de lo que el tráfico puede soportar en relación a la concurrencia de otros caminos y de otros mercados, etcétera.» Ideas análogas se han manifestado en Francia. En la determinación de las tarifas ferroviarias declaraba, v. gr., el Director del ferrocarril de Orleans, ante la Comisión senatorial, en 1878: «No podemos comprender cómo puede haber otro principio que el hacer pagar por el transporte de una mercancía el *precio que el artículo*

(1) REITZEUSTEIN: *De algunas disposiciones en materia ferroviaria y de las tarifas ferrocarrileras en Inglaterra*, página 119.

(2) COHN: *La política ferroviaria inglesa*, pág. 57.

»pueda pagar.» La importancia de la *pasividad* aparece clara en las siguientes consideraciones.

Si, como observamos, los precios de que hablamos son especialmente determinados por el propósito del monopolista de conseguir la ganancia máxima; y si, por tanto, como hemos intentado demostrar, éste debe particularmente atender al precio que los demandantes están *dispuestos* o en *situación* de pagar por su producto o por su servicio, se comprende que, cuando el producto o el servicio son adquiridos para especular, se ofrezca por ellos cuanto consienta el fin de especulación a que está destinado, y, por consiguiente, cuanto pueda soportar aquel producto o aquel servicio.

El fabricante de azúcar, por ejemplo, cuando el precio del artículo está alto, estaría *dispuesto* y en *situación* de pagar por la remolacha necesaria para la industria y por su transporte precios elevados; cuando el precio del hierro es alto, el industrial siderúrgico también estará *dispuesto* y en *situación* de pagar a mayor precio el carbón y su transporte, etc.

No se arguya que atender a la influencia de la «pasividad» es lo mismo en substancia que tener en cuenta el valor subjetivo del servicio. Esto es verdad sólo hasta cierto punto.

Cuando produciéndose un aumento en el precio del carbón hago pagar por su transporte una cuota más elevada, es cierto que tengo en cuenta, ya la mayor «pasividad» o «tasabilidad» que el carbón presenta como consecuencia de su mayor precio, ya el hecho de que en tales circunstancias el servicio del transporte viene a tener para el expedidor un valor subjetivo mayor.

Pero en otros muchos casos no se verifica esta concordanza. Esto sucede, por ejemplo, con los «precios de es-

tación» y los «precios fuera de estación», y con la mayor parte de las «tarifas diferenciales».

Cuando el que viaja por «negocios», v. gr., en la época de baños o de fiestas, se ve obligado a pagar por alojamiento, servicio, transportes, etc., precios más elevados que los que satisface fuera de «estas estaciones», no lo hace porque los servicios tengan mayor valor, puesto que es seguro que en épocas ordinarias se encontrará mejor asistido. Sucede esto porque la estación «comporta» precios más altos; lo contrario acontece «fuera de estación».

En las tarifas diferenciales de ferrocarriles sucede cosa análoga. Cuando para facilitar la venta de las patatas que se cosechan en la comarca *A*, lejana de los centros industriales, de las destilerías y del mercado, se paga por el transporte un precio kilométrico menor que el que se satisfaría por el mismo producto expedido desde la localidad *B*, que se halla en condiciones mejores respecto del mercado, esto sucede no porque el transporte de los productos de la comarca *A* sea de un valor subjetivo menor, sino porque aquellos productos no pueden soportar el precio de transporte que los productos de la localidad *B*.

Esta importancia de la «pasividad» no debe, sin embargo, ser exagerada. Cuando los directores de una vía férrea y los hombres de negocios dicen que el *primero* y acaso el *único* principio que puede apreciarse en materia de determinación de precios es el del peso, el de la tarifa, el del precio que las diversas mercancías pueden soportar, demuestran que no han reflexionado bastante sobre estas cosas o que se expresan claramente.

Cuando, como sucede frecuentemente, las administraciones ferroviarias conceden a los que hacen grandes expediciones considerables rebajas, notablemente superiores

al ahorro del coste relativo del «peso muerto», etc., que dichas expediciones permiten hacer, lo hacen para ofrecer un especial atractivo a las expediciones en gran escala, y para aumentar de este modo el movimiento y ganar más, y no porque las mercancías del expedidor en grande sean menos capaces que las otras de soportar ciertos precios de transporte. Lo mismo puede decirse de las facilidades que nuestra administración telegráfica concede a las grandes casas. Cuando, por ejemplo, en conformidad con las resoluciones de la Conferencia telegráfica internacional de San Petersburgo, de 1875, en Alemania, aquellas casas que pagan por su servicio la cantidad anual de 30 marcos, se les permite que en vez de indicar el nombre, la residencia y la habitación del destinatario, se valgan de abreviaturas de sólo dos palabras, no lo hacen porque no puedan soportar las tarifas ordinarias—esto sería absurdo;—de donde se deduce que aquí no tiene influencia ninguna el elemento de la «pasividad».

De lo dicho aparece que hay otros elementos, fuera del valor y del costo, que tienen importancia en la determinación de los precios. Tales son: la consideración de la mayor demanda que el monopolista puede prometerse mejor de las grandes que de las pequeñas cosas; de las que hacen buenos negocios, que de las que los realizan regulares o medianos, etc.; «la excitación del tráfico latente», que el monopolista espera más de éstas que de aquellas disposiciones.

Como hemos advertido, los citados no son sino poquísimos ejemplos del número inmenso de elementos determinadores del precio, cuyas relaciones recíprocas varían incesantemente.

En conclusión, los dividiremos en dos grandes grupos:

a) Consideraciones encaminadas a *hacer posible*, y, por

tanto, a *promover la ganancia directa* para una de las partes, como, por ejemplo, la «pasividad».

b) Consideraciones encaminadas a *disminuir* las *incomodidades* y los *gastos* (costo) de la otra parte; por ejemplo, el intento de unificar los precios, de favorecer el tráfico, la expedición de las cosas rápidamente, etc.

F) CONSIDERACIONES DE OTROS MOMENTOS FUERA DEL VALOR Y DEL COSTO EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS QUE «NO SON DE NEGOCIOS».

§ 31.—En este punto debe tenerse presente:

a) La consideración del precio que la otra parte está en *disposición* de pagar por un determinado producto o servicio.

b) La consideración del precio que la otra parte está en *grado* de pagar por el producto o servicio.

En cuanto al primer punto de vista, de una manera análoga a lo dicho en la determinación de los precios de «especulación», hay que distinguir:

A) Las consideraciones encaminadas a *excitar* directamente, en la determinación de los precios, las disposiciones, el *impulso* a la demanda, al pago, etc.

B) Las consideraciones dirigidas a *disminuir*, por decirlo así, la *incomodidad* y los *gastos* (costo) que pudieran surgir de seguir aquel impulso.

Por lo que se refiere a la consideración *sub-a*, etc., valga el ejemplo de la *suscripción* que abren los editores, concediendo a los que en ella figuran condiciones especiales de favor. Ciertamente que la concesión de estas facilidades puede obedecer al notable ahorro de gastos que proporcionan a los editores, puesto que se forman por anticipado clara idea de las ventas, y pueden de este modo

calcular con seguridad la extensión de la edición. Pueden hacerse estos precios de favor también por otros motivos, y naturalmente, no porque la mercancía libre venga a adquirir para el suscriptor un valor especial, ni porque pueda importar respecto a aquél un precio menor, sino porque el editor entiende que con aquellas concesiones atraerá a los que, realizada ya la publicación, no se prestarían a adquirirla, o a los que, por su mediana posición, son más mesurados en sus gastos.

Otro tanto puede decirse de las reducciones del precio que los ferrocarriles privados conceden en ocasión de ferias, de fiestas sagradas y profanas, etc. Ciertamente que la empresa ferroviaria ahorra una parte del costo del servicio, por cuanto, v. gr., pudiendo, gracias a la abundancia de viajeros, utilizar mejor el espacio de los carruajes, es menor el *peso muerto relativo* que hay necesidad de transportar; pero con aquellas reducciones concesionales de los precios se proponen las compañías excitar en el público el deseo de viajar, y, por lo tanto, de gastar la cantidad que exigen por el servicio. Este deseo, en los casos apuntados, se excita naturalmente por las ventajas, etc., que presenta, o se cree que presenta, la concurrencia de personas a la fiesta, exposición, etc. En estos casos no se trata de un menor valor del servicio ofrecido a bajo precio, ni de una menor «pasividad» del precio; al contrario, el servicio que presta en estas ocasiones el ferrocarril es de un valor ordinariamente mayor, precisamente por la acumulación de gentes que es posible que pudieran «soportar» mayores precios. Pero con aquellas reducciones se aumenta en el público el deseo de emplear su dinero para retribuir aquel servicio, además de tener ya en sí un valor más considerable, y ahora ofrecido a precio reducido, y por tal modo se llega a conseguir la máxima ganan-

cia neta dando a precio menor un servicio de mayor valor.

§ 32.—Cosa distinta es cuando nos referimos a las consideraciones de los elementos que hacen relación al precio que cada uno *puede* pagar. Aquí nos encontramos en presencia de fenómenos de un carácter especial y sobre los cuales debemos detenernos, tanto más, cuanto que no sólo presentan una naturaleza más complicada, sino que ofrecen ciertas analogías conexas en más de un punto con la materia voluntaria.

Debemos hacer al principio una observación, y es que ya hace mucho tiempo, siguiendo la norma traducida por STEWARD y por A. SMITH, se hubo notado que la «potencia de *pago*» o «solvabilidad» (*Zahlungsfähigkeit*) tenía gran influencia sobre la formación de los precios; así se solía afirmar «que sólo la demanda, acompañada de la solvabilidad correspondiente, puede influir sobre los precios;» que «no el que necesita de un bien o tiene deseo de él, sino el que tiene medios para comprarlo, ejerce acción sobre el precio, etc.» Aun hoy, como hemos advertido, que se siente inclinación a negar que sea justo y conveniente atribuir a las consideraciones de solvabilidad otra influencia en la formación de los precios que no sea la indicada. En las cosas públicas se acostumbra a decir: en materia de impuestos u otros gravámenes semejantes, el poder contributivo es la suprema norma; pero en los negocios privados la norma suprema es la correspondencia de la contra-prestación con la prestación. Pero, aun en este caso, ¿no solemos calificar de incorrecto y reprobable el proceder del comerciante, del artesano, etc., que pone el precio en relación con las manifestaciones exteriores de riqueza del comprador, y pide según lo que cree que puede pagar? ¿Del propietario de casas que, úni-

camente porque uno de sus inquilinos ha mejorado de posición, aumenta la renta?

Pero, según esto, debe ser *excluído* del conjunto de los elementos influyentes de la determinación el precio, el «poder de pagar o la solvabilidad»; así podrá parecer, pero las cosas pasan de otra manera.

Ante todo, ya ciertos hechos de la vida cotidiana deponen contra este modo de ver. Por ejemplo, observamos cómo, sin que nadie vea nada de malo en ello, tratándose de teatros, conciertos, espectáculos, transportes de viajeros por ferrocarril, en vapor, etc., los precios se gradúan por modo vario, según «la potencia de pago» o «solvabilidad» de las personas, como sucede para los «soldados», los «estudiantes», las «mujeres», los «niños», etc.; se establecen precios menores que los exigidos á otras personas. No son éstos, como se pudiera objetar, casos excepcionales que por tradición se refieren sólo a ciertas clases; sino la acción que sobre la formación de los precios ejerce la consideración de la «potencia de pago» o «solvabilidad» de las personas, con carácter general.

Tomemos en consideración uno de los ejemplos anteriores. Ninguno, ciertamente, encontrará, fuera de lo común o reprobable, que los empresarios de conciertos o de teatros, al graduar los precios de las localidades, además de la comodidad relativa de cada uno y de su costo, tenga en cuenta el distinto «poder de pago»; más claro: la diversa posición social de las clases de personas que pueden concurrir al espectáculo. Por eso los directores de teatros *ambulantes* no podrán, en la mayor parte de los casos, dejar de tener en cuenta esta consideración, y por ejemplo, en los lugares en donde, por el gran desarrollo alcanzado por la industria o la propiedad territorial, encuentren una notable diferencia entre las clases más pobres

y las más ricas, se ven obligados a poner muy bajos los precios de las últimas localidades y buscar una compensación fijando precios elevados para las primeras; por el contrario, en donde encuentran la fortuna difundida en toda la población, la diferencia entre unas y otras localidades ha de ser menor.

Ahora es lógico preguntar: ¿cuáles son las *causas* de esta diferencia, y dentro de qué límites debe considerarse legítima esta adaptación de los precios a la solvabilidad de las personas?

§ 33.—En cuanto a las *causas*, no es difícil investigarlas, después de lo que llevamos dicho. En el caso de un negociante que por una mercancía (que figura en el mercado) pide un precio superior al ordinario, únicamente porque el que está dispuesto a comprar se le figura que se halla en condiciones especiales de situación económica, como en el indicado caso del comerciante que se hace pagar su género más caro que de ordinario, porque supone que tenemos un *interés particular* en adquirirle; lo que especialmente encontramos malo es que, sobre cosas cuyo precio es esencialmente determinado por la competencia, aquel negociante procura, con un extraordinario y ocasional aumento de precio, realizar una ganancia *extraordinaria*, especulando con ciertas condiciones *personales* nuestras desfavorables, como nuestra inexperiencia, nuestra vanagloria, etc. En estos casos, el precio muestra una pronunciada tendencia a acomodarse al costo (comprendido en él el beneficio ordinario); en cuanto circunstancias personales de la naturaleza de las indicadas no se opongan, podríamos con poca fatiga en la misma localidad procurarnos la misma cosa al precio ordinario y sin aquel sobreprecio que se reclama en atención a nuestro propio «poder de pago». Otro tanto cabe decir del propietario de

casas, que aumenta el alquiler a un inquilino porque le ve ascender en fortuna. En sí, los alquileres deben determinarse, no en consideración a la mejor o peor situación de este o de aquel individuo, sino de elementos de carácter más general. Lo censurable en este caso sería que el propietario se prevaliese, para realizar ganancias extraordinarias, de momentáneas dificultades que se presentan al inquilino para encontrar otra habitación.

Estas consideraciones (y con esto pasamos a tratar del segundo de los puntos propuestos) dependen de que se verifiquen ciertas condiciones que circunscriben dentro de determinados límites esta esfera.

Ante todo, ¿quién conoce el «poder de pago», «la solvabilidad» (*Zahlungstahigkeit*) de los compradores, y cómo puede ser ésta en concreto determinada? Sea un negociante recto y leal que encuentre justo y por casualidad conveniente a sus intereses pedir, por cosas que no pueden encontrarse fácilmente en el mercado, precios más o menos altos, según la mayor o menor solvabilidad; más claro, según la mayor o menor *fortuna* de los demandantes: ¿cómo podría conocerlo? Evidentemente, de un modo muy imperfecto. En efecto; «el poder contributivo» y, por consiguiente, el estado económico de los individuos, se obtiene, para fines tributarios, por vía de aproximación; pero estos datos raramente vienen a conocimiento del público.

Falta, pues, un criterio seguro para juzgar de la solvabilidad de este o de aquel comprador, y es necesario atenerse a estimaciones inciertas, exponiéndose a muchos errores y a las consiguientes reclamaciones; a pedir a éstos, precios demasiado altos; a aquéllos, precios demasiado bajos; no logrando otra cosa que descontentar y perder la propia clientela. Por eso se limita forzosamente la esfe-

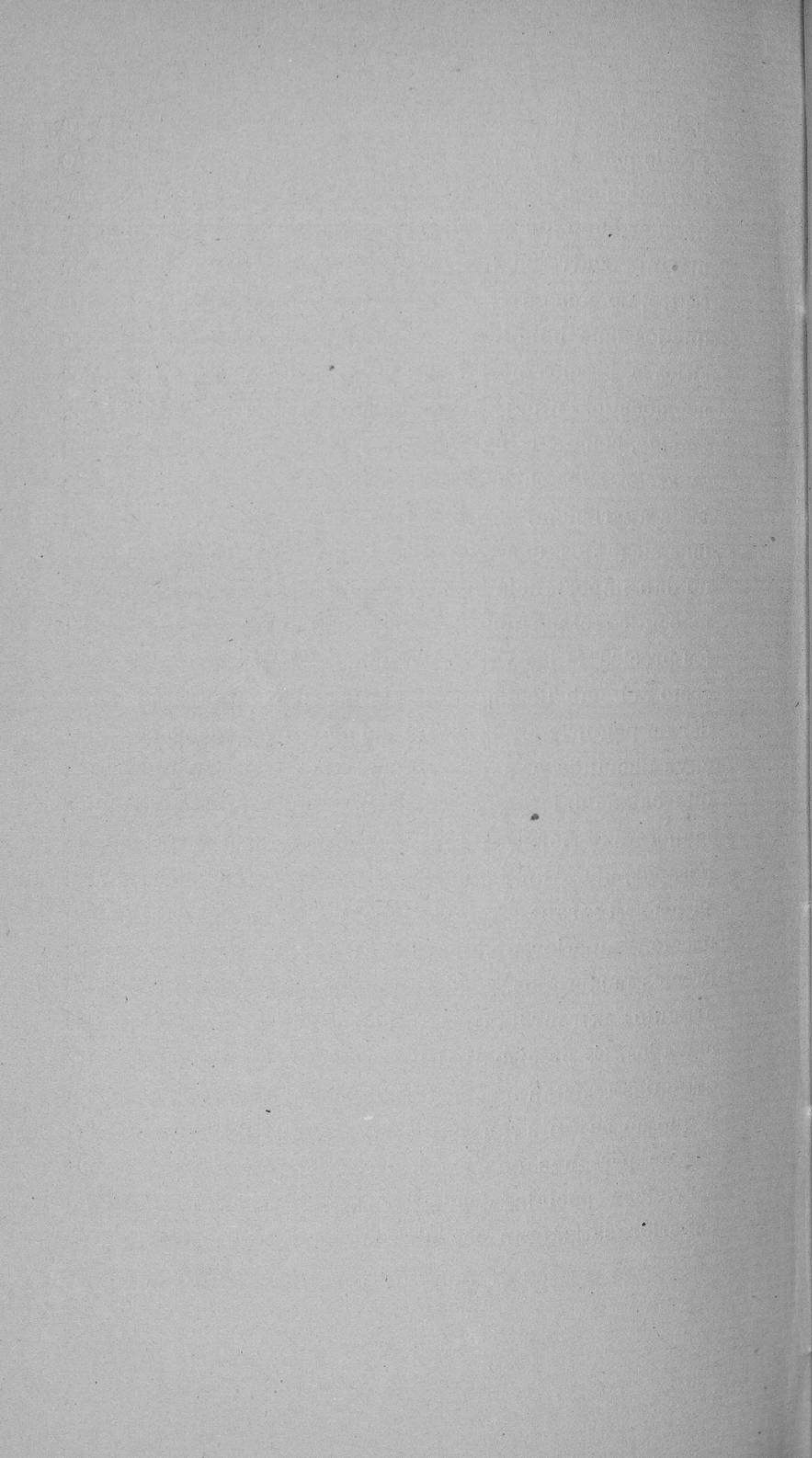
ra dentro de la cual se aplica el criterio de la solvabilidad de los compradores, refiriéndose tan sólo a grupos *fácilmente reconocibles* de personas, como militares, muchachos, escolares, estudiantes, mujeres, miembros de ciertas asociaciones, empleados, forasteros, etc.

También suele procurarse de un modo más fácil la proporción de los precios con las condiciones económicas de las personas, poniendo a éstas en situación de hacer por sí mismas la estimación de su solvabilidad en relación con los precios de los varios productos o servicios ofrecidos, decidirse por los más o los menos caros. Esto vemos que sucede en los ferrocarriles, los vapores, los teatros, los conciertos, en donde los precios se gradúan, de una parte, teniendo en cuenta las comodidades y otras circunstancias de que hemos hecho mérito, y de la otra, parando mientes en el «poder de pago», o sea en la «solvabilidad» de las clases de personas que piden los productos; de modo que, habida consideración de las diversas cosas ofrecidas, del distinto coste del servicio, el mejor acomodado pague más que el menos solvente, dejando después a los propios interesados estimar la solvabilidad de cada uno en relación con los precios, y decidirse por uno o por otro, según sus condiciones patrimoniales, según las atenciones que su estado les impone, según sus hábitos, etc. De esta manera, la proporción de los precios con el «poder de pago», o sea con la «solvabilidad» de las personas, puede hacerse más fácilmente y con muchos menos inconvenientes.

Los casos de la naturaleza de los apuntados son variadísimos. Por ejemplo, las personas bien acomodadas suelen hacer venir a su casa a los que pueden prestarles servicios, y las menos acomodadas, por el contrario, van en su busca; y entonces, aquellos para quienes el servicio tiene un valor mayor por el mayor costo, que significa el

haber sido prestado a domicilio, etc., deberán pagar un precio más grande, un sobreprecio que regularmente no corresponde a las diferencias de valor o de costo, etc., señaladas, sino que se amoldará al poder de pago. Algo semejante ocurre cuando los más ricos adquieren billetes de teatro, de concierto, etc., al entrar en el edificio, mientras que los más humildes compran las localidades en otros sitios a precios notablemente menores; cuando el mejor acomodado, en países en donde rige la *libertad de las farmacias*, como en Inglaterra, Francia, etc., pagan mucho *más caros* los mismos medicamentos porque tienen más bella apariencia, porque van empaquetados en envolturas más elegantes, con etiquetas de lujo, etc., cosas a las que no dan importancia los más humildes, puesto que el farmacéutico (el perfumista, el confitero, el droguero), al fijar los precios de los varios artículos, además del valor o del costo del embellecimiento exterior, tiene en cuenta el poder de pago, la situación económica de la persona sobre cuya demanda ha de hacer sus cálculos, dejando después que cada cual *tase* en el hecho de elegir esta o aquella manera exterior. Otro tanto acontece en las fondas, en las posadas, etc. Aun cuando la competencia, o como sucede en los restaurants de las estaciones de ferrocarril, la inspección superior obligue a los negociantes a establecer precios moderados, vemos, sin embargo, señalar a ciertos artículos extraordinarios, o poco solicitados, precios más elevados. Es preciso atribuir esta conducta a que dichos artículos resisten o soportan precios mayores, y también a que no hay ningún mal en que aquellas personas o clases de personas que en el mero hecho de reclamar esos servicios especiales demuestren poseer un poder de pago superior, satisfagan por ellas mayor precio.

FIN DEL TOMO PRIMERO



INDICE DEL TOMO I

I

Concepto de la Economía y carácter de su ciencia, por Adolfo A. Buylla.

	<u>Págs.</u>
1.—Acepción vulgar de la palabra <i>Economía</i>	1
2.—Sentido etimológico del vocablo <i>Economía</i>	4
3.—La relación económica de medio a fin (consumo).....	6
4.—La relación económica de sujeto a objeto (producción).....	12
5.—La relación económica de cambio.....	17
6.—La evolución económica y sus maneras.....	19
7.—Clasificación de la Economía.....	31
8.—La ciencia de la Economía y su carácter.....	36
9.—Examen de las principales opiniones acerca de la naturaleza de la ciencia de la Economía.....	38

II

Los conceptos fundamentales de la Economía social, por F. G. Neumann.

1.—Reglas para la definición.....	53
2.—Objeto de la Economía social.....	71
3.—Los bienes.....	88
4.—Los conceptos subjetivos y objetivos del «valor en general».....	95
5.—Los varios conceptos del valor.....	107
6.—El precio.....	119
7.—Patrimonio (facultades, Vermögen), patrimonio social, economía, economía social.....	122
8.—Riqueza, bienestar y bienestar social.....	132
9.—Producto, ingreso, renta y la llamada renta social...	138

III

**La producción económico-social en general,
por Federico Kleinwachter.**

1. —Concepto, esencia, importancia y especies de la producción.....	149
2. —Los factores elementales de la producción.....	155
1) La naturaleza.....	155
2) El trabajo.....	157
3. —Las condiciones de la producción.....	158
1) Las condiciones generales (naturales) de la producción.....	158
2) Las condiciones especiales de la producción...	160
a) La aptitud para el trabajo.....	161
b) La laboriosidad.....	161
c) La división y la unión del trabajo....	163
4. —El capital.....	171
1) Concepto e importancia del capital....	171
2) Especies del capital.....	184
3) Formación del capital.....	186
4) Productividad del capital.....	190
5) Las máquinas y su importancia.....	191
5. —El ejercicio de la empresa.....	195
1) Concepto, forma e importancia de la empresa. El «empresario». El «ejercicio».....	195
2) Las empresas pequeña, mediana y grande...	204
3) Las formas de la empresa. Empresa «individual». Empresa «social».....	206
6. —Las condiciones sociales de la producción (el Estado).	250
1) Importancia del Estado para la producción...	250
2) La propiedad.....	255
3) La herencia.....	259

IV

La formación del precio, por F. G. Neumann.

1. —Generalidades.....	263
2. —La formación de los precios en caso de comunión de intereses.....	268
1) Precios asociativos, consorciales y otros análogos.....	268

	Págs.
2) La formación de los precios en caso de momentánea comunión de intereses (alijo de cargamentos, abordajes, etc.).....	275
3) Aplicación de los principios de una justa determinación de los precios a las cuestiones de política tributaria.....	278
3. —La formación (determinación normal) de los precios..	280
1) Relación de estos precios con los «unionales» y otros semejantes.....	280
2) La relación entre la oferta y la demanda, y la pretendida formación de los precios sobre la base de esta relación.....	285
3) Gravitación de los precios hacia ciertos <i>costos</i> ..	289
4) Obstáculos que se oponen a la susodicha gravitación.....	296
5) Formación efectiva de los precios.....	299
a) Generalidades.....	299
4. —Los precios «especiales».....	300
5. —Los precios de monopolio o de preferencia.....	302
1) Caracteres y divisiones.....	302
2) Seguridad del monopolio. Exclusión de la competencia.....	306
3) Consideración del ahorro en el costo y en la formación del precio.....	308
4) La formación del precio de monopolio en relación con el máximo producto bruto.....	310
A) División de los elementos que deben considerarse en él.....	310
B) Consideración del costo en la determinación de este precio.....	312
C) Consideración del valor en la determinación de este precio.....	315
D) Consideración de otros <i>elementos</i> en la formación del precio de <i>negocio</i>	319
E) Consideración de otros elementos en la formación del precio de <i>negocio</i>	320
F) Consideraciones de otros momentos fuera del valor y del costo en la determinación de los precios que «no son de negocios».....	324

LIBROS PUBLICADOS

POR

LA ESPAÑA MODERNA

que se hallan de venta en su Administración,
López de Hoyos, 6.—MADRID

N.º del Catál.º	Pesetas	N.º del Catál.º	Pesetas
513-514. Aguanño.—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 Catál.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 (<i>dos tomos</i>).....	14
187 Buylla. — Economía.....	12
533-537-542 Caillaux. — Los Impuestos en Francia, (<i>tres tomos</i>).....	18
520 Cambronero. — Las Cortes de la Revolución... 4	
36-37 Campe. — Historia de América (<i>dos tomos</i>)... 6	
156 Campoamor. — Cánovas. 1	
79 — Doloras, cantares y humoradas. 3	
69 — Ternezas y flores..... 3	
317-354-371 Carlyle. — La Revolución francesa (<i>tres tomos</i>)..... 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 (<i>dos tomos</i>)..... 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 Catál.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 (<i>dos tomos</i>).. 15	
59 Daudet. — Cartas de mi molino..... 3	
125 — Cuentos y fantasías.. 3	
13-14 — Jack (<i>dos tomos</i>)... 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	

N.º del Catál.º	Pesetas
155 Fernández Guerra. — Hartzenbusch.....	1
92 Ferrán. —Obras completas	3
42 Ferry. —Estudios de An- tropología.....	3
329 Fichte. —Discursos á la Nación Alemana. La re- generación y educación de la Alemania moderna.	5
352 Finot. —Filosofía de la longevidad.....	5
534 Fisher. —Economía políti- ca y geométrica.....	8
357 Fitzmaurice - Kelly. — Historia de la Literatu- ra española.....	10
24 Flaubert. — Un corazón sencillo.....	3
390 Flint. —La Filosofía de la Historia en Alemania..	7
196-197 Fouillée. — Historia de la filosofía (<i>dos tomos</i>)	12
195 — La ciencia social con- temporánea.....	8
194 — Novísimo concepto del derecho en Alemania, Inglaterra y Francia..	7
451-452—Historia de la filoso- fía de Platón (<i>dos tomos</i>)	12
333 Fournier. — El ingenio en la historia.—Inves- tigaciones y curiosida- des acerca de las frases históricas.....	3
198-199 Framarino dei Ma- latesta. — Lógica de las pruebas en materia cri- minal (<i>dos tomos</i>).....	15
509 Fromentín. —La pintura en Bélgica y Holanda..	6
302-303 Gabba. — Cuestiones prácticas de Derecho ci- vil moderno (<i>dos tomos</i>).	15
307 Garnet. —Historia de la Literatura italiana....	9
201 Garofalo. — Indemniza- ción á las víctimas del delito.....	4
200 — La criminología.—Es- tudio sobre el delito y la teoría de la repre- sión, con un Apéndice sobre los términos del problema penal, por Luis Carelli.....	10
202 — La superstición socia- lista.....	5

N.º del Catál.º	Pesetas
507 — El delito como fenó- meno social.....	4
539 — Justicia y Civiliza- ción.....	4
98 Gautier. —Bajo las bom- bas prusianas.....	3
167 — Enrique Heine.....	1
132 — Madama de Girardin y Balzac.....	3
121 — Nerval y Baudelaire..	3
70 Gay. —Los Salones céle- bres.....	3
345 George. — Protección y librecambio.....	9
421 — Problemas Sociales..	5
261 Giddings. —Principios de Sociología.....	10
414 — Sociología inductiva.	6
485 Girard. —La Elocuencia ática.....	4
546 — El sentimiento reli- gioso en la Literatura griega.....	7
286 Giuriati. — Los errores judiciales.....	7
531 — El Plagio.....	8
164 Gladstone. —Lord Ma- caulay.....	1
287 Goethe. —Memorias.....	5
538 Gómez Villafranca. — Indices de <i>La España Moderna</i> , tomos 1 á 264, formados aplicando el sistema de clasificación bibliográfica decimal..	12
406 Gonblanc. —Historia ge- neral de la Literatura.	6
21 Goncourt. — Germinia Lacerteux.....	3
204 — Historia de María An- tonieta.....	7
44 — La Elisa.....	3
61 — La Faustín.....	3
129 — La señora Gervaisais..	3
318 — Las favoritas de Luis XV.....	6
6 — Querida.....	3
11 — Renata Mauperín....	3
358 — La Du-Barry.....	4
528 — La Clairon.....	6
543 — La mujer en el siglo XVIII.....	5
206 González. —Derecho usual	5
282-283 Goodnow. —Derecho administrativo compa- rado (<i>dos tomos</i>).....	14

N.º del Catál.º	Pesetas
207 Goschen. —Teoría de los cambios extranjeros...	7
208 Grave. —La sociedad futura.....	8
469, 470, 461 - 462. Green. —Historia del Pueblo inglés (<i>cuatro tomos</i>).....	25
209 Gross. —Manual del juez.	12
502 Guizot. —Abelardo y Eloísa.....	7
210 Gumpowicz. —Derecho político filosófico.....	10
211 — Lucha de razas.....	8
330 — Compendio de Sociología	9
527 — La Sociología y la política.....	4
212 Guyau. —La educación y la Herencia.....	8
331 — La moral inglesa contemporánea, ó sea, Moral de la utilidad y de la evolución.....	12
471 Hailman. —Historia de la Pedagogía.....	2
290 Hamilton. —Lógica parlamentaria.....	2
213 Hausonville. —La juventud de Lord Byron.	5
324 Heiberg. —Novelas Danesas.....	3
41 Heine. —Memorias.....	3
314 — Alemania.....	6
396 Höfding. —Psicología experimental.....	9
426 Hume. —Historia de la España contemporánea..	8
412 — Historia del Pueblo Español.....	9
214 Hunter. —Sumario del Derecho romano.....	4
316 Huxley. —La educación y las ciencias naturales..	6
43 Ibsen. —Casa de muñeca.	3
53 — Los Aparecidos y Edda Gabler.....	3
423 Jitta. —Método de Derecho internacional.....	9
217 Kells Ingram. —Historia de la Economía política.	7
219 Koch y otros. —Estudios de higiene general.	3
295 bis. Korolenko. —El desertor de Sajalín.....	2,50
322 Kropotkin. —Campos, fábricas y talleres.....	6
299 Krüger. —Historia, fuentes y literatura del De-	

N.º del Catál.º	Pesetas
recho romano.....	7
517 Lagerlof. —El esclavo de su finca.....	3
220 Lange. —Luis Vives....	2,50
454 Larcher y Jullien. —Opiniones acerca del matrimonio y del celibato...	5
221 Laveleye. —Economía política.....	7
369 — El Socialismo contemporáneo.....	8
319 Lemcke. —Estética.....	8
288 Lemoanier. —La Carnicería (Sedán).....	3
321 Leroy-Beaulieu. —Economía política.....	8
474 Lester Ward. —Factores Psíquicos de la Civilización.....	7
434 Lewis-Pattée. —Historia de la Literatura de los Estados Unidos....	8
222 Lombroso. —La Escuela criminológico-positivista.....	7
385-386 — Medicina legal (<i>dos tomos</i>).....	15
382 Liesse. —El trabajo desde el punto de vista científico, industrial y social	9
223 Lubbock. —El empleo de la vida.....	3
438 Macaulay. —Estudios jurídicos.....	6
294 — La Educación.....	7
305-306 — Vida, memorias y cartas (<i>dos tomos</i>).....	14
460 Mac-Donald. —El criminal tipo.....	3
535 Marie. —Misticismo y locura.....	5
504-510-522 Marshall. —Tratado de Economía política (<i>tres tomos</i>).....	21
225-226-227 Martens. —Derecho internacional (público y privado) (<i>tres tomos</i>)	22
424 — Tratado de Derecho internacional.—Apéndice.—La Paz y la guerra...	8
410 Martin. —La Moral en China.....	4
481 Mattirolo. —Instituciones de Derecho Procesal Civil.....	10
173 Maupassant. —Emilio Zola.....	1

N.º del Catal.º	Pesetas
375 Max-Muller. — La ciencia del lenguaje	8
298 — Origen y desarrollo de la religión.	7
366 — Hist. de las religiones.	8
455 — La Mitología comparada.	7
160 Menéndez y Pelayo. — Martínez de la Rosa.	1
152 — Núñez de Arce.	1
284 Meneval. —María Estuardo.	6
383 Mercier. —Curso de Filosofía: Lógica.	8
387-388 — Psicología (<i>dos tomos</i>).	12
392 — Ontología.	10
427 — Criteriología general.	9
418 Merejkowsky. — La Muerte de los Dioses.	2
118 Merimée. —Colomba.	3
133 — Mis perlas	3
450 Merkel. —Derecho penal.	10
230-231 Miraglia. — Filosofía del Derecho (<i>dos tomos</i>).	15
296 Mommsen. —Derecho público romano.	12
440-373 — Derecho penal romano (<i>dos tomos</i>).	18
398 Mouton. — El deber de castigar.	4
170 Molins. —Bretón de los Herreros.	1
492 Morley. —Estudios sobre grandes hombres.	5
544 — Voltaire.	6
295 Murray. —Historia de la Literatura clásicagriega	10
312 Nansen. —Hacia el Polo.	6
472 Nardi-Greco. —Sociología jurídica.	9
232 Neera. —Teresa.	3
233 Neumann. —Derecho Internacional público moderno.	6
490 Nisard. — Los cuatro grandes historiadores latinos.	4
308 Nietzsche. —Así hablaba Zaratustra	7
335 — Más allá del bien y del mal.	5
336 — La Genealogía de la moral.	3
350 — Humano, demasiado humano.	6

N.º del Catal.º	Pesetas
370 — Aurora.	7
405 — Ultimos opúsculos.	5
431 — La Gaya ciencia.	6
466 — El viajero y su sombra.	6
497 Nourrison. —Maquiavelo	3
355 Novicow. —Los despilfarreros de las Sociedades modernas.	8
365 — El porvenir de la raza blanca.	4
407 — Conciencia y voluntad sociales.	6
478 — La guerra y sus pretendidos beneficios.	1,50
473 Papini. —Lo trágico cotidiano y El piloto ciego.	3
541 — El Crepúsculo de los Filósofos.	3
157 Pardo Bazán. —Alarcón.	1
171 — Campoamor.	1
151 — El P. Luis Coloma.	2
168 Passarge. —Ibsen.	1
483 Perrot. —Derecho público de Atenas.	4
161 Picón. —Ayala.	1
417 Potapenko. —La novela de un hombre sensato.	2
379, 432 y 433 Prevost Paradol. — La Historia Universal (<i>tres tomos</i>).	16
384 Quinet. — El Espíritu nuevo.	5
235 Renán. — Estudios de historia religiosa.	6
236 — La Vida de los Santos.	6
56-57 — Memorias íntimas (<i>dos tomos</i>).	6
422 Ribbing. — La higiene sexual.	3
237-238 Ricci. — Tratado de las pruebas (<i>dos tomos</i>).	20
397, 411, 435, 436, 348, 349, 444, 445, 456, 457, 463, 467, 479, 480, 486, 491, 493, 496, 499 y 519.— Ricci. Derecho civil (<i>veinte tomos</i>).	140
545 Rocco. — La Sentencia Civil.	4
285 Rod. —El silencio.	3
409 Roguin. —Las Reglas jurídicas.	8
415 Roosevelt. —New-York.	4
523 Rossi. —Sociología y Psicología colectiva.	6

N.º del Catál.º	Pesetas	N.º del Catál.º	Pesetas
453 Rozañ. —Locuciones, proverbios.....	3	246 — La justicia.....	7
346 Ruskin. —Las siete lámparas de la arquitectura	7	260 — Las inducciones de la Sociología y Las instituciones domésticas...	9
446-439 — Obras escogidas, (<i>dos tomos</i>).....	13	249 — Las instituciones eclesiásticas.....	6
530 — Las piedras de Venecia: Guía estética de Venecia y de Verona.....	6	251-252 — Las instituciones políticas (<i>dos tomos</i>)...	12
122 Sainte-Beuve. — Retratos de mujeres.....	3	258-259 — Los datos de la Sociología (<i>dos tomos</i>)....	7
441 — Estudios sobre Virgilio	5	250 — Las instituciones sociales.....	7
49 — Tres mujeres.....	3	343 — Las instituciones profesionales.....	4
512 Saisset. —Descartes, sus precursores y sus discípulos.....	7	351 — Las instituciones industriales.....	8
381 Sansonetti. —Derecho constitucional.....	9	488-489 Squillace. —Las doctrinas sociológicas (<i>dos tomos</i>).....	10
518 Sarcey. —Crónica del Sitio de París.....	6	362 Starcke. —La Familia en las diferentes sociedades	5
84 Sardou. —La Perla Negra	3	262 Sthal. —Historia de la filosofía del Derecho...	12
242-344-372 Schopenhauer. El mundo como voluntad y como representación (<i>tres tomos</i>).....	30	341 Stirner. —El Único y su propiedad.....	9
241—Fundamentos de la moral	5	376-377 Stourm. —Los Presupuestos (<i>dos tomos</i>)..	15
465—Ensayos sobre Religión, Estética y Arqueología.	4	475 Strafforello. —Después de la muerte.....	3
464 — La nigromancia.....	3	449 Stuart-Mill. —Estudio sobre la religión.....	4
458 — Estudios de Historia filosófica.....	4	291 Sudermann. —El Deseo.	3,50
448 — Eudemonología.....	5	263 Sumner-Maine. —El antiguo derecho y la costumbre primitiva.....	7
508 Scheel y Mombert. —La explotación de las riquezas por el Estado y por el Municipio.....	4	264 — La guerra según el Derecho internacional.	4
511 Schuré. —Historia del drama musical.....	5	266 — Las instituciones primitivas.....	7
524 — Ricardo Wagner, sus obras y sus ideas.....	6	267 Supino. —Derecho mercantil.....	12
401 Sienkiewicz. —Orso. En vano.....	2	403 Suttner. —High-Life...	3
430 Sieroszewski. —Yang-Hun-Tsy.....	2	106 Taine. —Florencia.....	3
320 Sohm. —Derecho privado romano.....	14	268-269-313-337-347. —Historia de la literatura inglesa (<i>cinco tomos</i>).....	34
378 Sombart. —El Socialismo y el movimiento social en el siglo XIX....	3	74 — La pintura en los Países Bajos.....	3
256 Spencer. —De las leyes en general.....	8	310 — Notas sobre París....	6
247 — La moral.....	7	104-105 — Roma (<i>dos tomos</i>).	6
253 — El organismo social..	7	107 — Venecia.....	3
254 — El progreso.....	7	334-468-476-482-487-529 — Los orígenes de la Francia contemporánea (<i>seis tomos</i>).....	40
257 — Ética de las prisiones.	8	359 — Los filósofos del siglo XIX.....	6
255 — Exceso de legislación.	7		
248 — La beneficencia.....	4		

N.º del Catál.º	Pesetas
521 — Tito Livio.	4
272 Tarde. —El duelo y el delito político.	3
271 — Las transformaciones del Derecho.	6
500-506 — Filosofía penal (<i>dos tomos</i>).	14
339-360 Todd. —El gobierno parlamentario en Inglaterra (<i>dos tomos</i>).	15
400 Tchekhof. —Un Duelo..	1
239 Thorold Rogers. —Sentido económico de la Historia.	10
134 Tcheng-Ki-Tong. — La China contemporánea..	3
5 Tolstoy. — Dos generaciones.	3
7 — El ahorcado.	3
71 — El camino de la vida..	3
63 — El canto del cisne.	3
77 — El dinero y el trabajo.	3
10 — El Príncipe Nekhli..	3
81 — El trabajo.	3
15 — En el Cáucaso.	3
115 — Fisiología de la guerra	3
52 — Iván el imbécil.	3
117 — La escuela.	3
1 — La sonata de Kreutzer	3
95 — Lo que debe hacerse..	3
48 — Los Cosacos.	3
90 — Los hambrientos.	3
3 — Marido y mujer.	3
85 — Mi confesión.	3
113 — Mi infancia.	3
75 — Placeres viciosos.	3
94 — ¿Qué hacer?	3
89 Turgueneff. — Aguas primaverales.	3
97 — Demetrio Rudín.	3
25 — El judío.	3
123 — El reloj.	3
47 — El Rey Lear de la Estepa.	3
8 — Humo.	3
139 — La Guillotina.	3
16 — Nido de hidalgos.	3
137 — Padres é hijos.	3
80 — Primer amor.	3
304 — Tierras vírgenes.	5
60 — Un desesperado.	3
281 Uriel. —Historia de Chile	8
477 Vaccaro. —Bases sociológicas del Derecho y del Estado.	9
153 Valera. — Ventura de la Vega.	1

N.º del Catál.º	Pesetas
116 Varios autores. —Cuentos escogidos.	3
276 — El Derecho y la Sociología contemporáneos..	12
277 — Novelas y caprichos..	3
55 — Ramillete de cuentos.	3
82 — Tesoro de cuentos.	3
428 — Los grandes discursos de los máximos oradores ingleses modernos.	7
338 Virgilio. —Manual de Estadística.	4
278 Vivante. —Derecho mercantil.	10
419-420 Vocke. — Principios fundamentales de Hacienda (<i>dos tomos</i>).	10
498 Wharton. —Los millonarios de los Estados Unidos.	5
4 Wagner. —Recuerdos de mi vida.	3
325 Waliszewski. —Historia de la Literatura rusa..	9
408 Wallace. —Rusia.	4
309 Westermarck. —El matrimonio en la especie humana.	12
356 Wilson. — El Gobierno congresional; Régimen político de los E. U.	5
443 Willaughby. —La legislación obrera en los Estados Unidos.	3
494 White. —Historia de la lucha entre la Ciencia y la Teología.	8
364 Witt. —Historia de Washington y de la fundación de la República de los Estados Unidos.	7
374 Wundt. —Compendio de Psicología.	9
503 — Principios de Filosofía	9
429 — Hipnotismo y sugestión.	2
532 Zahm. —Biblia, Ciencia y Fe.	6
143 Zola. —Balzac.	1
148 — Chateaubriand.	1
144 — Daudet.	1
146 — Dumas (hijo).	1
86-87 — El Doctor Pascual (<i>dos tomos</i>).	6
50-51 — El naturalismo en el teatro (<i>dos tomos</i>).	6
35 — Estudios críticos.	3

<u>N.º del Catál.º</u>	<u>Pesetas.</u>	<u>N.º del Catál.º</u>	<u>Pesetas.</u>
17 — Estudios literarios...	3	67-68 — Los novelistas natu- ralistas (<i>dos tomos</i>)....	6
147 — Flaubert.....	1	30 — Mis odios... ..	3
154 — Gautier.....	1	150 — Musset.....	1
141 — Jorge Sand.....	1	32 — Nuevos estuds. literarios.	3
23 — La novela experimen- tal.....	3	165 — Sainte Beuve.....	1
9 — Las Veladas de Me- dán.....	3	145 — Sardou.....	1
149 — Los Goncourt.....	1	159 — Stendhal.....	1
		142 — Víctor Hugo.....	1

CATÁLOGO

por orden alfabético de autores y materias, de los libros publicados por LA ESPAÑA MODERNA, que se venden en su Administración, López de Hoyos, núm. 6.—Madrid.

ANTROPOLOGÍA

- Ellen Key.**—El amor y el matrimonio, 6 pesetas.
Ferri.—Antropología criminal, 3 pesetas.
Westermarck.—El matrimonio en la especie humana, 12 pesetas.

ARTE

- Fromentin.**—La pintura en Bélgica y Holanda, 6 pesetas.
Lemcke.—Estética, 8 pesetas.
Ruskin.—Las piedras de Venecia: Guía estética de Venecia y de Verona, 6 pesetas.
Schuré.—Historia del drama musical, 5 pesetas.—Ricardo Wagner, sus obras y sus ideas, 6 pesetas.
Taine.—La pintura en los Países Bajos, 3 pesetas.—Roma, 2 tomos, 6 pesetas.—Florencia, 3 pesetas.—Venecia, 3 pesetas.

BIOGRAFÍA

- Araujo.**—Goya, 3 pesetas.
Asensio.—Pinzón, 3 pesetas.—Fernán Caballero, 1 peseta.
Barbey.—El Dandismo y Jorge Brummel, 3 pesetas.
Becerro de Bengoa.—Trueba, 1 peseta.
Bergeret.—Mouton (Merinos), 1 peseta.
Bourget.—Taine, 0,50 pesetas.
Campoamor.—Cánovas, 1 peseta.
Dorado.—Concepción Arenal, 1 peseta.
Fernández Guerra.—Hartzenbusch, 1 peseta.
Fernán-Flor.—Zorrilla, 1 peseta.—Tamayo, 1 peseta.
Gautier.—Nerval y Baudelaire, 3 pesetas.—Madama de Girardin y Balzac, 3 pesetas.—Heine, 1 pta.

- Goncourt.**—María Antonieta, 7 pesetas.—Las favoritas de Luis XV, 6 pesetas.—La Du-Barry, 4 pesetas.—La Clairon, 6 pesetas.
Gladstone.—Lord Macaulay, 1 peseta.
Goethe.—Memorias, 5 pesetas.
Haussonville.—La Juventud de Lord Byron, 5 pesetas.
Heine.—Memorias, 3 pesetas.
Lange.—Luis Vives, 2,50 pesetas.
Macaulay.—Vida, Memorias y Cartas, 2 tomos, 14 pesetas.—La Educación de Lord Macaulay, 7 pesetas.
Maupassant.—Zola, 1 peseta.
Menéndez y Pelayo.—Núñez de Arce, 1 peseta.—Martínez de la Rosa, 1 peseta.
Meneval.—María Stuardo, 6 pesetas.
Molins.—Bretón de los Herreros, 1 peseta.
Morley.—Estudios sobre grandes hombres, 5 pesetas.—Voltaire, 6 pesetas.
Nisard.—Los cuatro grandes historiadores latinos, 4 pesetas.
Nourrison.—Maquiavelo, 3 pesetas.
Pardo Bazán.—El P. Coloma, 2 pesetas.—Alarcón, 1 peseta.—Campoamor, 1 peseta.
Passarge.—Ibsen, 1 peseta.
Picón.—Ayala, 1 peseta.
Renán.—Memorias íntimas, 2 tomos, 6 pesetas.
Sainte-Beuve.—Tres mujeres, 3 pesetas.—Retratos de mujeres, 3 pesetas.
Taine.—Tito Livio, 4 pesetas.
Tolstoy.—Mi infancia, 3 pesetas.—Mi confesión, 3 pesetas.
Valera.—Ventura de la Vega, 1 peseta.
Wagner.—Recuerdos de mi vida, 3 pesetas.
Zola.—Jorge Sand, 1 peseta.—Víctor Hugo, 1 peseta.—Balzac, 1 peseta.

Daudet, 1 peseta.—Sardon, 1 peseta.—Dumas, 1 peseta.—Flaubert, 1 peseta.—Chateaubriand, 1 peseta.—Goncourt, 1 peseta.—Musset, 1 peseta.—Gautier, 1 peseta.—Stendhal, 1 peseta.—Sainte-Beuve, 1 peseta.

CRÍTICA LITERARIA

Arnold.—La crítica en la actualidad, 3 pesetas.
Caro.—Nuestras costumbres literarias, 3 pesetas.
Giuriati.—El Plagio, 8 pesetas.
Zola.—Estudios literarios, 3 pesetas.
 Mis odios, 3 pesetas.—Nuevos estudios literarios, 3 pesetas.—Estudios críticos, 3 pesetas.—El naturalismo en el teatro, 2 tomos, 6 pesetas.—Los novelistas naturalistas, 2 tomos, 6 pesetas.—La novela experimental, 3 pesetas.

DERECHO

Aguanno.—La génesis y la evolución del Derecho civil, 2 tomos, 15 pesetas.—La Reforma integral de la legislación civil (2.^a parte de La Génesis), 4 pesetas.
Arenal.—El Derecho de Gracia, 3 pesetas.—El Visitador del preso, 3 pesetas.—El Delito colectivo, 1,50 pesetas.
Arnó.—Las servidumbres rústicas y urbanas, 7 pesetas.
Asser.—Derecho internacional privado, 6 pesetas.
Burgess.—Ciencia política y Derecho constitucional comparado, 2 tomos, 14 pesetas.
Carnevale.—La cuestión de la pena de muerte, 3 pesetas.
Fouillée.—Novísimo concepto del Derecho en Alemania, Inglaterra y Francia, 7 pesetas.
Framarino.—Lógica de las pruebas (en Derecho penal), 2 tomos, 15 pesetas.
Gabba.—Derecho civil moderno, 2 tomos, 15 pesetas.
Garofalo.—La criminología, 10 pesetas.—Indemnización á las víctimas del delito (2.^a parte de La criminología), 4 pesetas.—El delito como fenómeno social, 4 pesetas.—Justicia y Civilización, 4 pesetas.
Giuriati.—Los errores judiciales, 7 pesetas.

González.—Derecho usual, 5 ptas.
Goodnow.—Derecho administrativo comparado, 2 tomos, 14 pesetas.
Gross.—Manual del Juez, 12 pesetas.
Gumpowicz.—Derecho político filosófico, 10 pesetas.
Hunter.—Sumario de Derecho romano, 4 pesetas.
Krüger.—Historia, fuentes y literatura del Derecho romano, 7 ptas.
Lombroso, Ferry, Garofalo y Fioretti.—La escuela criminológico-positivista, 7 pesetas.
Macaulay.—Estudios jurídicos, 2 tomos, 6 pesetas.
Mac-Donald.—El criminal tipo, 3 pesetas.
Martens.—Derecho internacional (público y privado), 4 ts., 30 ptas.
Mattirolo.—Instituciones de Derecho procesal civil, 10 pesetas.
Meyer.—Derecho administrativo. La administración y la organización administrativa en Inglaterra, Francia, Alemania y Austria. Introducción y exposición de la organización administrativa en España, 4 pesetas.
Miraglia.—Filosofía del Derecho, 2 tomos, 15 pesetas.
Mommsen.—Derecho público romano, 12 pesetas.—Derecho penal romano, 2 tomos, 18 pesetas.
Neumann.—Derecho internacional público moderno, 6 pesetas.
Perrot.—El Derecho público de Atenas, 4 pesetas.
Ricci.—Tratado de las pruebas en Derecho civil, 2 tomos, 20 pesetas.—Derecho civil, 20 tomos, 140 pesetas.
Rocco.—La Sentencia Civil, 4 pesetas.
Sohm.—Historia é Instituciones del Derecho privado romano, un gran volumen, 14 pesetas.
Spencer.—La justicia, 7 pesetas.—Exceso de legislación, 7 pesetas.—De las leyes en general, 8 pesetas.—Ética de las prisiones, 10 pesetas.
Stahl.—Historia de la Filosofía del Derecho, 12 pesetas.
Summer-Maine.—El antiguo Derecho y la costumbre primitiva, 7 pesetas.—La guerra según el Derecho internacional, 4 pesetas.—Las instituciones primitivas, 7 pesetas.
Supino.—Derecho mercantil, 12 pesetas.

Tarde.—Las transformaciones del Derecho, 6 pesetas.—El duelo y el delito político, 3 pesetas.
Todd.—El Gobierno parlamentario en Inglaterra, 2 tomos, 15 pesetas.
Vivante.—Derecho mercantil, 10 pesetas.

ECONOMÍA

Antoine.—Curso de Economía social, 2 tomos, 16 pesetas.
Buylla, Neumann, Kleinwhacter, Nasse, Wagner, Mithof y Lexis.—Economía, 12 pesetas.
Caillaux.—Los impuestos en Francia, tres tomos, 18 pesetas.
Fisher.—Economía política y geométrica, 8 pesetas.
George.—Protección y libre comercio, 9 pesetas.
Goschen.—Teoría sobre los cambios extranjeros, 7 pesetas.
Kells Ingram.—Historia de la Economía política, 7 pesetas.
Laveleye.—Economía política, 7 pesetas.
Leroy-Beaulieu.—Economía política, 8 pesetas.
Marshall.—Economía política, tres tomos, 21 pesetas.
Rogers.—Sentido económico de la Historia, 10 pesetas.
Scheel y Mombert.—La explotación de las riquezas por el Estado y por el Municipio, 4 pesetas.
Virgilli.—Manual de Estadística, 4 pesetas.
Vocke.—Principios fundamentales de Hacienda, 2 tomos, 10 pesetas.

FILOSOFÍA

Amiel.—Diario íntimo, 9 pesetas.
Bagehot.—Leyes científicas del desarrollo de las naciones en sus relaciones con los principios de la selección natural y de la herencia, 4 pesetas.
Baldwin.—Elementos de Psicología, 8 pesetas.
Brook Adams.—La ley de la civilización y de la decadencia de los pueblos, 7 pesetas.
Caro.—El pesimismo en el siglo XIX, 3 pesetas.—El suicidio y la civilización, 3 pesetas.
Collins.—Resumen de la Filosofía de Spencer, 2 tomos, 15 pesetas.

Comte.—Principios de Filosofía positiva, 2 pesetas.
Emerson.—La ley de la vida, 5 pts.—Hombres simbólicos, 4 pesetas.—Los veinte ensayos, 7 pesetas.
Finot.—Filosofía de la longevidad, 5 pesetas.
Flint.—La Filosofía de la Historia en Alemania, 7 pesetas.
Fouillée.—Historia de la Filosofía, 2 tomos, 12 pesetas.
Guyau.—La Moral inglesa contemporánea, ó Moral de la utilidad y de la evolución, 12 pesetas.
Höfding.—Psicología experimental, 9 pesetas.
Lester Ward.—Factores psíquicos de la civilización, 7 pesetas.
Lubbock.—El empleo de la vida, 3 pesetas.
Marie.—Misticismo y locura, 5 pts.
Martin.—La moral en China, 4 pesetas.
Mercier.—Curso de Filosofía: Lógica, 8 pesetas; Psicología, dos tomos, 12 pesetas; Ontología, 10 pesetas; Criteriología, 9 pesetas.
Nietzsche.—Así hablaba Zaratustra, 7 pesetas.—Más allá del bien y del mal, 5 pesetas.—Genealogía de la Moral, 3 pesetas.
Papini.—El crepúsculo de los filósofos, 3 pesetas.
Saisset.—Descartes, sus precursores y sus discípulos, 7 pesetas.
Schopenhauer.—Fundamento de la moral, 5 pesetas.—El mundo como voluntad y como representación (3 tomos), 30 pesetas.—Estudios de historia filosófica, 4 pesetas.
Stirner.—El Único y su propiedad, 9 pesetas.
Stahl.—Historia de la Filosofía del Derecho, 12 pesetas.
Strafforello.—Después de la muerte, 3 pesetas.
Tarde.—Filosofía penal, 2 tomos, 14 pesetas.
Wundt.—Compendio de Psicología, 9 pesetas.—Principios de Filosofía, 9 pesetas.

HIGIENE

Hirsch, Stokvis, Koch, Würzburg.—Estudios de higiene general, 3 pesetas.—Comprende las siguientes monografías: Desarrollo histórico de la higiene pública, por Hirsch, profesor en Berlín.—Pa-

tología comparada de las razas, por Stokvis, profesor en Amsterdam.
—Las infecciones, por Koch, profesor en Berlín, y Cómo decaen las naciones: causas y remedios, por Würzburg, jefe de estadística de Berlín.

Ribbiug.—La higiene sexual y sus consecuencias morales, 3 pesetas.

HISTORIA

Bagehot.—La Constitución inglesa, 7 pesetas.

Boccardo.—Historia del Comercio, de la Industria y de la Economía política, 10 pesetas.

Boissier.—Cicerón y sus amigos.—Estudio de la sociedad romana del tiempo del César, 8 pesetas.

Bouchot.—Historia de la literatura antigua, 6 pesetas.

Bryce.—La República Norte-Americana, tomo I, 7 pesetas.

Campe.—Historia de América, 2 tomos, 6 pesetas.

Carlyle.—La Revolución francesa, 3 tomos, 24 pesetas.

Colombey.—Historia anecdótica del duelo, 6 pesetas.

Delorme.—César y sus contemporáneos, 6 pesetas.

Dowden.—Historia de la Literatura francesa, 9 pesetas.

Eltzbacher.—El anarquismo según sus más ilustres representantes, 7 pesetas.

Ellis Stevens.—La Constitución de los Estados Unidos, 4 pesetas.

Fitzmaurice-Kelly.—Historia de la Literatura española, 10 pesetas.

Fournier.—El Ingenio en la Historia, 3 pesetas.

Garnet.—Historia de la Literatura italiana, 9 pesetas.

Gonblanc.—Historia general de la Literatura, 6 pesetas.

Guizot.—Abelardo y Eloísa (Estudio histórico), 7 pesetas.

Green.—Historia del pueblo inglés, 4 tomos, 25 pesetas.

Heine.—Alemania, 6 pesetas.

Hume.—Historia del pueblo español, 9 pesetas.—Historia de la España contemporánea, 8 pesetas.

Lewis-Pattee.—Historia de la Literatura de los Estados Unidos, 8 pesetas.

Murray.—Historia de la Literatura clásica griega, 10 pesetas.

Prevost-Paradol.—Historia Universal, 3 tomos, 16 pesetas.

Roosevelt.—Nueva York, 4 pesetas.

Sarcey.—Crónica del Sitio de París, 6 pesetas.

Schuré.—Historia del drama musical, 5 pesetas.

Starke.—La familia en las diferentes sociedades, 5 pesetas.

Taine.—Historia de la Literatura inglesa, 5 tomos, 34 pesetas.—Los orígenes de la Francia contemporánea, 5 tomos, 36 pesetas.

Uriel.—Historia de Chile, 8 pesetas.

Waliszewsky.—Historia de la Literatura rusa, 9 pesetas.

Wentworth.—Historia de los Estados Unidos, 6 pesetas.

Witt.—Historia de Washington, pesetas.

MISCELANEA

Alcofurado.—Cartas amatorias de la monja Mariana Alcofurado, 5 pesetas.

Baudelaire.—Los paraísos artificiales, 3 pesetas.

Breal.—Ensayo de Semántica (ciencia de las significaciones), 5 pesetas.

Bredif.—La elocuencia política en Grecia, 7 pesetas.

Cambronero.—Las Cortes de la Revolución, 4 pesetas.

Castro.—El libro de los galicismos, 3 pesetas.

Chassay.—Los deberes de la mujer en la familia, 3 pesetas.

Deschanel.—Lo malo y lo bueno que se ha dicho de las mujeres, pesetas.

Girard.—La elocuencia ática, 4 pesetas.—El sentimiento religioso en la Literatura griega, 7 pesetas.

Gautier.—Bajo las bombas prusianas, 3 pesetas.

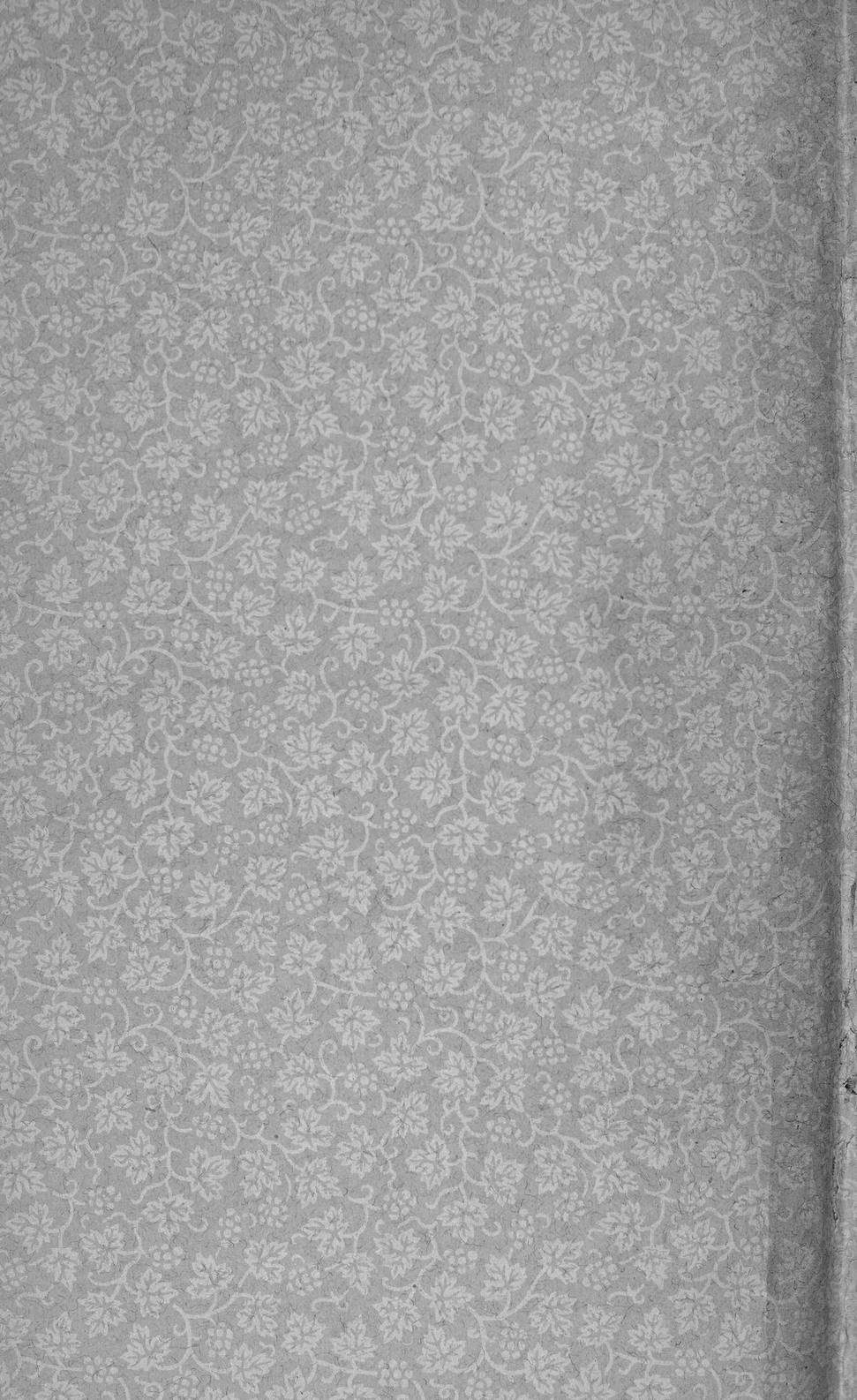
Gay.—Salones célebres, 3 pesetas.

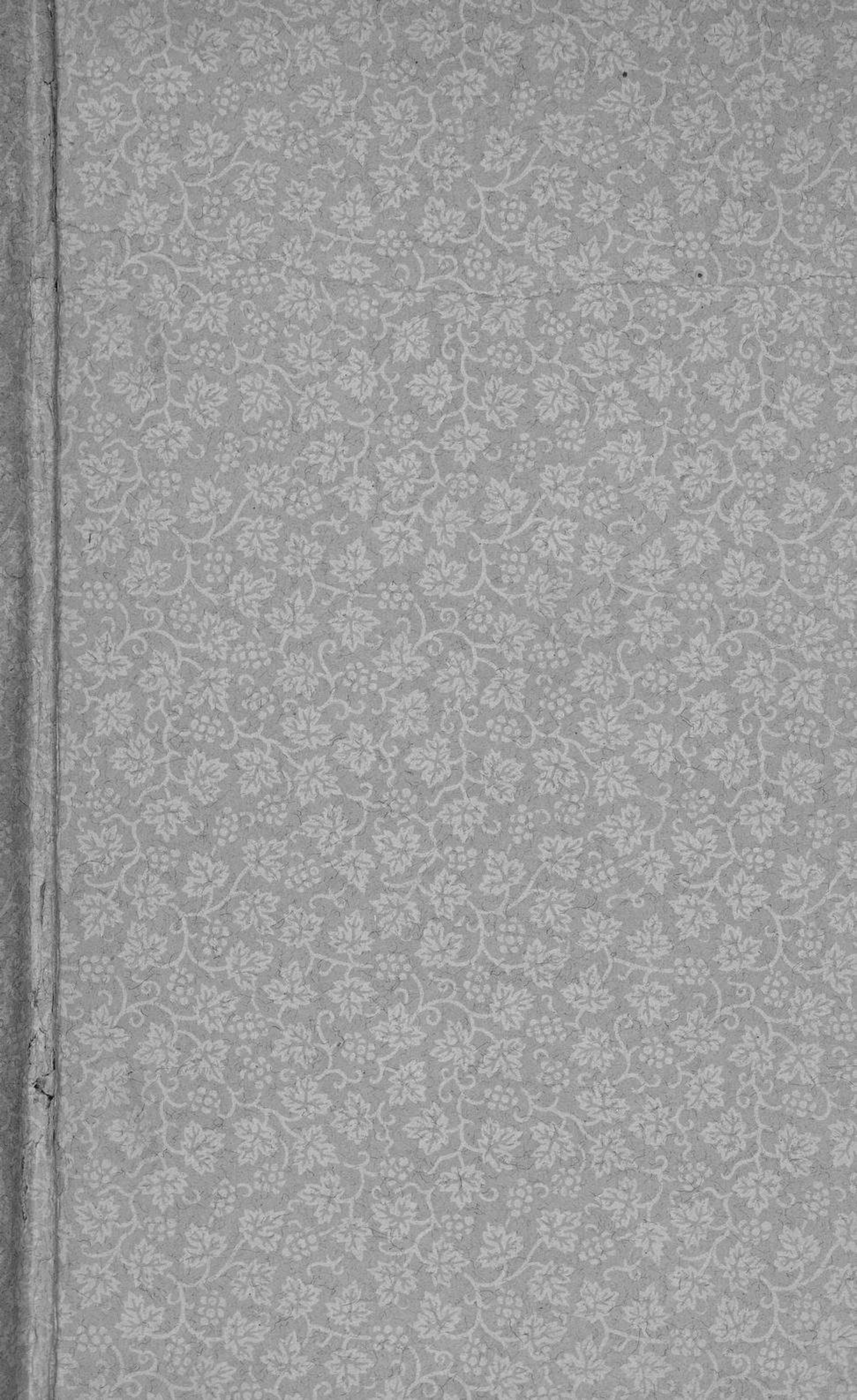
Gómez Villafranca.—Indices de *La España Moderna*, tomos 1 á 264, formados aplicando el sistema de clasificación bibliográfica decimal, 12 pesetas.

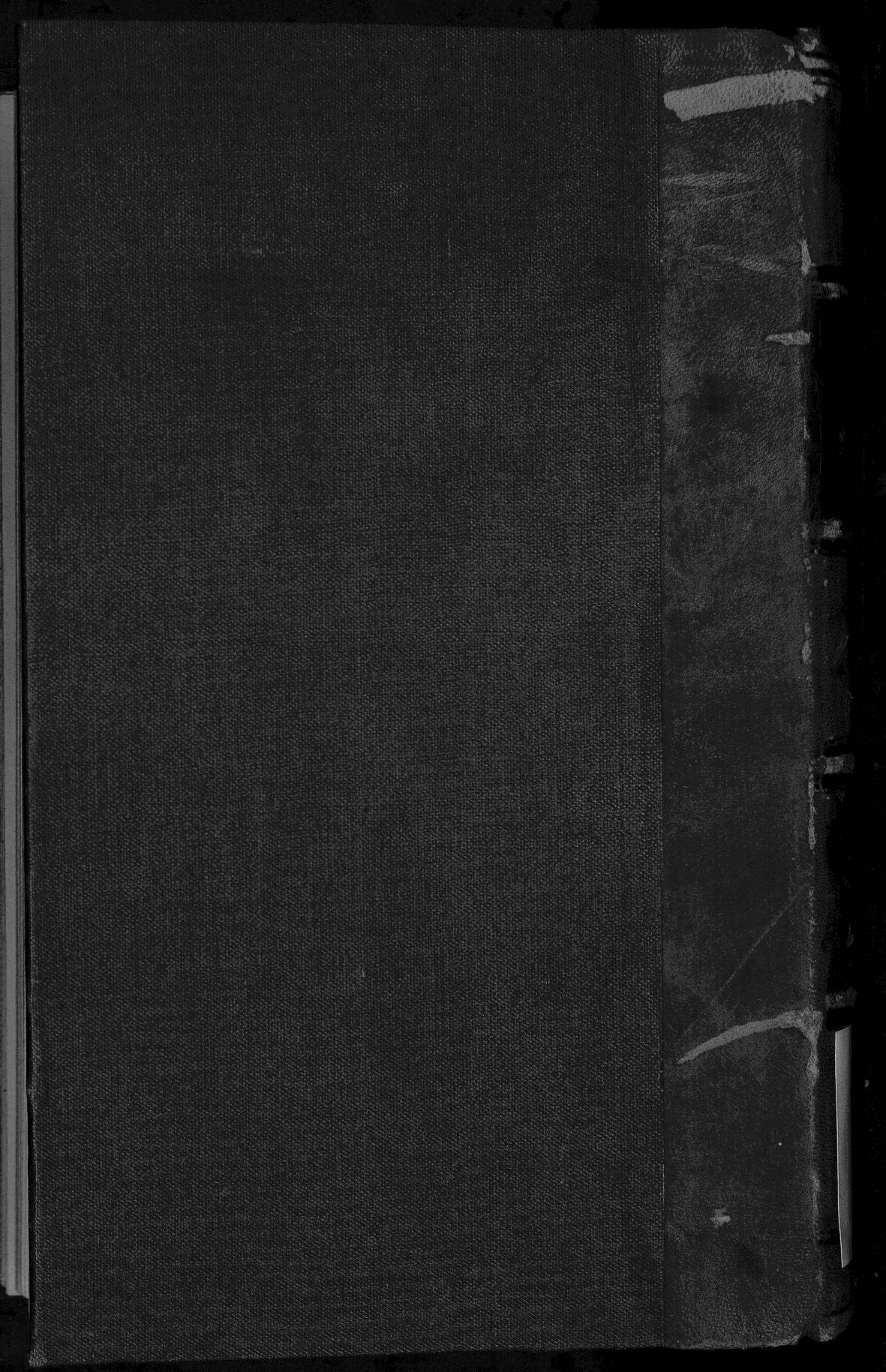
Goncourt.—La mujer en el siglo XVIII, 5 pesetas.

Hamilton.—Lógica parlamentaria, 2 pesetas.

Larcher y Jullien.—Opiniones acerca del matrimonio y del celibato, 5 pesetas.







NEUMANN

ECONOMIA

I

Ast
R
2072
(1)