

ESCRITOS DURANTE
SU PERMANENCIA EN
EUROPA 1863-1873



ENSAYOS DE CRÍTICA SOCIAL
POR
RAFAEL NUÑEZ,



ex-ministro de gobierno, de guerra, de hacienda i del tesoro i crédito nacional de los Estados Unidos de Colombia, i miembro de varias sociedades científicas i filantrópicas.

“Non scribitur ad narrandum, sed ad probandum.”
(Quintiliano.)



ROUEN
IMPRIMERIE DE E. CAGNIARD,
Rues Jeanne-d’Arc, 88, et des Basnage, 5.

1874.

A
Ricardo NUÑEZ,

Su hermano amantísimo

EL AUTOR.

PREFACIO

Estos *Ensayos* son apenas una serie reducida de los escritos (opúsculos i cartas) que he enviado durante los últimos nueve años, sea al gobierno de mi país (Colombia), o sea al director o a los redactores de algunos diarios españoles e hispano-americanos.

Al ofrecer al público el libro que ellos componen, puedo sin vacilacion repetir las palabras de Montaigne: *He aquí un libro de buena fé*; por que ninguno mas que este merece tál calificativo.

El descuido de su forma, descuido inherente por otra parte a producciones de esta naturaleza, es demasiado visible, i para él imploro toda la indulgencia del lector.

Para evitar interpretaciones erradas, creo necesario advertir que el elogio que hago en uno de los primeros capítulos de ciertas tendencias centralistas en los Estados Unidos anglo-americanos no debe ser, bajo ningun aspecto, estimado como censura de nuestra organizacion política. Nuestras condiciones topográficas e históricas difieren mucho de las de aquéllos, para que unas mismas precisas instituciones puedan convenir a uno i otro pueblo. La soberanía, espresamente

reconocida por la constitucion, de que gozan nuestras secciones hace ya once años, no admite como medios racionales de consolidar el lazo federal sino —i exclusivamente— algunos de carácter indirecto. Hai, ante todo, que demostrar prácticamente a esas secciones que la union es para ellas una combinacion útil. “En los tiempos que corren —ha dicho en un reciente discurso, con su acostumbrada lucidez, nuestro presidente doctor Murillo— los pueblos que ocupan un dilatado territorio cortado por valles i montañas, sin caminos i sin comercio, no pueden mantenerse en un solo cuerpo por solo sus leyes constitutivas i la fuerza material que las apoye.»

I hace mas de un año que en un estudio sobre el problema económico, publicado en el *Diario Oficial* de Bogotá, me espresaba yo en estos términos: «En una confederacion, la mision económica del gobierno es tanto mas importante i urjente, cuanto que ella está destinada especialmente a fortificar el lazo nacional tan debilitado necesariamente en el sentido político. Si la confederacion se compone de grupos de pueblos tan diseminados como los nuestros, aquella importancia i urjencia aumentan de intensidad. La nacion debe hacerse sentir en todas las secciones en la forma de bienestar, o de causa de éste, so pena de enfriamiento de las relaciones, de indiferencia i aun de olvido. Es la constitucion económica real lo que puede dar verdadera sancion a la constitucion política. A la fuerza centrífuga de la independencia local, hai que contraponer un incentivo poderoso i mui visible que funcione como fuerza centrípeta.»

El partido opuesto al que gobierna en Colombia hace trece años, cayó precisamente por haber intentado cercenar —movido por convicciones probablemente sinceras— los poderes seccionales; i aquello tuvo

lugar en circunstancias que eran infinitamente mas favorables que las de ahora a una directa impulsión hácia el centralismo.

Debo tambien advertir que, segun el censo de 1870, la comunión católica ha perdido parte de la importancia numérica que tenia en los Estados Unidos anglo-americanos en la fecha de los datos a que se refiere mi carta primera. En una correspondencia reciente de Nueva York que publica el *Temps* de Paris, se esplica parcialmente dicha disminucion por la circunstancia de que ordinariamente los sentimientos católicos de la inmigración irlandesa se trasforman, a la segunda jeneración, en otros mas en armonía con el nuevo medio vital.

Por lo demas, me átrevo a recomendar al lector que se fije ménos en la pura i pasajera narración, que en la prueba que los *Ensayos* suministran de algunas verdades sociales que no todos aceptan todavía como principios incontestables. *He escrito para demostrar i no para narrar*, segun la cita latina que se halla al frente de estas hojas.

No haré la enumeración prolija de las verdades a que aludo, por creerlo innecesario. Formularé solamente algunas de las que me parecen fundamentales, a saber:

El movimiento de las sociedades humanas está sujeto a leyes providenciales permanentes, de la misma manera que la vida fisiológica de cada uno de sus miembros.

El desarrollo moral es la síntesis final del progreso en todas sus formas. Todas las grandes instituciones, aun las que a distancia nos parecen mas absurdas, han tenido su razon de nacer i de existir.

Estas seis palabras: justicia, seguridad, órden, estabilidad, libertad i progreso tienen para el filósofo un mismo e idéntico significado.

En materias políticas i sociales la esactitud de los principios no es matemática, sino solo aproximada i relativa.

Los medios preventivos pueden a la larga destruir por completo la criminalidad.

Entre esos medios preventivos, figuran en primera línea la educación —en todo el vasto i complejo sentido que tiene esta palabra,— el trabajo justamente remunerado i los buenos ejemplos.

Todo lo que en las religiones no es caridad, carece de fuerza moralizadora eficaz i permanente.

Hasta aquí las verdades a que he creído deber referirme especialmente. De algunas de ellas —si no de todas en conjunto— puede deducirse, si se les examina a fondo, esta consecuencia, que será como su final síntesis, a saber: que la recíproca tolerancia es una de las primeras exigencias sociales; i tanto mas obligatoria, cuanto que el estudio atento de las evoluciones humanas nos compele a reconocer que somos mui falibles, i nos persuade tambien de que, aunque por caminos diversos i a veces opuestos en apariencia, todos marchamos de buena fé en busca de un mismo ideal.

Si un solo espíritu intolerante se convierte a la tolerancia a causa de haber recorrido estas serenas pájinas, yo me consideraré ampliamente satisfecho de mi modesta labor.

Febrero de 1874.

Creo necesario hacer presente las razones que he tenido para emplear en la impresion de este libro la ortografía especial que ya se habrá notado.

He aquí esas razones:

1º Que ella es la que se usa — hace un cuarto de siglo mas o ménos — en las publicaciones oficiales i *ha sido tambien adoptada por gran número*

de escritores de Colombia, a cuyo país estos Ensayos son principalmente dedicados.

2° Que esa ortografía especial es, en realidad, mas sensata — me atrevo a decirlo — que la que se atribuye a la academia española. Digo *atribuye*, por que — si no estoi equivocado — nadie conoce hoi con certidumbre la verdadera ortografía de ésta.

Con escepcion de unos pocos piadosos anticuarios, nosotros los colombianos somos un pueblo que prefiere la viviente lójica a tradiciones exánimes; i tál es el motivo de la reforma ortográfica de que es muestra este libro. I no es solo respecto al uso de las letras que nuestro lenguaje escrito difiere ya del castellano que se dice mas puro de la península; porque otro tanto sucede en cuanto a construccion, jiros i estilo. No era posible que cambiásemos tan profundamente de modo de sér político i social, de lecturas i de relaciones exteriores — como ha sucedido despues de la independencia, i mas particularmente en los últimos veinte i cinco años—; no era posible, repito, que tanto cambiásemos en todo eso, i poco o nada en la manera de espresar nuestros pensamientos, sin que las leyes providenciales de la armonía hubiesen, por una aberracion inaudita, dejado de tener cumplimiento. En España misma — como en todos los otros pueblos— se ha realizado, por la simple accion del tiempo, análogo fenómeno, puesto que el libro de *Don Quijote*, por ejemplo, no fué escrito del mismo modo que *Las Siete Partidas*, i el castellano de las obras de Larra está léjos de ser idéntico con el de Cervántes.

La materia podria dar campo a una disertacion vasta; pero yo debo en la presente ocasion limitarme a las breves líneas que preceden.

EL LIBRE CAMBIO EN FRANCIA,
PARÍS, 31 DE MAYO DE 1868,
CAPÍTULO VI



El libre cambio en Francia. — Exelentes resultados jenerales. — Desconcierto parcial. — El espíritu de rutina. — La verdad económica es solidaria de la verdad política.

Paris, 31 de mayo de 1868.

Las interpelaciones hechas en el cuerpo lejislativo al gobierno imperial, acerca de los resultados económicos del tratado de comercio anglo-frances de 23 de enero de 1860, han dado motivo a una mui viva e interesante discusion entre los órganos de las Tullerías i los diputados *libre-cambistas*, de una parte, i los partidarios del sistema protector, con M. Thiers a la cabeza, de la otra. Esta discusion merece bien la pena de un estudio detenido en sus propios elementos, que son los discursos pronunciados por los campeones de una i otra doctrina. Yo me limitaré, por tanto, a algunas apreciaciones i comentarios de un carácter un poco jeneral, comentarios i apreciaciones que tendrán por objeto la vindicacion de la verdad económica, solidaria de la verdad política, o sean (para hablar en términos mas usuales) los principios, esta condensada esposicion de la verdad de las cosas.

El tratado de comercio con Inglaterra es el punto de partida de la abolición del régimen aduanero, que, comenzando en Colbert, fué singularmente exajerado durante la restauracion i vivió en buenas relaciones con la monarquía de julio. Digo que es el punto de partida, porque despues de ese tratado fueron celebrados otros sobre la misma base de la reduccion del impuesto de aduanas, con Italia, Béljica, Suiza, el Zollverein i casi todos los demas Estados de Europa. El nuevo régimen ha sido denominado del *libre-cambio*, pero este calificativo no conviene sino a sus tendencias, porque lo hecho hasta hoi no pasa de una liberalidad relativa de la tarifa. Los productos en que hai inferioridad de cualquiera clase de este lado de la Mancha conservan, en lo jeneral, un derecho de importacion que respecto de algunos se eleva hasta 30 por 100 *ad-valorem*.

Ahora bien, ¿cuáles han sido las consecuencias prácticas para la industria francesa i el pueblo frances de este nuevo sistema?

Los partidarios del viejo régimen no se fijan mucho en el interes de los consumidores, que son el todo en *estas materias*, i, *contrayéndose a los sufrimientos* de algunos ramos de la produccion industrial, verbigracia los que trasforman el hierro, el algodón, el lino i la lana; concluyen dando por demostrado que las consecuencias prácticas del nuevo sistema no han sido solamente malas, sino desastrosas.

Los defensores de la innovacion no niegan de una manera absoluta el desconcierto producido en algunas pocas empresas industriales; pero fijándose mas en resultados de carácter jeneral, i aun universal i permanente, concluyen en términos diametralmente opuestos a los de sus antagonistas. Además: respecto de algunas de las empresas que sufren, ellos absuelven en un todo a la reforma económica, i hacen recaer la responsabilidad sobre otras circunstancias independientes de

esta. Las manufacturas de lino i de lana, por ejemplo, están en mala situación porque la demanda extraordinaria de esos artículos, causada por la carestía del algodón de 1861 a 1866, ha tenido que resentirse mucho necesariamente de la relativa baratura posterior de este.



Las buenas consecuencias de un elevado carácter son evidentes. En asuntos de comercio lo que importa es, sin disputa, la multiplicación de los cambios. El aumento continuado de estos no puede ménos que ser indicio claro de prosperidad. Si se importa o esporta mucho de una manera sostenida es porque se produce también mucho. ¿Con qué se pagan las importaciones, en efecto? Con las esportaciones. ¿I estas qué significan? Producción sin duda: materias primeras, metales preciosos i ordinarios, tejidos, muebles, joyas &c.^a. Por tanto, el incremento progresivo de los cambios de un país en un período dado es prueba suficiente de la prosperidad industrial progresiva de ese mismo país.

Paso ahora a los números.

El comercio especial de Francia, que es el que representa sus cambios directos, se elevó en 1859 (víspera del tratado con Inglaterra) a 3,545 millones de francos, i en 1866 esta cifra, que había ido creciendo de año en año a partir de 1860, ascendía ya a 5,638 millones.

He aquí el pormenor:

	1859.	1866.
A. – Europa	2,505 millones	4,405

El aumento en 1866 ha sido, pues, de mil novecientos millones, o sea un 75 por 100.

	1859.	1866.
B. – América.....	855 millones.	947

El aumento ha sido de noventa i dos millones, o sea un 25 por 100.

	1859.	1866.
C. – Africa.....	92 millones.	170

El aumento ha sido de setenta i ocho millones, o sea el 81 por 100.

	1859.	1866.
D. – Asia i Oceanía.....	93 millones.	116

El aumento ha sido de veintetres millones, o sea el 23 por 100.

Respecto de los cambios con América el aumento del tráfico jeneral hubiera sido seguramente mayor sin el concurso de la guerra civil de los Estados Unidos, que tanto daño hizo, como es notorio, al comercio europeo, aun prescindiendo del algodón. En cuanto a los cambios con Francia, ese daño se computa oficialmente en un mínimo de 138 millones, por ser este el déficit resultante en 1866 respecto de 1859. Un resultado semejante ofrecen desde luego los cuadros estadísticos de los otros pueblos de Europa. Pero el aumento del tráfico de Francia con los otros estados americanos no solo ha anulado el déficit, sino

que ofrece, como ántes se ha visto, un superávit jeneral de no poca consideracion.

Los proteccionistas se encantan con el exeso de las esportaciones. Pues bien! de los dos solos artículos esportables en que se nota decadencia en 1866 uno es precisamente aquel que produce Francia con mas perfeccion, a saber:

	1859.	1866.
<i>Tejidos de seda</i>	500 millones.	468

Relativamente al otro (*instrumentos metálicos*) el déficit es de cuatro millones.

En compensacion, el superávit es patente en lo que toca a los demas productos.

Ejemplos:

	1859.	1866.
<i>Tejidos de lana</i>	181 millones.	308
<i>Id. de algodón</i>	67 —	86
<i>Id. de lino</i>	15 —	31
<i>Vinos</i>	232 —	258
<i>Cereales</i>	103 —	202

Los datos comerciales correspondientes a 1867 no han sido publicados todavía, pero el ministro del ramo computa en 7,128 millones el total valor del tráfico de Francia con el resto del mundo en ese año. El progreso de ese tráfico no se ha detenido, por tanto, hablando, como debe hablarse, de un modo jeneral.

Pero en 1867 las importaciones sobrepusieron en 300 millones a las exportaciones, i a los ojos del proteccionismo este fenómeno es una verdadera calamidad, porque ese exceso de las importaciones significa, según ellos, competencia ruinosa para la industria nacional.

No me propongo en este momento el exámen, en su fondo, de esta doctrina, i me limito, en consecuencia, a estas breves observaciones:

- 1.^a Los resultados de un solo año nada valen en comparación con los resultados reunidos de los siete años precedentes;
- 2.^a En materia de cambios internacionales la estadística contraída a un corto período puede ser falso elemento de apreciación, porque las operaciones mercantiles no se cumplen por completo, sino en términos relativamente largos, i, sobre todo, en términos variables según las distancias y muchas diversas eventualidades;
- 3.^a Lo que se llama por el proteccionismo competencia ruinosa para la industria nacional no es sino la adquisición por todo el país de un artículo dado a precio más módico, o de mejor calidad, lo cual viene a ser lo mismo.



Algunas empresas industriales de Francia han sido, es verdad, afectadas por la invasión de los productos similares de Inglaterra, Bélgica i Suiza, verbigracia; pero este es un fenómeno parcial i transitorio que se pierde en la inmensidad del fenómeno jeneral i permanente. Bélgica e Inglaterra, con su abundancia de hierro i de ulla, pueden vender el hierro manufacturado a precio más módico que Francia. Suiza produce también a precio más módico que esta algunas telas finas de algodón, porque en Suiza hai menos impuestos, i, además, los

motores hidráulicos, que la naturaleza brinda allí con profusion, son elemento de economía para la industria. El pueblo frances no pierde, sino por el contrario gana, al comprar ese hierro manufacturado, ingles o belga, i esas telas suizas, en lugar de los productos análogos que la industria francesa no le puede ofrecer sino a mas alto precio. Esta cuestion del libre cambio se parece en un todo a la cuestion de las máquinas. En un principio ellas desconciertan i perjudican a algunos; pero el beneficio jeneral i permanente es tan grande, que todos tienen al fin que sentirlo i reconocerlo.

La industria algodонера, tal como existe hoi, es la obra de dos hombres: de Ricardo Arkwright, inventor de los telares mecánicos, i de Wat, inventor de la mocion por medio del vapor. Esos dos inventos, tan combatidos en su oríjen, datan de 1769 i 1774 respectivamente; i con la ayuda de uno i otro el poder productor del hombre en materia de tejidos de algodón se ha elevado en la razon de 1 a 320! Así es que el uso de esos tejidos ha podido jeneralizarse. El pañuelo, por ejemplo, que todo el mundo hoi lleva, no era en tiempo de Enrique II de Francia sino una especie de joya preciosa que los mui grandes señores solamente alcanzaban a tener.

La gran máquina del libre cambio está, por otra parte, en el orden natural; i es necesario para no comprenderlo estar demasiado cegado por la ignorancia, o por las preocupaciones, o por el interes del momento. La diversidad de climas solamente presupone la necesidad de ese mecanismo cuya influencia material poco significa si se le compara con la influencia moral de las relaciones que activa entre unos pueblos i otros. América tiene el algodón i Europa el lino. El mediodía de este último continente es mas agrícola que fabril, i el septentrion mas fabril que agrícola. Aquí se produce mejor el cáñamo, i allá la

vid. Aquí el hierro abunda, i allá el plomo. La posición topográfica también da o quita facilidades para ciertas industrias. El holandés es necesariamente marino i pescador, así como el suizo tiene que reducirse a la limitada navegación de sus lagos circuidos de montañas. El clima i la posición topográfica ejercen además una influencia decisiva en materia de alimentos i costumbres; i de esta influencia resultan variaciones fundamentales en cuanto al carácter i a las aptitudes para el trabajo. Por eso los países meridionales que consumen tanto vino tienen una vivacidad que los dispone más bien para las artes de gusto e imaginación, que para las puramente mecánicas. Inglaterra es, por esa razón acaso, más fuerte que Francia para la producción sencilla, ordinaria, útil i barata al mismo tiempo; entre tanto que en materia de ebanistería, joyería, perfumería, &.^a sucede lo contrario.

Lo que importa a todos es, por tanto, que cada cual se aplique, a las especialidades que puede producir mejor i a más bajo precio, para comprar con ellas las especialidades en que sobresalen los otros. Así pasan las cosas de familia a familia en una nación, i ¿por qué no han de pasar del mismo modo entre los grupos de familias que las fronteras separan artificialmente? La máquina del libre cambio, que se funda como ya se ha visto en una ley providencial, tiende a la supresión de esa frontera i al cumplimiento regular i desembarazado de esa ley.



Pero el francés, en lo general, carece de iniciativa, i el espíritu de rutina obra sobre sus actos de una manera increíble para los observadores lejanos que no conocen a este pueblo sino en sus transitorias iras revolucionarias, en las utopías que saca a luz en esos rápidos instantes,

i en los escritos profundos i brillantes de su pléyada de publicistas eminentes a que hace tan poco caso en la mayor parte del tiempo, sea dicho entre paréntesis.

No es extraño, pues, que el nuevo sistema comercial no sea aquí exesivamente popular, ni que su adopción, extensión i mantenimiento parezcan mas bien obra de despotismo, por decirlo así, que de convicción racional.

En su biografía de Wat, Arago hace uso de una comparación tangible para dar a comprender el inmenso contingente de fuerza que ha dado al hombre la máquina de vapor.

“La ascension del Monte-blanco, dice, partiendo del valle de Chamunix es, con razon, considerada como la obra mas penosa, que puede un hombre ejecutar en dos dias. Así, el máximo mecánico de que somos capaces en dos veces veinte i cuatro horas se mide por el transporte del peso de nuestro cuerpo hasta la altura del Monte-blanco. Ahora bien, este trabajo, o su equivalente, una máquina de vapor lo ejecuta con el consumo de un kilogramo de carbon de piedra. Wat ha concluido, por tanto, que la fuerza diaria de un hombre no pasa de la que contienen 500 gramos de ulla.”

Los prodijios de los ferrocarriles en materia de transportes se derivan rectamente de esta apreciación gráfica de aquel victorioso Prometeo. La introducción i aclimatación de la locomotiva en Francia fué, sin embargo, empresa de lentitud pasmosa, merced a los obstáculos sin cuento que le suscitó la rutina.

He aquí algunas reminiscencias de aquella memorable lucha entre el *statu quo* i el progreso:

“El mas alto interes que producen los ferrocarriles ingleses no pasa del 9 por 100, entretanto que los canales producen de 30, 32 a 50, 52 70 i

72 por 100” decia en plena cámara (7 de mayo de 1836) un diputado. “No nos comprometamos, pues, fácilmente (cocluia con aplausos) en los ferrocarriles.”

En ese mismo año un hombre de estado frances, despues de haber visitado el ferrocarril de Liverpool, declaró no sentir sino interes mediano en favor de este nuevo medio de trasporte. “Es preciso ver la realidad, decia, porque, aun concediendo el mejor éxito posible a los caminos de hierro, el desarrollo no será tan grande como se habia supuesto....” Así, en 1836 Inglaterra tenia 3,046 kilómetros de rieles i Francia 142 solamente.

El dia en que ocurrió el primer desastre debido al nuevo sistema de locomocion, el espíritu de rutina, medio vencido ya, alzó de nuevo la cabeza, dándose aires de profeta por el estilo de Jeremías. Setenta i tres muertos i no sé cuántos heridos quedaron en el campo! *Vade retro* la nueva manera de viajar! fué el grito del mayor número; i la pausada e incómoda dilijencia volvió a tener la primacía. Cuando Cain mató a Abel, ese mismo espíritu pudo haber aconsejado la supresion del hombre, o, por lo ménos, la de su brazo diestro.

Otro tanto sucede en materias políticas. ¡Cuán difícil es el paso de un réjimen a otro, aunque el cambio sea de lo pésimo a lo óptimo! No hai mal que sobrevenga posteriormente que los miopes no lo atribuyan a la transicion.

Para cierta clase de personas de Francia los tratados con Inglaterra, Suiza, Béljica, &.^a son la causa eficiente, por eso, de todo lo que se sufre aquí en los dominios económicos hace ya algunos meses. En otras partes del mundo hai tambien sufrimientos análogos sin tratados; pero, como es tan sabido, los miopes no alcanzan a ver mas allá de la punta de la nariz.



He enunciado ántes la idea de que el frances no es, en lo jeneral, fuerte para la iniciativa; i su incapacidad para colonizar i para gobernarse a sí mismo comprueba, en otro órden de hechos, la esactitud de esa idea. Esa falta de iniciativa, que le hace volver los ojos en busca de la ayuda oficial en todos sus conflictos, es el resultado no de su temperamento natural, sino del temperamento artificial que le ha creado su educacion política.

Es en el municipio (distrito o parroquia) que esta educacion se hace en el sentido del desarrollo individual; i de consiguiente, cuando esa escuela es imperfecta, la educacion tambien lo es, i la personalidad política resulta deficiente. Ahora bien, deficiencia en este caso es idea sinónima de falta de enerjía i voluntad.

Todos los pueblos que se saben gobernar: Inglaterra, los Estados Unidos, Suiza, &^a han comenzado por el municipio libre. En Francia, por el contrario, no ha habido jamas entidad de este carácter, sino anarquía feudal primero, i centralismo mas o ménos despótico en seguida.

En los Estados Unidos, por ejemplo, el pensamiento de desenvolver el valor moral intelectual i material del individuo, forma la piedra angular de toda aquella magnífica organizacion. Ese pensamiento da naturalmente ayuda enérgica al poder productor de cada uno, porque para el economista i el moralista el hombre es indefinidamente perfectible, i jamas se podrá concebir su engrandecimiento en la vida exterior, que es la vida de relacion, sin un engrandecimiento previo de la vida moral que es la vida íntima.

El centralismo es la absorcion. Él hace esperarlo todo de una entidad distante del círculo donde en realidad se vive social i políticamente;

i esa manera de ser, prolongada indefinidamente, podrá crear pupilos inmejorables, pero no verdaderos hombres, individuos que se basten a sí propios, que no tengan que pedir al gobierno de la nación otra cosa que libertad cierta i bien definida, esto es, seguridad en el derecho para todos i cada uno.

Los manufactureros franceses desconcertados por el nuevo réjimen aduanero, en lugar de mejorar sus talleres para hacer cara a la competencia, obedeciendo a las tradiciones, tornan la vista a la autoridad central pidiéndole proteccion.

He aquí cómo la verdad económica es solidaria de la verdad política.

EL ATRASO ECONÓMICO DE ESPAÑA
Y SUS CAUSAS, PARÍS,
OCTUBRE 16 DE 1868,
CAPÍTULO IX



EL ATRASO ECONÓMICO DE ESPAÑA I SUS CAUSAS PRINCIPALES.

Paris, octubre 16 de 1868.

Entre las medidas acordadas de preferencia por las juntas revolucionarias españolas, casi desde el primer instante de la reciente trasformacion política, merecen ser notadas las de carácter económico, encaminadas a mejorar en lo posible i sin demora la condicion de las clases laboriosas. Una de esas medidas, emanada de la junta de Madrid, tiene por objeto asegurar trabajo a los obreros durante cierto tiempo por medio de la ejecucion de obras públicas. El salario señalado es módico ciertamente, pero esta circunstancia pone mas de relieve todo lo aflictivo de la situacion industrial de la península.

Ningún puerto franco ha sido de nuevo establecido, como se dijo equivocadamente hace poco, pero los derechos de importacion han sido rebajados de un tercio transitoriamente, por algunas juntas.

El problema pavoroso de la miseria pública continúa sin embargo de pié, no siendo él susceptible de resolverse por simples paliativos, ni en pocos dias.

España es el país clásico de los malos gobiernos. No me propongo ahora entrar en los dominios de la política, que tanto material podrían suministrarme en apoyo de mi tesis; me limito a los económicos, y comienzo por una ojeada dirigida al presupuesto.

Los gastos votados ascendían, más o menos, durante los últimos años, a 2,004 millones de reales, y las rentas efectivas a menos; de manera que el déficit ha sido tradicional, sin que pueda acerca de su monto formularse un cómputo que se aproxime a la verdad.

Entre los gastos, he aquí algunos que llevan el nombre de cargas generales del estado:

Lista civil	49	millones
Cuerpo Legislativo	4	»
Deuda pública.....	386	»
Justicia	15	»
Pensiones, retiros, &	748	»

Merecen también especial señalamiento los que siguen:

Clero.....	177	millones
Ejército.....	334	»
Marina.....	118	»

La preponderancia de los dos elementos que representan esas tres partidas es acaso, en último análisis, la causa fundamental de todas las desgracias de España. La del elemento militar es de más reciente fecha y de influencia menos profunda. La del elemento clerical remonta hasta los visigodos. El *Forum judicum*, que es como el repertorio de la legislación de estos, fué, puede asegurarse, la obra de los prelados nacionales en su mayor parte. Por lo demás, sobre este punto de la

preponderancia del elemento clerical en España, todos los historiad-
dores i publicistas antiguos i modernos están acordes.

El capítulo de la lista civil daba a la reina Isabel, 34 millones.

A su esposo, 2 millones 400 mil.

Al príncipe Alfonso, 2 millones 450 mil.

A la condesa Girgenti, 2 millones.

A la infanta Maria Luisa, 2 millones.

A Maria Cristina, 3 millones.

Para hacer frente a todos estos gastos artificiales, o poco ménos, habia i
sigue habiendo aun:

<u>Nomenclatura.</u>	<u>Rendimiento.</u>
Impuesto sobre inmuebles	400 millones
Impuesto industrial.....	73 »
Rejistros e hipotecas	40 »
Impuesto sobre la grandeza i títulos nobiliarios.....	2 »
Impuesto sobre las minas.....	5 »
Aduanas.....	274 »
Derechos de consumo.....	180 »
Timbre.....	107 »
Tabaco	326 »
Pólvora.....	26 »
Lotería.....	170 »
Moneda	8 »
Correos.....	4 »

Esto es por aproximacion; i han sido omitidas algunas partidas de corta
importancia.

Todo está, pues, gravado en España. La miseria que la aflige es, por tanto, completamente lójica. No se puede sin esterilizarla, desviar constantemente de su natural cauce la corriente de la riqueza.

Los datos precedentes corresponden empero a una época de reorganización financiera, de relativa simplificación i claridad. Antes de esa época la nomenclatura solamente era un inestricable caos: *impuesto sobre pajas i utensilios, rentas civiles, rentas provinciales, derecho de puertas, subsidio del comercio, don de las provincias vascas, servicio de Navarra, gabelas...* he ahí un espécimen brevísimo de ese caos. El nuevo sistema tributario es sin disputa oneroso, pero no al mismo tiempo ininteligible, lo cual es algo.

Ademas de los recursos mencionados, que son los ordinarios, el gobierno español ha tenido los productos de las minas i demas propiedades del estado, i los envíos de las colonias.

He aquí el pormenor de estos últimos:

De Cuba	66,000,000
De Filipinas	50,000,000
De Puerto-Rico	3,000,000
	<hr/>
Suma total	119,000,000

Esta es apenas la superficie. Examinemos ahora, aunque sea rápidamente, el fondo.

He insinuado ántes la preponderancia del clero como causa fundamental de los sufrimientos de España, i voi en seguida a explicar i desarrollar este pensamiento. A explicarlo, para quitarle todo tinte de exajeración; i a desarrollarlo, para demostrar con hechos su exactitud en el terreno económico a que me he circunscrito. Esta demostración

servirá también, sea dicho de paso, para poner en evidencia, una vez más, que los dominios de la materia i del espíritu son tan solidarios como todo lo demás de la creación.

La influencia clerical lejos de ser mala en absoluto es buena i necesaria cuando ella es ejercida i recibida libremente. «El clero es la vanguardia de la lei,» ha dicho Bentham, este eminente escritor tan poco comprendido a veces. Pero ni él, ni yo hablamos de un clero especial, porque ni él ni yo creemos en el monopolio de la verdad en ningún sentido. En España, por el contrario, la intolerancia religiosa ha imperado casi sin el menor contrapeso hasta la época actual.

Hace poco que cité el *Forum judicum* como obra de legislación del clero católico. Todos los principios generales establecidos en ese código monumental tienden evidentemente al predominio de aquel sobre la potestad política i civil: “La lei es émula de la divinidad, mensajera de la justicia, soberana de la vida...” “El *rei* es así llamado (*rei*, *rex*) porque gobierna rectamente; sí obra con justicia, posee lejitimamente ese título; si obra sin ella, lo pierde miserablemente.” “Obedeciendo a la voluntad celeste nos damos a nosotros mismos i a nuestros súbditos leyes buenas, &.”

La ciencia de la verdadera lei resultaba así ser como atributo de los intérpretes del pensamiento divino; i el rei mismo parecia dispuesto, si no lo estaba realmente, a reconocerlo.

Todos aquellos principios tienen un gran fondo de filosofía; pero a la ciencia de la verdadera lei, esto es, a la ciencia de la justicia, el hombre no llega sino por el desarrollo amplio de su razón, que es el que lo ha conducido i seguirá conduciendo al descubrimiento de toda clase de verdades.

Respecto de la legislación moderna, será bastante con recordar por una parte los artículos del código penal que condenan a cualquiera que abandone la religión católica a trabajos forzados, destierro perpetuo, o incapacidad civil parcial según el caso, i por otra, el artículo 1º de la ley de imprenta de 1864, que dice así:

«Ningun escrito será publicado sobre el dogma de nuestra santa religión, la escritura santa o la moral cristiana sin la aprobación de los diocesanos.» Anticipándose a esta disposición, el gobierno decía, en 1861, en una circular, que «ningun escrito que tratase directa o indirectamente de religión podría ser publicado sin previa autorización del obispo diocesano.»

Repito, pues, que la intolerancia religiosa ha imperado constantemente i casi sin contrapeso en España desde sus primeros tiempos hasta la época actual.



Hecha así la explicación, con la cual queda cumplida la primera parte de mi ofrecimiento, entro en la segunda, que es la demostración de los males causados a los intereses económicos de España por la preponderancia clerical.

La existencia de estos males, prescindiendo de causas, es por todo el mundo reconocida. Ya se ha visto cómo están los presupuestos. El déficit es allí inveterado. La deuda líquida se eleva a cuatro mil millones de francos, i en esta cifra no está incluida la flotante. Así, hace ya mucho tiempo que los bonos españoles no llegan ni a 36 p. º en las cotizaciones de la bolsa, entre tanto que los del desorganizado i enfermo imperio otomano pasan del 40 p. º. Según un cálculo, no

reciente, cada español tendría que pagar 404 francos si se pretendiese amortizar por capitación toda la deuda de España; i desgraciadamente no son muchos los españoles que podrían erogar esta suma, como lo prueban, entre otros datos, el número creciente de mendigos i las inscripciones en solicitud de trabajo hechas en la oficina de la junta revolucionaria de Madrid, inscripciones que alcanzan ya a algunos millares.

La decadencia de España coincide con el progreso de otros estados europeos inferiores a ella *en cuyos dominios el sol no se ponía durante más de un siglo*. ¿Por qué esta coincidencia?

Porque, en primer lugar, mientras esos estados se poblaban, España se despoblaba.

Segun Llorente, los actos i consejos de los inquisidores hicieron perder a España dos millones de habitantes. La espulsión de los judíos le costó, segun Mariana, ochocientos mil. La de los moros, la tercera parte, mas o ménos, de esta cifra. El número de las víctimas del Santo Oficio durante el ministerio de Torquemada solamente pasó de diez mil; i de 1498 a 1517, fué por término medio ese número como en razón de uno por día.

A esta despoblación directa debe agregarse la indirecta resultante de la observancia del celibato en un país en que el sacerdocio secular i las comunidades religiosas, de uno i otro sexo, llegaron a constituir una parte tan considerable de la población adulta. El menoscabo era tan visible, que el consejo de Castilla en una célebre deliberación de 1619 no pudo ménos que revelarlo al rei Felipe III, quién le había consultado sobre los medios de proveer a la salud del estado. Segun el consejo, en efecto, la situación del reino era ya en aquel entonces excesivamente grave, habiendo la despoblación llegado a un grado

jamás visto; i el consejo señalaba entre las causas productivas del mal el «número creciente de eclesiásticos, i la desordenada estension de los bienes de manos muertas.»

La colonización de América debió también haber contribuido, i tanto más, cuanto que la intolerancia religiosa casi cerraba las puertas de la península a la inmigración no católica.

En los estados rivales la intolerancia si fué a veces igualmente implacable, no venía de tan lejos, i el principio de libre exámen por ellos admitido, hacía en definitiva imposible la indefinida duración de aquella.



Después de la despoblación, mencionada en primer lugar, hablaré de las manos muertas denunciadas por el consejo de Castilla desde principios del siglo XVII como una de las causas elementales de la decadencia de España; opinión que fué también profesada por las cortes de aquella época, según el tenor de solemnes manifestaciones que hicieron al rey.

En el resto de Europa esta institución existía, es verdad, bajo las mismas diferentes formas que en España, pero no tan exageradamente. La modificación sustancial comenzó, como es sabido, desde la época de la reforma de Inglaterra i Escocia i de algunos pueblos de Alemania principalmente.

«A últimos del siglo pasado, dice un escritor de estos días, las tres cuartas partes de la propiedad inmueble en España se hallaba poseída por manos muertas; el atraso de la agricultura i de las industrias con ella conexas era evidente, i los economistas españoles, entre ellos Jovellanos, hubieron de clamar fuertemente por el remedio.»

Desgraciadamente el problema estaba complicado con los intereses eclesiásticos, i su solucion, aunque deseada por todos los espíritus despreocupados i perspicaces, debia encontrar con dificultades enormes. El primer ensayo de desamortizacion fué hecho en mala hora por los invasores franceses, i la reaccion de 1814 lo anuló en sus resultados. Cuando en 1820 se restableció la constitucion de Cádiz, las córtes decretaron de nuevo la supresion de varios conventos, mandaron proceder a la venta de sus propiedades, e hicieron la lei de señoríos, aboliendo la facultad de fundar mayorazgos i disponiendo que a la muerte del titular solo la mitad de los bienes pasasen al primojénito, repartiéndose el resto entre los demas herederos legales. La reaccion de 1823, obra como se sabe de la Santa-*Alianza*, anuló por segunda vez los resultados incipientes del esfuerzo rejenerador.

Lució de nuevo la aurora de la libertad en 1834, i un año despues los conventos fueron totalmente estinguidos i vendidos sus bienes por ínfimo precio; porque la medida se consideró aun mas que de interes fiscal, de carácter político i de economia social.

Desde este momento puede afirmarse que la desamortizacion entró en vía de realizacion; i a despecho de las incertidumbres i pretensiones adversas posteriores favorecidas a veces por el gobierno, ella es hoi un hecho consumado.

Pero la influencia tenazmente contradictoria del clero obró de tal manera, que la movilizacion de los bienes ántes estancados fué una verdadera lucha llena de alternativas; i habrá necesidad del trascurso del tiempo todavía para que esa movilizacion se haya hecho sentir en toda su importancia.



Lo espuesto es ya mucho seguramente, pero no todo.

El suelo de España por la diversidad de su clima, que se traduce necesariamente en variedad de productos, parece predestinado a trabajos agrícolas. Pero por desgracia la sequedad es allí estremada en lo jeneral, formando escepcion solamente los valles del golfo de Gascaña i algunos valles elevados de las grandes cadenas de montañas que conservan sus bosques. Esta exesiva sequedad, tan dañosa a la agricultura cuyas cosechas compromete, proviene principalmente de los desmontes.

Así, se pretende que el nombre de Madrid, ciudad que era en otro tiempo un lugar de casería de los reyes de Castilla, viene de Maderil [cópia de maderas], i que el Manzanáres que corre, o que, mejor dicho, podria correr al pié de la capital española si no fuese ya apenas una hebra fluvial, era un caudaloso río cuando los alrededores se hallaban poblados de bosques espesos que han desaparecido de un todo.

He aquí, pues, otro gran elemento de decadencia; i su causa se relaciona íntimamente con la misma de donde procedió la despoblacion i el réjimen o institucion de las manos muertas con tanta perseverancia sostenida a traves de los siglos.

El abatimiento en masa de los bosques es, en efecto, coetáneo de la espulsion de los moros; i a él se ocurrió para quitar a estos esos medios de refujio i defensa. La suspicaz tiranía de la inquisicion, que mantuvo en constante inseguridad los espíritus durante tantos siglos posteriores a aquella época, no solo no era estímulo para la creacion de capitales, sino que contribuyó poderosamente a la destruccion de los ya creados, de cuyo número eran los montes que enjendran la lluvia.

Sin salir de las guerras de religión se encuentra en la historia de España otro jérmen de ruina económica, a saber, *la alcabala*, la mas productiva de las contribuciones percibidas en Castilla i que muchos escritores competentes por su ciencia e imparcialidad han considerado como la causa capital de la casi desaparición de las manufacturas españolas. Este impuesto tuvo, en efecto, oríjen de las necesidades de aquella guerra. Pero me reservo para otra ocasión el exámen menos incidental de este punto, así como el de otros que demuestran ménos directamente la tésis a que he consagrado esta carta.

LA REVOLUCIÓN ECONÓMICA
DE ESPAÑA, PARÍS, ENERO 31 DE 1869,
CAPÍTULO XII



LA REVOLUCION ECONÓMICA EN ESPAÑA

La revolucion económica en España. — Supresion del derecho diferencial de bandera. — Las finanzas. — Estado de las principales industrias. — Un poco de filosofia.

Paris, enero 31 de 1869.

Segun todas las probabilidades, la revolucion española, que tan tímida se ha mostrado hasta hoi en el órden político, nada grande realizará tampoco en el órden económico. I tan generalizada está ya esta persuacion, que los fondos públicos que en un principio subieron en señal de fé, han vuelto a bajar en señal de desencanto; a la vez que el famoso empréstito nacional, con tanto entusiasmo acogido en el primer momento, no ha llegado en definitiva a ser cubierto sino en ménos de la cuarta parte.

El réjimen gubernativo actual, empero, está lejos de ser la causa de esto, por mas que se haya quedado tan atras en la vía de la reorganizacion

fundamental. La supresion del derecho diferencial de bandera, por ejemplo, que ha comenzado a ponerse en vigor el dia 1º del corriente, es una buena medida, i ella sola marca un espacio grande entre lo pasado i lo presente bajo el punto de vista económico.

La supresion no ha sido desgraciadamente completa, porque en España ningun partido (escepto el republicano que apenas nace) tiene convicciones trascendentales.

Otro decreto del gobierno provisional ha derogado el que prohibia exportar de la península e islas Baleares por mar o tierra el trigo, el maiz, el centeno, la cebada, el arroz i las papas.

Se dan, pues, pasos en el sentido de la libertad comercial (esta verdadera fruta vedada del Paraiso español), pero no pasos de gigante ciertamente.

El estado deplorable de las finanzas i de la industria, que es la fuente de aquellas, debia inspirar mayor arrojo a esos gobernantes, que con énfasis tanto se llaman a sí mismos «revolucionarios.»

Las finanzas, en efecto, marchaban en estos últimos años en retrogradacion visible, a pesar de los ferro-carriles recientemente implantados, los cuales son siempre por donde quiera poderosos elementos de desarrollo industrial. Pero las cifras no dejan lugar a la ilusion; i ellas demuestran:

1º En cuanto a la renta de aduanas, un descenso a 209 millones de reales en el año económico de 1867 a 1868 respecto del producido de 1864 a 1865, que fué de 230 millones.

2º En cuanto a la renta de salinas, hubo descenso a 114 millones en el año económico de 1867 a 1868. En el de 1864 a 1865 el producido fué de 122 millones.

3º En cuanto a la renta de tabacos, igual fenómeno, o sea: descenso de 366 a 321 millones en los mismos dos citados años.

4º En cuanto a la renta de loterías (que no sirve sea dicho de paso sino para fomentar la superstición i la ociosidad), el descenso, pues también lo hubo, fué de 221 a 168 millones.

En suma, la elevación de la rata de los impuestos, o su conservación en la rata tradicional, lejos de aumentar los rendimientos no hace sino, por el contrario, disminuirlos; i últimamente esto ha sucedido de una manera alarmante. M. Gladstone, en Inglaterra, con el sistema opuesto ha obtenido mas de una vez los resultados mas favorables.



Pasando de las finanzas a la industria, sin conformarme con generalidades (como en otras ocasiones por necesidad lo he hecho), voy a presentar el cuadro de la situación, contrayéndome a los principales artículos; a saber:

LANAS.

Ya he hablado a usted en otra ocasión de la decadencia en que se encuentra este producto español tan renombrado en otro tiempo. Las crías han sido, en efecto, descuidadas, i no tomándose precaución alguna para sustraer los vellones de la influencia del aire, del lodo, de las materias resinosas en que abundan muchos árboles & &. la lana que resulta es ruda i grosera, i llena de sustancias estrañas e inmundicias de que el lavado no alcanza a librarla sino mui imperfectamente. La lana española no puede, en consecuencia, soportar con buen suceso

la competencia que le hace a las goteras de la península, por decirlo así, el producto análogo procedente de otros puntos de Europa, de Australia i la América meridional.

Semejante declinacion ha sido el resultado de los privilegios escesivos que desde la época de Cárlos V fueron concedidos a los dueños de rebaños i sus sucesores.

La raza de donde salieron los mejores rebaños que hoi pacen en los campos de Sajonia i Francia ha dejenerado en su primitivo suelo bajo la deletérea accion de una proteccion mal entendida, como lo son todas las protecciones oficiales mas allá de cierto límite. Los privilegiados, sin embargo, no se manifiestan convencidos del error, i figuran todavía en el número de los mas ardorosos adversarios de la libertad comercial.

Veamos ahora algunos, datos estadísticos.

La produccion de lanas finas en España se calculaba hace poco por M. Lestgarens (que es tan buena autoridad en la materia) de la manera siguiente:

Lanas finas.....	18,250,000	kilogramos
» ordinarias	1,825,000	»
	<hr/>	
Total	ks 20.075,000	»

estimados por aproximacion en ciento setenta cinco millones de reales (43,025,000 de francos.)

Las diferentes clases i calidades se dividen así:

Leonesas.

Salamanquinas.

Segovianas.

Estas tres clases se llaman tambien *trashumantes*, porque provienen de rebaños sin residencia permanente, i son conocidas en el comercio como de calidad superior.

Vienen en seguida las de Estremadura, provincia que produce con abundancia merinos de segunda calidad i cuyos rebaños son sedentarios tanto en invierno como en estío.

Las lanas de Soria, Búrgos i Cuenca ocupan el tercer lugar.

El costo en los sitios respectivos se estima, por término medio, por arroba castellana, en las cuotas que a continuacion se espresan:

	<i>Rs.</i>	<i>o</i>	<i>Frs.</i>
	—————		
Leonesas de 1 ^a calidad.....	140	—	36,82
» » 2 ^a »	130	—	34,19
Segovianas	126	—	33,15
Estremeñas 1 ^a calidad.....	120	—	31,56
» 2 ^a »	110	—	28,93
» 3 ^a »	100	—	26,30
Lanas de { Segovia 1 ^a	110	—	28,93
rebaños. { » 2 ^a	100	—	26,30
sedentarios. { » 3 ^a	85	—	22,36
Cuenca 1 ^a	100	—	28,93
Soria	110	—	26,30
Medio finas { de Talavera.....	95	—	22,36
blancas. { de Toledo.....	80	—	21,04
{ de Alcalá.....	70	—	18,41
Grisés i { 1 ^a	70	—	18,41
negras. { 2 ^a	65	—	17,09
{ 3 ^a	60	—	15,78

A estas cuotas hai que agregar por limpia, empaque i otros gastos menudos siete reales por arroba.

Las lanas lavadas se empacan en sacos de diez arrobas, con la marca a que pertenecen.

El máximo del transporte se computa así:

De Estremadura a Sevilla, ocho reales la arroba.

De Segovia a Bilbao o Santander, idem.

El desarrollo de las vías férreas tiende necesariamente a la disminucion de esta partida.

La pérdida en el lavado es de sesenta i dos por ciento.

La época de compra es entre julio i setiembre.

VINOS.

La celebridad de los vinos españoles ha sufrido ménos que la de las lanas, de que acabo de hablar.

El Jerez, por ejemplo, nada ha perdido en verdad de su tradicional nombradía; ni tampoco el Alicante, el San Lúcar, el Málaga, el Manzanilla i demas que se producen en el estenso litoral de Andalucía.

En el interior, el retroceso o por lo ménos el *statu quo* (que siempre es en el fondo retroceso) si es mui marcado. El vino es en efecto guardado en tinajas i odres como en la época de D. Quijote, siendo casi desconocido el uso de barriles i aun el de botellas! Esta observacion es particularmente aplicable al famoso distrito de Valdepeñas. Depositado allí el vino en tinajas barnizadas por dentro de pez, esta se disuelve gradualmente en el líquido i le comunica en poco tiempo su desagradable sabor.

No es el sol, no es la tierra, ni aun el sistema de cultivo lo que falta a España en materia de vinos, sino una fabricacion conveniente, así como mejores procedimientos en lo que concierne a la conservacion i el transporte.

Es el esfuerzo, como en todo lo demas, lo que en este ramo se echa mucho ménos.

La esportacion conocida se calcula hoi en 203,000,000 millones de reales. Con un poco de mas actividad ella podría rápidamente tomar proporciones cuádruplas.

CEREALES.

A pesar de la estension i fertilidad de su suelo, España casi no puede ser considerada como una comarca productora de cereales. Así lo demuestra el precio medio de los dos principales de estos.

Ahora diez años ese precio medio era como sigue:

Hectólitro de trigo.....	fs. 20,00 cent.
» de cebada	10,90

En 1856 ese precio fué:

Hectólitro de trigo.....	33,90
» de cebada	19,00

I hoi es:

Hectólitro de trigo.....	28,00
» de cebada	13,18

El hectólitro (100 litros) corresponde a ménos de dos fanegas.

En los dos años precedentes la pérdida de las cosechas produjo hambre, sin embargo de los almacenes de reserva que están en uso todavia en algunas partes de España.

Mas de la mitad del suelo de la península se halla completamente inculto, aunque esa mitad no está ocupada por rocas, ríos, vías de comunicacion ni edificios, como podría acaso suponerse. El área cultivada lo es, en general, a estilo antiguo, esto es, por medio de procedimientos abolidos hace ya muchos años en el resto de Europa. La mecánica i el vapor no han hecho aun, sino mui escepcionalmente, su aparicion en los establecimientos rurales de la península.

ACEITE.

Despues de la supresion de los conventos i de la venta de las tierras de manos muertas, el cultivo de los olivos ha tomado una considerable estension en España. La esportacion del aceite se computa por término medio en 67 millones de reales por año.

Pero en esta materia el espíritu de rutina tambien prevalece; i no a otra causa se debe el desagradable olor, el color verde i el fuerte sabor que son tan característicos en el aceite de España.

El cultivo de la planta i la fabricacion del líquido se hacen como en tiempos remotos; i le es poco ménos que imposible competir en grande escala con el producto similar de Francia e Italia entretanto que no se abandone el sistema actual.



Podria adelantar esta revista, pero lo dicho me parece suficiente.

Tratemos ahora de sacarle algunos átomos de filosofia; que así como el arte está en todo, segun un literato eminente de este siglo, todo lo que en este mundo sucede tiene en último análisis un sentido filosófico.

Es a la falta de iniciativa a lo que se debe en definitiva atribuir el atraso industrial de España; atraso de que son irrecusables pruebas los datos en este escrito reproducidos.

Ahora bien, el desarrollo de la iniciativa individual no es un resultado accidental sino la consecuencia lójica de ciertas premisas. Propagada e inculcada exajeradamente en un pueblo la creencia en lo sobrenatural, i ese pueblo perderá poco a poco la confianza en sus propias fuerzas. Los milagros del esfuerzo humano, que son los que han fundado la industria moderna, son incompatibles con los del órden místico.

El desprecio del mundo, que el ascetismo predica, es otro elemento adverso de la actividad productora. No hai, por el contrario, mejor estímulo para esta, que la perspectiva del bienestar en todas sus variadas formas. No se trata de proscribir el espiritualismo, sino solo de reducirlo a justos límites.

El trabajo ha sido, ademas, considerado segun la doctrina relijiosa mas en boga en España, como una espiacion o castigo, i necesario es convenir en que semejante nocion no es la mas adecuada para desenvolver la potencia industrial del hombre.

Espero que usted i sus numerosos lectores no dejaran de encontrar en estas observaciones mas de un tema de útil meditacion, porque así como suele decirse que Africa comienza en los Pirineos, no seria fuera de propósito reconocer que la emancipacion de América no está aun consumada del todo bajo el punto de vista moral. Los sucesos que se cumplen en España deben tener, por tanto i en cierto modo, para los pueblos de allende el carácter de sucesos domésticos.

INGLATERRA: DISCUSIÓN
DEL PRESUPUESTO, LA DEUDA PÚBLICA
Y ARBITRIOS FISCALES PROPUESTOS,
CAPÍTULO XV,
LIVERPOOL MAYO 1, 1871



INGLATERRA DISCUSION DEL PRESUPUESTO

Discusion del presupuesto — Déficit — Sus causas — Nomenclatura de rentas i gastos — La deuda pública i la guerra — La reforma militar— Arbitrios fiscales propuestos — Pronunciamiento adverso de la opinion — Conducta sensata del gobierno — Conclusion.

Liverpool, mayo 1.° de 1871

El proyecto de presupuesto de rentas i gastos para el año económico que comenzó el 1.° de abril último ha dado materia a largas discusiones dentro i fuera del parlamento británico, a causa del déficit que habrán de ocasionar algunas nuevas erogaciones, principalmente las relacionadas con la reforma militar que la cámara de comunes ya ha aprobado. Franklin decía: *time is money*; i los ingleses añaden: *and money is all*, sin embargo de que la avaricia no sea su mayor pecado.

M. Lowe, *canciller del Echiquier*, hizo su esposicion de estilo en la sesion del 20, la cual, como siempre sucede en casos semejantes, fué mui concurrida. En Francia, por ejemplo, la barra bosteza de fastidio,

si es que hai barra, cuando se discute el presupuesto; pero para los ingleses este es el asunto capital entre todos los asuntos ordinarios del dominio legislativo.

Segun el informe ministerial, el presupuesto del año que terminó el 31 de marzo dió en la práctica mejores resultados que los que se habian previsto, habiendo las rentas alcanzado a 69,945,000 de libras, i los gastos, a 69,548,000 solamente; lo cual representa un superávit igual a 397,000.

Es digno de mencion el hecho de que aunque a partir de 1868 ha habido reducciones en los impuestos (en cuanto a la rata) que pueden estimarse por junto en 8,600 millones, la disminucion efectiva del rendimiento total no ha pasado sinembargo de 2,600 millones. Los financistas ingleses hacen con frecuencia estos aparentes milagros, que consisten en una especie de poda del árbol fiscal efectuado con las debidas precauciones.

He aquí los cómputos para el año en curso, sobre la base del sistema rentístico existente:

Aduanas.....	20,100,000
Excise (Sisa)	22,420,000
Timbre.....	8,750,000
Taxas.....	2,330,000
Income-tax	6,100,000
Correos.....	4,670,000
Telégrafos	750,000
Tierras de la corona	375,000
Miscelánea.....	4,100,000
Total	<hr/> 69,595,000 <hr/>

GASTOS.

Interes de la deuda.....	26,910,000
Otras cargas asimiladas.....	1,820,000
Ejército.....	16,452,000
Marina.....	9,756,000
Servicio civil.....	10,726,000
Hacienda.....	5,076,000
Paquetes.....	1,148,000
Telégrafos.....	420,000
	<hr/>
Total.....	72,308,000
	<hr/>

La comparacion de los dos totales arroja una diferencia en contra del cómputo rentístico igual a 2.713,000. Esta diferencia proviene:

- 1º De que el cómputo relativo a las rentas es estimado en 350,000 ménos que el rendimiento del año anterior.
- 2º En que el plantamiento de la reforma militar costará 3.487,000 adicionales a los gastos ordinarios del departamento de guerra.
- 3º En que en el departamento de marina habrá otra adicion de 386,000.
- 4º En que en el departamento del servicio civil habrá otra de 420,000, proveniente de los gastos que ocasionará el nuevo censo de poblacion i de un mayor subsidio destinado al desarrollo de la instruccion popular de acuerdo con el *Elementary Education Act* de 1870. Este último aumento asciende a 561,000 libras.

El déficit podria por tanto ser mucho mas considerable; pero no lo es a causa de reducciones hechas en los guarismos correspondientes a los otros departamentos.

Cuando M. Lowe hizo conocer la cuantía de los gastos de guerra comparados con los del año precedente, el auditorio lanzó “un prolongado jemido” según consta de la relación estenográfica que publican los diarios.



La nomenclatura de las rentas requiere, ántes de pasar adelante, algunas breves aclaraciones.

El producto de las aduanas procede de los derechos establecidos sobre la importación de unos pocos artículos, a saber: el azúcar, el café, el té, el alcohol, el vino, el tabaco i uno que otro más de rendimiento relativamente insignificante.

El *excise* es un impuesto establecido sobre el consumo de bebidas fermentadas i alcohólicas producidas en el país, i sobre la concesión de licencias para la fabricación del papel, naipes, vinagre i jabón, la venta de medicinas patentadas, los coches de alquiler i los mercaderes ambulantes.

El *timbre* se cobra por medio de las estampillas que deben llevar, so pena de nulidad, muchos documentos de valor (letras, recibos, testamentos, &c.); i comprende además los derechos impuestos sobre las sucesiones.

Las *taxas*, propiamente dichas, son contribuciones directas que se cobran sobre la propiedad rural, los coches particulares, los lacayos, los perros de cacería i los caballos.

El *income-tax*, como lo indica su nombre, es un impuesto establecido sobre la renta. Últimamente se ha cobrado en la proporción de cuatro peniques por cada libra esterlina de renta. Las rentas inferiores a 100

libras están eximidas del pago; i los contribuyentes son clasificados de la manera que sigue:

- A. Los que tienen una renta procedente de inmuebles.
- B. Los que la tienen procedente de la explotación de una hacienda o cualquiera otro fundo.
- C. Los que la tienen procedente de bienes muebles, anualidades, dividendos, &c.
- D. Los que la tienen procedente de operaciones industriales i comerciales.
- E. Los que la tienen procedente de un empleo público.

Para conocer la renta de cada uno no se hace, por regla jeneral, otra cosa que exigir la declaración jurada del contribuyente.

La nomenclatura de los gastos demanda también algunas concisas esplicaciones.

La partida correspondiente al interés de la deuda figura en primer rango. Esa carga inmensa procede en su mayor parte de la guerra.

La que sostuvo contra Napoleón I costó a Inglaterra una adición a los anteriores guarismos del gran libro igual a 601.500,343! El déficit presente proviene también en cierto modo de la misma fuente; porque ese déficit es causado en casi su totalidad por la reforma militar, como ya se ha visto, reforma que representa la influencia del viejo i falso proverbio: *si vis pacem para bellum*.

La deuda ascendía en 31 de marzo a los guarismos que siguen:

Consolidada perpetua	732.043,270
Consolidada vitalicia.....	57.969,885
No consolidada	6.091,000
Total	<u>796.104,155</u>

O sea en pesos fuertes 3.980.520,775.

Ningun otro pais tiene, o ha tenido, tan abrumador gravámen fiscal.

La fabulosa deuda norteamericana (fruto amargo de la guerra civil) no alcanza al 75 por 100 de esa colosal suma. Muchos millones costará a Francia su desordenado apetito de gloria bélica; pero esos millones no la colocarán como estado deudor al nivel de Inglaterra, aunque sí la pondrán al lado de la Union americana; de suerte que la lepra de la esclavitud i la lepra del militarismo habrán en un corto espacio de tiempo acumulado sobre los dos pueblos un censo casi rredimible de cinco mil millones de pesos, quedando así realizadas las predicciones de los que, sin deslumbrarse por el oropel, denunciaban infatigables una i otra lepra como causa infalible de futura ruina.

Los ingleses no tienen fondo especial destinado a la amortizacion de la deuda; pero no por eso dejan de hacer reducciones graduales. Las hechas desde 1868, por ejemplo, alcanzaron segun el informe ministerial a algo mas de diez millones; pero esto, como bien se comprenderá, es apénas una gota de agua respecto de aquel inmenso mar. El sistema empleado en las reducciones es la compra de inscripciones por el gobierno i la conversion de inscripciones perpetuas en inscripciones vitalicias, las cuales van, por supuesto, desapareciendo con los respectivos propietarios.

La reforma militar, a que he aludido ántes, tiene por objeto:

- 1º Aumentar el ejército regular disponible hasta 100,000 hombres, o sea el doble del guarismo actual.
- 2º Aumentar hasta 336 el número de cañones de batalla. Este número es hoi de 180 solamente.
- 3º Aumentar hasta 139,000 hombres el pié de fuerza de la milicia por una adición de 45,000 al guarismo actual.

4º Mejorar el régimen disciplinal de esta i de los cuerpos de voluntarios.

Estos últimos ascienden a unos 170,000 hombres.

5º Abolir el sistema venal que ha rejido en materia de grados en todas las diferentes armas, esceptuando la artilleria. (Purchase system.)

Los anteriores guarismos relativos al pié de fuerza se refieren solamente al Reino Unido. Para Irlanda hai un cuerpo especial de policía organizado militarmente, cuerpo que cuenta unos 12,000 hombres. Las colonias tienen tambien guarniciones especiales.

Los precios legales de los grados que deben ser ahora devueltos por el gobierno son estos:

Porta-banderas, 450 libras; tenientes, 700; capitanes, 1,800; mayores, 3,200; tenientes-coroneles, 4,500. Pero los precios verdaderos son mas considerables. Conforme a este sistema todo ascenso requeria dos condiciones, a saber: cierto tiempo de servicio en el grado anterior i la compra por el interesado del diploma respectivo, compra hecha no al gobierno sino a un poseedor del diploma.

El desembolso que requiere la total estincion de los diplomas existentes se computa en unos diez o doce millones; pero el gobierno no se propone hacer la operacion de un golpe sino por instalamentos. A no ser así, el déficit corriente seria mucho mayor.

El sistema abolido era absurdo a toda luz; i sínembargo su supresion fué ardientemente combatida por una minoría de muchos votos. Es enorme el poder que tiene una costumbre, por irracional que sea.

Hai un vicio que aun queda en pié en la organizacion militar; i es la comandancia en jefe inamovible en manos del duque de Cambridge, que es miembro de la familia real.

Pero como es sabido, en Inglaterra, todas las reformas se hacen con mucha circunspeccion, i sin herir, sino en lo absolutamente inevitable, los derechos adquiridos no importa cómo.

Por lo demas, la personalidad del duque de Cambridge no inspira el menor recelo serio, porque no es de la madera de los Césares i Napoleones, i nadie sospecha de él golpes de estado o cosas parecidas. Su categoría es mas por otra parte, de un pontífice de las armas, si así puedo espresarme, que de un verdadero capitán; i tal vez digo demasiado cuando lo llamo pontífice, porque mas bien mereceria el nombre de prebendado.



Pero vuelvo al déficit.

M. Lowe propuso para cubrirlo los arbitrios que van en seguida a enumerarse:

1º Un impuesto sobre las cajillas de fósforos.

2º Aumento de la rata del *income-tax*.

3º Reforma de los diferentes impuestos que hoi pagan las sucesiones.

La contribucion sobre las cajillas de fósforos (matches) es un arbitrio prestado por el canciller del Echiquier británico a las finanzas americanas, finanzas que, sea dicho entre paréntesis, no brillan por su sabiduría mucho mas de lo que alcanza a brillar aquella materia imponible.

Esta contribucion (que es de un centavo por cada cajilla de 100 fósforos) produce al tesoro federal 400 mil libras. El tesoro británico derivaria aun mas, segun los cálculos de M. Lowe, pero a condicion de establecer el gravámen en proporcion doble (un penique o dos centavos) respecto de los de cera, que son fósforos aristocráticos o de lujo,

segun las subversivas palabras del honorable ministro. Rendimiento probable: 550 mil.

Esta estimacion tenia su base en el dato de la produccion anual del artículo en Inglaterra, a saber:

Cajillas de fósforos de madera	560 millones.
Dito de cera	45 ”

M. Lowe se disponia tambien, acordándose de sus estudios clásicos, a reemplazar el motto que hoi llevan las cajillas (Arca de Noé-Noah's Ark), motto que sujere una idea de agua que es inarmónica con el objeto; reemplazarla, digo, con esta otra ménos incóngrua, que seria impresa en los timbres fiscales: *ex luce lucellum*.

De la reforma del impuesto sobre las sucesiones, el docto canceller se prometia un incremento de 400,000 libras para el año en curso.

El aumento de la rata del *income-tax* le daria el resto, i aun unos pocos miles de libras mas para hacer frente a cualquiera eventualidad imprevista.

En resúmen, el plan del canceller del Echiquier, traducido a números, ofrecia esta bella perspectiva para un administrador del tesoro:

Ingresos	72.395.000 libras.
Egresos	72.308.000 ”
Superávit.....	87.000 ”

La conclusion del ministro fué recibida con aplausos (cheers); i hasta tal punto la cámara se mostró simpática, que en la propia sesion fué votado el nuevo impuesto *ex luce lucellum*, i por una mayoría de 201 votos afirmativos contra 44 negativos solamente.



Pero esta victoria ¡ai! no debia ser de larga duracion.

Una vez que cayó bajo el dominio público, el plan fiscal del gobierno suscitó una oposicion tremenda en todo el pais, comenzando por Lóndres.

El impuesto sobre los fósforos, en especial, fué denunciado como inícuo; i lo es, en efecto, porque comparada la rata propuesta con el valor orijinal del artículo, el gravámen resultaba ser de un 250 por 100 por lo ménos. Luego el consumo disminuiria notablemente i la produccion tambien, i algunos millares de obreros de todos sexos i edades quedarian sin salario por el momento. Así razonaba la oposicion.

El *Times* lanzó la primera piedra; i este célebre diario rara vez ataca lo que no es impopular.

El gobierno, en consecuencia, se apresuró a volver sobre sus pasos; primero, renunciando al *ex luce lucellum* (sinembargo de que los timbres estaban ya listos), i luego a lo demas; de modo que todo quedará como ántes, con escepcion del *income-tax* que redimirá la parte sustancial del déficit, i algun otro espediente subalterno.

Mr. Lowe i Mr. Gladstone se presentaron sucesivamente a la cámara i cada cual hizo su inmolucion para aplacar los dioses irritados. Mr. Lowe se desprendió del *ex luce lucellum*, i Mr. Gladstone (el gran Gladstone) sacrificó el resto, probablemente sin estar convencidos de su error i solo por un sentimiento de deber patriótico.

CONCLUSIÓN.

Toda esta historia palpitante conduce a demostrar que en Inglaterra donde la reyesad es solo un símbolo, ni los ministros, ni aun el par-

lamento nada pueden, *ni quieren poder*, contra las manifestaciones
sérias de la opinion nacional.

BALANCE DE LOS PRESUPUESTOS
Y EL “INCOME TAX”,
CAPÍTULO XVI,
JUNIO 6 DE 1871



El balance de los presupuestos. – El *income tax*. – Las prebendas militares. – Situacion comparativa de los contribuyentes. – Las cosas grandes del Reino Unido. – El reverso del cuadro. – La mendicidad. – Un discurso de Mr Smith sobre la materia. – La emigracion. – Estado econòmico de los obreros. – Las intituciones agrarias. – Division defectuosa. – Las *manos muertas*. – Juicio de Mr Mill. – Valor fabuloso de la tierra. – Varias circunstancias para ser consideradas. – Distribucion del fruto del trabajo. – El problema social i la comuna de Paris. – Un viejo que tenia mas sangre de lo que se pensaba.

Liverpool, junio 6 de 1871.

El parlamento se decidió por fin a aumentar hasta 6 peniques el *income tax*, como medio de balancear los presupuestos.

El *income tax* fué establecido hace un cuarto de siglo por sir R. Peel. Comenzó por una gota (1 penique) i hoi ya es casi un mar, mar que amenaza con inundacion al contribuyente.

Algunos disputados, i tambien algunos diarios, comenzando por el *Times*, habrian preferido al aumento del *income tax* como arbitrio rentístico

temporal, la suspension, durante el presente año, de la amortización de la deuda; suspension que habria reducido los gastos del año casi hasta producir el deseado equilibrio; pero el gobierno se opuso con todas sus fuerzas por considerar aquella suspension como una medida violatoria de la fé pública. La amortizacion de que se trata es el resultado de una lei, esto es, de una concesion espontánea, i no de un contrato; pero esa lei ha creado esperanzas i propendido a elevar el valor de cambio de los bonos, i la suspension de sus efectos, por transitoria que fuese, no podria ménos que afectar la situacion de dichos bonos en la bolsa.

El derecho de propiedad es cosa séria en todos los paises civilizados; pero en Inglaterra ese derecho tiene ademas el carácter de cosa sagrada, sin hipérbole.

A no ser así, la lei que reforma el sistema militar no habria dejado subsistente ni la prebenda del commandante en jefe, ni los coronelatos honorarios, que merecen, aun mas que este, aquel comfortable apelativo.

No baja de 186 el número de estas *sinecuras* marciales, cuyos emolumentos fijos varian entre 990 i 2,000 libras al año. Gasto total: 203,467 libras, sin contar algunas parciales adiciones que salen tambien del *Echiquier* i montan a 34,235. Gran total en pesos fuertes: 1,185,510!

I estos afortunados mortales, como su segundo nombre lo indica, no tienen otra funcion visible que recibir el sueldo; porque los jefes verdaderos de los rejimientos son los que tienen el grado de teniente coronel.

La institucion es tan absurda que el mismo *Times* no ha podido ménos que lanzarle algunos dardos en estos últimos dias de discusion tributaria. Pero, como ántes dije, la propiedad en cualquiera de sus formas es asunto altamente venerado en Inglaterra, i por los legisladores especialmente.

Por una contradicción, sin embargo, la propiedad de los contribuyentes no es considerada en el mismo grado; i la prueba la suministra el hecho de lo mucho que se les pide cuando podrian suprimirse en beneficio de ellos algunas cargas del tesoro, tales como los coronelatos referidos. I los contribuyentes británicos son los mas gravados entre todos los contribuyentes de Europa. La Gran Bretaña figura así a la cabeza de los estados europeos en materia de erogaciones públicas; i de tal manera, que si se distribuye entre sus pobladores el montante del presupuesto de gastos (abstracción hecha desde luego de los de carácter municipal que son mui considerables) resulta que a cada habitante corresponde un gravámen de 72 francos 30 céntimos; mientras que en los Países Bajos, que siguen en turno, ese gravámen es de 63 i 52; en Prusia, de 34 i 96; en Francia, bajo el costoso réjimen imperial, de 52 i 37; en Bélgica, de 33 i 66 i en Suiza (incluidos los cantones), de 18 i 65. Hasta qué punto ataca la propiedad de los contribuyentes un sistema tributario exesivo, lo demuestra en Inglaterra con elocuentes guarismos el desarrollo de la mendicidad oficialmente rejistrada, así como la emigración.



La Gran Bretaña tiene grandes cosas en relacion con su nombre. Su escuadra, por ejemplo, es la mas poderosa reunion de naves que el océano haya visto hender sus aguas. Su deuda pública figura en primera línea por la confianza que inspira entre todas las obligaciones nacionales. En los sótanos de sus bancos los metales preciosos yacen en cantidades fabulosas. El valor de los cheques que se pagaron en cada trimestre de 1870 en el establecimiento llamado *Clearing House*

de Lóndres, alcanzó a mui cerca de mil millones. El producto de los ferrocarriles del Reino Unido ascendió en el mismo año a algo mas de 43 millones de libras. No hai para qué mencionar particularmente nada sobre el comercio i las fábricas, cuya opulencia es, por decirlo así, proverbial. Se sabe tambien que al casamiento de cada princesa de la sangre, el parlamento le regala 40,000 libras i le asigna, ademas, una pension vitalicia de 6,000; lo cual no es demasiado sinembargo para un vástago real, puesto que no faltan simples nobles que tienen una renta de 300,000 libras.

Pero este cuadro radioso tiene un reverso lúgubre: la mendicidad i la emigracion que mencioné no ha mucho.

El *Times*, que no es melancólico i ménos aún aficionado a las elucubraciones del socialismo, se espresaba la última semana en estos términos: “Falta de trabajo e incremento del pauperismo son tópicos de que todos hablan en este momento. La emigracion es el remedio con urgencia indicado jeneralmente; i es grande el número de brazos que carecen de ocupación, tanto en Lóndres como en algunas otras ciudades.”

Pero esta breve apreciacion no lo dice todo, porque el todo en la materia exigiria un libro o muchos libros, i no unas cortas líneas, como lo prueba el discurso parlamentario pronunciado por Mr. Smith, sobre tan ardua materia, en la sesion de 5 de mayo. De ese discurso resulta que miéntras que en 1860, cuando la poblacion de Lóndres era de 2,770,000, el número de pobres alcanzaba a 86,000; en 1870, época en que la poblacion ascendia a 3,215,000, el número de pobres ha crecido hasta 141,000. En suma: el desarrollo de la poblacion ha sido en los diez años trascurridos de 16 por 100 solamente, entretanto que el desarrollo del pauperismo ha sido cuádruplo, o sea de 64 por 100.

La carga impuesta a la población que sostiene esa masa de desvalidos ha aumentado también necesariamente, i ha aumentado en la proporción de 796,000 libras a 1,466,000, o sea cerca de 44 por 100. En el resto de la Gran Bretaña el número de mendigos ha progresado también (de 717,000 a 827,000) i lo mismo el gasto (de 4,600,000 libras a 6.200,000), pero no, como se vé, de una manera tan alarmante.

Un diario computa el número de pobres que existen realmente en Londres en la proporción de uno a siete respecto de la población que no recibe limosna; i compara bajo el punto de vista del pauperismo la situación de la sociedad inglesa a la de aquel prisionero encerrado en un calabozo cuyas paredes se aproximaban recíprocamente mas i mas cada día haciéndole presentir un fin trágico inevitable.

En presencia de estos datos, no debe extrañarse que tantas almas hayan emigrado del Reino Unido durante los últimos 55 años, es decir, desde que los progresos de la navegación han dado facilidades a ese movimiento. El número, según la estadística oficial, asciende a 6,300,000, de los cuales cerca de la mitad fueron británicos puros, esto es, ingleses i escoceses. Irlanda suministró el resto. I la corriente no ha disminuido, puesto que en el primer trimestre de este año 18,000 emigrantes se embarcaron en Liverpool que es el principal pero no el único punto de partida de estos buscadores, no del vellocino de oro sino apenas del pan, lejos de los límites del territorio patrio.

En mi revista anterior enumeré los principales impuestos que afluyen al tesoro británico, i en otra parte de la presente hice el cómputo comparativo del gravámen que el presupuesto de gastos hace pesar sobre cada habitante. Uno de los resultados económicos inmediatos de ese gravámen es naturalmente el aumento de los gastos de subsistencia. Así, un estadista sueco que ha estudiado a fondo la cuestión, computa

en 2,000 francos las erogaciones de cada familia de obreros ingleses (padre, madre i cuatro niños); en 1,500 solamente las de cada familia de obreros franceses (que no pagan pocas contribuciones ciertamente), i en 1,100 las de cada familia de obreros de Estokolmo, donde el clima exige tanto consumo de combustible i tanto abrigo.

Estas apreciaciones no son recientes. Si lo fueran ofrecerian probablemente un resultado mas desfavorable en cuanto a la situacion comparativa del obrero de Lóndres con relacion al consumo de artículos de primera necesidad, porque esos artículos encarecen aqui progresivamente mas aún que en Paris a pesar de los despilfarros del segundo imperio. En 1852, segun lo espuesto recientemente por un miembro del parlamento, las clases mas pobres pagaban en proporcion tres veces mas que las ricas. Hoi la situacion es en ese sentido mejor; pero el mismo diputado cree que no baja del 10 por 100 lo que paga por contribuciones jenerales cada familia de obreros compuesta de cuatro cabezas i cuyo salario semanal alcanza apénas a 25 chelines.

La mendicidad i la emigracion se esplican, pues, fácilmente.



Pero no es solamente el sistema tributario la causa del malestar económico que el observador despreocupado encuentra en este poderoso reino. Hai otra mas grave quizas, a saber: las instituciones agrarias.

Mucho, muchísimo puede decirse sobre la materia, pero en esta ocasion me limitaré a unas breves apreciaciones. Toda la tierra cultivable de la Gran Bretaña es poseida por treinta mil familias; mientras que el número total de familias británicas se computa en 4 millones, de las cuales una tercera parte nada ménos se compone de agricultores.

No faltan haciendas de una estension menor de 20 acres (cada acre equivale a 40 aras), pero la suma total de acres así poseida apenas alcanza a 2,658,000, entretanto que el triple de esta estension se encuentra dividido en lotes de 20 a 100 acres, i cerca del décuplo (20 millones de acres) pertenece a los ménos.

Entre los propietarios de la tierra hai algunas “manos muertas.” Mr. Mill, el eminente economista, se espresaba en un meeting, hace pocos dias, en los términos que siguen: “Entre todos los abusos i malversaciones que se cometen en este pais en el manejo de los asuntos públicos, los abusos de las *fundaciones* son los mas flagrantes; i principia ya a comprenderse que todas ellas deben pasar a poder de la nación, i sufrir una reforma radical... Mucha parte de esas fundaciones, es de carácter urbano. Se puede recorrer Lóndres en un espacio de varias millas sin salir del área monopolizada por los usufructuarios de las fundaciones. Se calcula que dicha área comprende un quinto de esta metrópoli.”

He aquí algunos datos relativos a propietarios particulares:

“Toda la parte oriental del condado de Sussex, dice otro ilustre economista, parte que comprende 800 millas cuadradas, pertenece casi enteramente a dos nobles. La ciudad de Lóndres es la propiedad de un pequeño grupo, i hai señores que tienen en ella barrios tan grandes como algunas de las capitales de Europa. La opulencia de la casa Grovesnor brilla de tal modo que hace palidecer el resplandor del trono... Los dominios de Dudley, Buccleuch i Brownlow asumen proporciones monstruosas &c. &c.”

El valor de las tierras llega a veces a guarismos increíbles. En Manchester, por ejemplo, se han pagado algunas porciones a 200,000 libras esterlinas el acre!

I para formar con pleno conocimiento de causa juicio acerca de toda esta importante materia deben tenerse en cuenta, como mui sustanciales, varias circunstancias.

La primera es, que el oríjen de casi toda esta propiedad ha sido la conquista, es decir, el despojo.

La segunda, que, independientemente de las mejoras, la tierra aumenta i ha aumentado de valor por el curso natural de las cosas, “La tierra, dijo Mr. Mill, en el discurso citado, es limitada, miéntras que el pedido de ella aumenta constantemente en todo pais que prospera. La renta que deriva el propietario i el precio en consecuencia, crecen tambien progresivamente, no por los esfuerzos del usufructuario, sino por el simple desarrollo de la riqueza i la poblacion. Desafío a que se me señale una propiedad independiente del suelo cuyo valor suba diariamente sin el concurso de los esfuerzos del poseedor.”

La tercera circunstancia es, que hasta hace un cuarto de siglo el monopolio de la tierra se encontraba agravado por los fuertes derechos que cobraba el erario sobre la importacion de los cereales producidos en otro suelo, i con perjuicio palpable de la masa consumidora.

La cuarta es, que las mejoras que se hacen a la tierra no son la obra del *landowner* sino de los arrendatarios. Smith ha dicho: “De las tres clases entre quienes se divide el producto anual de la tierra i del trabajo de un pais (la que vive de sus rentas, la que vive de los provechos i la que vive del salario), la primera es la sola que tiene un lucro sin que le cueste ni trabajo, ni inquietud; lucro que le llega, por así decir, virtualmente, sin que sea tan siquiera el resultado de un designio o plan combinado al efecto.”

La quinta circunstancia es, que sobre un presupuesto de rentas nacionales de unos 70 millones de libras, el impuesto sobre la tierra, *Land Tax*,

apénas alcanza a unas 800,000 libras, porque la tasa de ese impuesto casi no equivale hoi a mas de lo que era hace como siglo i medio. En el tiempo trascurrido, sinembargo, aquel presupuesto ha progresado en esta forma:

Entónces: 3,895,204.

Ahora: 70,000,000;

i la renta de los *landowners*, en esta otra:

Entónces: 9,724,000.

Ahora: 54,678,412, que en pesos fuertes equivalen a 273,392,060!

La sexta circunstancia (la cual resume algunas de las ya enumeradas) es, que del siglo XVI a la fecha la renta de la tierra ha aumentado de 1 a 80, miéntras que su poder productivo solo ha aumentado de 1 a 8; el precio del trigo, de 1 a 12, i el del trabajo, de 1 a 8 solamente.



Por tanto, aunque la suma de valores que crea la industria crece cada dia en considerables proporciones, la distribucion de ellas es evidentemente imperfecta.

Que aquella suma de valores crece, no puede dudarse. He aquí la demostracion perentoria, sin salir de la Gran Bretaña:

Importaciones en 1825	37,468,279.
Importaciones en 1870	303,257,493.
Esportaciones en 1825.....	58,935,252.
Esportaciones en 1870.....	244,108,577.

Ya se ha visto el desarrollo que ha tenido la renta de la tierra. La renta total de los habitantes, que en 1801 era de 230 millones de libras, se calcula al presente en el cuádruplo.

Pero esta renta, como la de la tierra, no se reparte equitativamente, puesto que, además de lo que el simple aspecto de las cosas indica, de la estadística del *income-tax* resulta que, 408 millones de libras constituyen la renta colectiva de un millón i cuarto de personas solamente. No es de estrañarse, pues, que el llamado “problema social” esté mas o ménos francamente a la órden del dia aquí en Inglaterra i en todo este Viejo Mundo; i cuando por allá en nuestra América tratamos de implantar sin criterio las instituciones (no hablo únicamente de las políticas) de aquende, podemos inocentemente preparar los elementos de un porvenir tan lleno de dificultades casi insolubles, como esta actualidad peligrosa en que se encuentran las poblaciones europeas. No es mi ánimo, ni remotamente, criticar sin un propósito sano esta actualidad. Yo sé bien que, juzgándola con filosofía, de ella no son en cierto modo, i tal vez ni en absoluto, responsables las clases dominantes, sino que se debe, en gran parte a lo ménos, al encadenamiento inexorable de los sucesos; a la atmósfera particular que tales sucesos van formando; a esa lei misteriosa del progreso, en fin, cuyos alumbramientos van con frecuencia precedidos del dolor i aún de la muerte. Es en efecto cuando una iniquidad se eleva a su última potencia que el término de ella está próximo en muchas ocasiones. I preciso es tambien convenir en que los hombres de estado ingleses, si no son los mas osados en materia de supresion de abusos, tienen mucha habilidad para abolirlos a una hora dada de la manera ménos violenta, i con tales precauciones que el vicio abolido no vuelve a levantar cabeza. He hablado del “problema social,” i el momento no podia ser mas oportuno, porque los últimos acontecimientos de Paris son unos de tantos prodromos del latente mal.

Todo el aspecto político de la insurrección no ha sido más que una máscara; i los directores reales no fueron ni Piat, ni Delescluze, ni Rochefort, ni Dombrowski, ni Cluseret, sino el comité de la guardia nacional en que figuraba, entre otros, el obrero Assi. La titulada *Comuna* era apenas la forma del movimiento. Es posible que se propendiese seriamente a la constitución autónoma de París, pero solo como medio de llegar a la dominación económica.

Si la insurrección hubiera triunfado, las soluciones francamente socialistas no se habrían hecho esperar. Por un instinto de prudencia, i solo por esto, ellas fueron en lo jeneral aplazadas durante el conflicto armado. No era un saqueo brutal lo que se proponía la insurrección, sino la realización de la preponderancia del interés de los obreros en sus relaciones con el capital.

El movimiento tuvo por eso cierto carácter de cosmopolitismo que el *Journal des Débats* denunció repetidas veces, con poca profundidad, como síntoma antipatriótico solamente.

Como la sociedad internacional de obreros ha sido el alma de todo, ese cosmopolitismo era lógico; i lógicas también las simpatías que la comuna despertó en las correspondientes capas sociales de toda Europa. En el parlamento alemán uno de los cuatro diputados que allí figuran representando ese elemento se espresó de este modo, en plena sesión, no hace mucho:

“El punto de mira de la comuna no es imposible, ni pernicioso como lo ha calificado erróneamente uno de los oradores que me han precedido. Por el contrario, en toda Europa todas las clases que no han muerto para el sentimiento de independencia i libertad vuelven los ojos ácia París con esperanza. No importa que la insurrección sea suprimida, porque aquello que tiene lugar en la capital francesa no es más que

un combate de avanzadas, combate que será precursor de una gran batalla europea. Guerra a los palacios, paz a las cabañas, i muerte a la lujosa ociosidad, es ahora i será siempre la consigna del proletarismo de todo el mundo.”

En Inglaterra el socialismo no tiene voz oficial en el parlamento; pero los diarios, aunque con mucha circunspeccion, no dejan de hacer de vez en cuando algunas características insinuaciones.

El *Spectator* de hace tres días, por ejemplo, en un artículo titulado la “Leccion económica de la comuna” se espresaba así: “Miéntras que la propiedad privada debe ser la regla, una cierta clase de propiedad que no puede ser sacada del pais i que posee un valor creciente, puede bien ser sometida a restricciones en cuanto a su posesion i trasmision por herencia, a fin de aplicar una parte de ese valor al beneficio de toda la comunidad.”

Aquí el movimiento mas serio es contra las instituciones agrarias; pero la causa de la comuna ha tenido tambien amigos, como en Alemania i en todas partes. Muchos obreros no aprueban sus últimos actos de desesperacion, pero como las retaliaciones han sido tan terribles, hai mas inclinacion a deplorar que a aborrecer; i se presiente que los hombres responsables de esas retaliaciones tendrán que repetir algun dia aquellas palabras de la siniestra heroina de Macbeth: *¿Who would have thought the old man to have had so much blood in him?*

EL COMERCIO: ANTÍDOTO
DE LA GUERRA,
CAPÍTULO XXVIII,
LIVERPOOL, FEBRERO DE 1873



El comercio antídoto de la guerra; o nueva fase de la cuestion de Oriente.

Liverpool, febrero — 1873.

Este pais puede ser con razon considerado como un laboratorio de grandes verdades prácticas i de las mas civilizadoras tendencias.

Así, por ejemplo, la esclavitud fué aquí suprimida ántes aún que en Francia i los Estados Unidos; los elementos del sistema representativo nacieron tambien aquí; el *habeas corpus* fué reconocido i sancionado algunos siglos ántes de la célebre *Declaracion de los derechos del hombre*, que no ha pasado en Francia todavía del estado de manifestacion platónica; el juicio por jurados es así mismo una invencion británica, i los principios del libre cambio han sido por la vez primera trasladados del dominio de la teoría al de los hechos por los estadistas i lejisladores de este Reino Unido.

Lo dicho, que no es todo lo que podria i deberia aducirse, es suficiente a mi propósito en cuanto a los tiempos pretéritos mas o ménos remotos. En cuanto a los presentes, merecen ser citadas de preferencia estas dos trascendentales evoluciones, que se ayudan un poco recíprocamente, a saber:

- 1.^a El reemplazo de la guerra por los arbitramentos i por la influencia comercial; i
- 2.^a La emancipacion de los obreros bajo el punto de vista económico principalmente. Digo *emancipacion* haciendo uso de una forma gráfica, i si se quiere hiperbólica, porque ese calificativo no corresponde esactamente con la realidad de la cosa.

Voi ahora a contraerme a la primera de dichas evoluciones (en lo relativo a la influencia comercial), aprovechando la oportunidad de la llamada cuestion asiática, i la enseñanza que los datos, apreciaciones i comentarios que el estudio i exámen de esa cuestion, de superficie tan vaga i oscura, ha sujerido.

He aquí, para comenzar, los términos en que se espresaba hace pocos dias el autorizado *Times*:

“Las mayores faltas cometidas por la política británica en Asia, i los mas graves desastres que allí han sufrido nuestras armas, han tenido por causa los manejos tortuosos empleados para hacer contrapeso a la influencia de Rusia en Afganistán....

“Pero semejante manera de proceder ha sido abandonada, ha ya mucho tiempo, por nuestros hombres de estado, i nosotros no podemos desear que sea revivida.”

I en otra parte:

“No faltan algunos que habrian acaso preferido encontrar una forma mas perentoria en el lenguaje de lord Granville, para de restablecer el prestigio que ha perdido (se supone) la Gran Bretaña en Oriente.... Pero nosotros estamos inclinados a considerar esta alegada pérdida como una idea ilusoria, que si puede en cierta medida prevalecer en las córtes europeas, no penetra con la misma facilidad en el espíritu asiático. Que se burlen de Inglaterra los fashionables círculos

militares del continente, apellidándola nacion de mercaderes, porque en estos últimos tiempos no ha juzgado que debia participar de la culpa i miseria inherentes a guerras que ella hizo todo lo posible para evitar. Los naturales de Asia tienen una idea mas esacta de su real poder i de su verdadero temperamento.”

La *Saturday Review* va mas a fondo al decir lo que sigue:

“Una de las mas poderosas razones que arguyen en favor de una política de paciencia, i aun de contempORIZACION, es que las falacias económicas se irán disipando en todas partes. Hace ménos de una centuria que Inglaterra se encontraba empeñada en conquistar islas tropicales, así como Rusia se anexa ahora provincias asiáticas, con el objeto de asegurarse mercados exclusivos. Pero hoi aquí se comprende que la posesion material del campo poco significa en el sentido del interes comercial.... La verdad prevalece en definitiva, i sobre todo la verdad provechosa; i tan pronto como Rusia haya alcanzado la condicion intelectual de Inglaterra, o su esperiencia en la materia, los obstáculos interpuestos entre los productores ingleses i los consumidores en el Asia central caerán sin necesidad de guerra.... Si los ingleses tornan alguna vez a ser belicosos, no será seguramente para conquistar islas productoras de azúcar. Rusia misma seguirá comprando nuestras manufacturas de algodón, si ellas conservan su presente calidad i baratura.”



Inglaterra hace bien en confiaren el poder del comercio.

Todos los grandes proyectos de comunicacion concebidos con miras de otro órden en la antigüedad se realizan hoi bajo las inspiraciones fecundas de aquél.

La obra de los Faraones (la canalización de Suez) acaba de ser completada por la perseverancia de Lesseps; i los ingenieros del Monte Cénis han hecho mucho mas de lo que pudo imaginar Aníbal.

El ferrocarril del Pacífico i la línea de vapores entre Hong Kong i San Francisco han dado forma real a la vision de Colon de un itinerario entre Europa i Asia con dirección occidental.

La línea de vapores recientemente establecida entre Odessa i Bombay (ruta de Suez) satisface uno de los mas perentorios consejos del testamento de Pedro el grande: “Aproximarse a la India...” *sin necesidad de guerra.*

Algunos de los planes de Alejandro i Tamerlan han sido tambien discutidos i en cierto modo iniciados por los czares modernos; pero la enorme reducción de tiempo con que ha favorecido el canal de Suez el tráfico Oeste-oriental disminuye considerablemente la importancia de dichos planes; de manera que la preferencia deberá ser racionalmente acordada al desarrollo del tráfico naval entre Odessa i Bombay a que ántes he aludido.

La línea de vapores que funciona ha dado ya la demostración, relativa a lo ménos, de la excelencia de ese itinerario.

Por su medio, en efecto, se han obtenido, entre otros, los resultados mercantiles que siguen:

Aumento de las importaciones del indigo de la India en Rusia hasta alcanzar el respetable guarismo de ochocientas toneladas; de modo que los rusos hoi son los mejores parroquianos que tiene ese artículo.

El algodón de Surat es tambien conducido por esos vapores en cantidad creciente. De 1869 à 1872, el guarismo de ese tráfico ha alcanzado a veinte mil toneladas anuales; i uno de los mas fuertes negociantes,

M. Knopp, asegura que tál guarismo será mui pronto i progresivamente exedido.

El café de Ceylan, cuyo consumo se aclimata rápidamente en Rusia, será otro artículo destinado a fomentar el movimiento de que se habla.

Los retornos de Rusia a la India deben desde luego figurar en la lista.

M. Skalkowski, en su informe a la asociacion co-comercial rusa, hace la enumeracion de dichos retornos, que son, sin contar los de subalterna categoría: hielo, ganados, sal, carbon, alquitran i licores.

“El comercio es el verdadero antídoto de la guerra (decia el *Morning Post* hace poco, reflexionando acerca de esta misma materia). Cada buque mercante que Rusia echa al mar, cada nuevo banco que abre, cada tratado comercial que firma i cada nuevo camino industrial que traza, son otras tantas prendas de paz que ella ofrece a la civilización....

“La transitoria fiebre de anexion que la campaña de *Khiva* ha hecho nacer pasará; i cuando esto suceda, encontraremos a Rusia fiel todavía a su nuevo credo: que el algodón i la quincalla son mejores objetos de empleo del dinero que el plomo i la pólvora, i que es mas sensato acumular aquél para dar impulso al tráfico, que despilfarrarlo en la guerra.”

La marcha hácia Khiva envuelve, es verdad, un interes comercial, como lo envuelve indudablemente toda la cuestion asiática. No es simple territorio, ni nuevos súbditos lo que allí i en todo el Turkestan van a buscar los moscovitas i cosacos, sino:

Artículos de importacion baratos;

Consumidores de los artículos de esportacion de Rusia;

Seguridad para los negociantes rusos.

El comercio de Rusia con el Turkestan ha adquirido notable incremento en estos últimos años.

Segun una obra estadística de M. de Khanikoff, publicada en 1843, cinco o seis mil camellos se empleaban en dicho comercio. Las importaciones de mercaderías rusas podian en aquella época computarse en tres o cuatro millones de rublos (un rublo equivale a cerca de tres chelines), i las esportaciones para Rusia ascendian a unas sesenta mil libras. En 1862 el valor de las importaciones i esportaciones alcanzaba ya a cerca de tres millones i tercio de libras.

“Una simple ojeada dirigida a los bazares de Bokhara, Khiva i Carchi, dice un respetable viajero, basta a convencer de la importancia que han cobrado estas relaciones mercantiles. I se puede sin la menor exajeracion afirmar que no hai casi en el Asia central una casa, ni aun una tienda de campaña, donde no se encuentre algún artículo manufacturado en Rusia.”

El tráfico con las otras comarcas limítrofes, que son Persia, China, el Afghanistan i la India, vale mucho ménos; i el de esta última especialmente, que es casi nulo a causa de la distancia que las malas vías de comunicacion agravan.

La espedicion a Khiva tiene por objeto particular inmediato, segun las declaraciones hechas por el gobierno del czar al gobierno británico, el castigo de depredaciones cometidas en perjuicio de negociantes i del comercio ruso. En los *kanatos* (estados) del Turkestan la barbarie, abyecta o nómade, constituye el fondo de la existencia social.

Pero todos esos intereses no pesan, o no deben pesar tanto como los de naturaleza análoga que aconsejan el mantenimiento de la paz i de la buena armonía con Inglaterra al imperio ruso.

I, a juzgar por los discursos que acaban de pronunciar en el parlamento sobre el estado de la cuestion M. Gladstone i lord Granville, Inglaterra nada tiene que temer por aquel lado, puesto que no se trata (lo

cual estos ministros creen i la jeneralidad del público tambien, a lo que parece); no se trata, digo, ni de la absorcion directa o indirecta de Persia; ni de flanquear a Turquía; ni de permanente aproximacion a las fronteras del Afghanistan, que es como la vanguardia o descubierta del territorio índico.

El mismo jefe de la oposicion en la cámara de los comunes, M. Disraeli, se ha mostrado, puede decirse, satisfecho, puesto que ha reconocido *que Rusia se encuentra, por sus condiciones jeográficas* (topografía i productos) *en la necesidad de hacerse camino hácia otras rejiones*, i que sus solos movimientos dignos de despertar sospecha serian aquellos que no fuesen compatibles con ese desenvolvimiento, que él llama propiamente natural, porque lo es en efecto. I aun para este caso (bueno será hacerlo notar entre paréntesis) el oráculo de los toris (quienes no han dejado de criticar a veces la política decididamente pacífica del gobierno); ese oráculo, repito, no aconseja la guerra, sino solamente *la diplomácia de la guerra, que es, segun él, la fuerza sin la violencia.*



La necesidad en que Rusia se encuentra de hacerse camino hácia otras rejiones ha querido ella satisfacerla durante mucho tiempo por medio de la astucia i de la violencia; pero despues de la guerra de Crimea, i a causa de las enseñanzas que su impotencia comparativa le dejó, las reformas económicas tomaron la primacía. Aquel gobierno no pudo ménos de comprender que la verdadera fuerza de un pais consiste mas en el desarrollo de sus agentes económicos que en el número bruto de sus cuarteles i rejimientos.

Entre las reformas citadas figuran en primera línea la emancipacion de los siervos i la construccion de ferrocarriles.

I como los resultados ya obtenidos son considerables, Rusia tiene evidente i premioso interes en perseverar en su nuevo sistema.

He aquí algunos de esos resultados:

	Rublos.
Producto de sus rentas en 1862	395.861.839
Id. id. id. en 1863	347.867.860
Id. id. id. en 1864	401.090.793
Id. id. id. en 1871	508.000.000
—	
Importaciones en 1861	145.000.000
Id. en 1871	352.000.000
Esportaciones en 1861.....	163.000.000
Id. en 1871	360.000.000

En este comercio el contingente de Inglaterra es el mas valioso de todos, como lo prueban los guarismos que siguen:

ESPORTACIONES PARA INGLATERRA.

En 1870.....	170.000.000
En 1871.....	171.000.000

IMPORTACIONES INGLESAS.

En 1870.....	106.000.000
En 1871.....	97.000.000

Esta preponderancia del tráfico británico se comprende con solo observar que los principales artículos de importacion en Rusia consisten en

quincallería i maquinaria en jeneral, ademas de algodón en bruto; i los de esportación, en cereales, cáñamo i sebo. Inglaterra, como es sabido, produce en escala superior los primeros i consume enormemente los segundos.

En cereales no mas los envíos hechos por Rusia a Inglaterra en los dos años citados han casi ascendido a una cincuentena de millones de hectólitros.

I los ferrocarriles rusos están apénas en la proporción de una milla de longitud por cada 280 millas cuadradas de territorio; miéntras que en los otros países de Europa (con escepción de Suecia i Noruega) la proporción es mucho mas favorable.

En Inglaterra i el país de Gáles, por ejemplo, esa proporción es de uno a cinco; i en toda la estension del Reino Unido, de uno a ocho.

En Béljica es de uno a nueve.

En Alemania, de uno a diez i siete.

En Francia, de uno a diez i nueve.

En España, de uno a cincuenta i cuatro.

En Suiza, de uno a diez i ocho.

La necesidad de fáciles vías de comunicación es tanto mas urgente para Rusia cuanto que su área territorial es de cerca de ocho millones de millas cuadradas, o sea como veinticinco veces el área territorial de los Estados Unidos de Colombia.

La proporción de sus ferrocarriles arriba mencionada se refiere solamente al suelo europeo, que comprende la cuarta parte apénas de su suelo total.

I aunque su población es numerosa, ella se encuentra mui diseminada; de manera que no es el comercio de importación únicamente el que

reclama como condicion de vida facilidades de locomocion, sino tambien la industria i el comercio internos.

Pero Rusia carece de recursos propios para multiplicar esas facilidades en el grado i naturaleza que sus circunstancias particulares requieren; porque si bien su presupuesto de rentas ha crecido, su presupuesto de gastos ha aumentado tambien. En 1867, v. g., éste ascendia a 127 millones de rublos, i en 1861 se elevaba ya a 149; i su deuda, tanto interior como exterior, era en 1.º de enero de 1872 de 1,746 millones de rublos, guarismo equivalente a *seis mil millones i un quinto de francos*. Es sabido, ademas, que en Rusia existe el sistema de la moneda de papel hace ya mucho tiempo.

I como es en Inglaterra donde élla ha encontrado en su mayor parte esos recursos que le faltan, como lo demuestra la larga lista de títulos rusos que se cotizan en la bolsa de Lóndres, su rompimiento con este pais seria verdaderamente un suicidio en el concepto económico.

Un acto de esta especie seria tanto mas insensato, cuanto que sus relaciones comerciales con el Asia central pueden ser perfectamente cultivadas, fortificadas i aseguradas sin ocurrir al costoso partido de la conquista de un vasto territorio.

Inglaterra no ha tenido que apoderarse materialmente de China para dominar allí, como domina, mercantilmente. La isla de Hong-Kong i la península, opuesta a ésta, de Koo-Loon que le pertenece, son apenas insignificantes moléculas de aquel inmenso territorio, computado en un millon i cuarto de millas cuadradas.

JOHN STUART MILL, MENS AGITAT MOLEM,
CAPÍTULO XXX,
MAYO 16, 1873



John Stuart Mill. — Mens agitatur molem.

Liverpool, mayo 16 de 1873.

Escribo estas líneas para comunicar a ustedes con pena acerba el fallecimiento del célebre pensador contemporáneo John Stuart Mill; cuyo suceso lamentable ocurrió en Avignon (Francia), la antigua ciudad de los papas, hace ocho días apenas.

Mill vió la luz primera en Lóndres a mediados de mayo de 1806; de suerte que ha muerto a la edad de sesenta i siete años casi cabales.

En el orbe de las ideas, de la ciencia i de la verdad, su desaparicion será causa de sincero, profundo i universal dolor; porque él era ciertamente una de sus mas pujantes individualidades, una de sus lumbreras mas radiosas.

Sus tratados de *Lójica* i de *Economía política* fueron los mas trascendentales productos de su vigoroso intelecto, el cual felizmente tenia a su servicio una pluma igualmente vigorosa; pero el *Ensayo sobre la libertad i las Consideraciones sobre el gobierno representativo* contribuirán tambien, i no escasamente, a hacer tan imperecedera como grata

su memoria para todos los que creen i esperan en el progreso de la especie humana.

Amigo i discípulo de Bentham, como Littré de Augusto Comte, el utilitarismo pudo verlo desde su primera juventud en el campo de sus mas convencidos i entusiastas adeptos. No he alcanzado a leer el libro que él consagró a la esposicion del sistema; pero nada mas en armonía con un espíritu de su temple, que el método preciso de razonamiento — algo semejante al *to be or not to be* de Hamlet — en que tál sistema se resume.

¿Quién, que se encuentre en sano juicio i con voluntad libre, entre el bien i el mal escojerá el segundo en lugar del primero? ¿Podrá ninguna moral digna de ser así llamada reposar sobre otro principio? Pocos, mui pocos entre los oponentes sinceros contestarian negativamente, si se trabajase en hacer una clasificacion mas esacta de aquellos dos fundamentales ajentes de la conducta humana. Si se hiciese, por ejemplo, la demostracion de que hai bienes o placeres inmediatos que deben ser prohibidos a causa de que por sus consecuencias son males o dolores en realidad; i viceversa: males i dolores inmediatos que deben ser fomentados a causa de sus buenas o placenteras consecuencias. I si se agregase aún: que los bienes o males (placeres o dolores) son relativos con frecuencia, si no siempre; i que hasta bajo los horrores aparentes del martirio puede esconderse la voluptuosidad. Porque desde entónces la idea de placer quedaria depurada de todo tinte o sospecha de sensualismo i egoismo vulgares.

Mill, que tan poco se cuidaba de sí i tanto de la humanidad en jeneral, i cuyos sentimientos afectivos eran tan intensos, delicados i puros al propio tiempo; Mill no era, ni podia ser utilitario en otro sentido; i aquellas enérgicas palabras de Haket: *Homo ex luto et argilla epicurea*

factus, no son bajo ningun supuesto aplicables a su temperamento en que tanto de estóico traspiraba.

Mill no fué un político, aunque llegó a ocupar un asiento en la cámara de comunes; ni tampoco un orador en la acepcion jeneralmente admitida de estos dos calificativos. Amaba mucho la independenciam intelectual i la verdad para prestarse con gusto a los compromisos que las consideraciones políticas exigen imperiosamente en cada instante. I tal fué una de las causas de su no reeleccion de diputado en 1868; porque entretanto que los adversarios de sus avanzadas doctrinas lo combatieron con todas las armas que la pasion i el interes combinados suministran, sus manifestaciones, sin ambigüedad, dirigidas a los electores de Westminster en aquella coyuntura no fueron estimadas suficientemente lisonjeras por la parte ménos instruida i mas preponderante, al mismo tiempo, de éstos. I el estilo de su dicción reflejaba demasiado fielmente la austera esactitud de su pensamiento para poder fácilmente avenirse con las ampulosas formas de la elocuencia tribunicia. En cambio, la profundidad de las ideas i el fervor apostólico de la convicción impartian a sus discursos el necesario encanto para ser en recojimiento oídos i aun admirados no pocas veces.

Pero si no fué un político, como verdadero filósofo no pudo ménos que abordar sériamente el estudio de muchos problemas de naturaleza política. Dos de sus libros, a que ya me he referido, dan con su nombre solo, testimonio de ello.

Porque la filosofía es la ciencia universal, i no una ciencia concretada a un órden reducido de investigaciones. Ella se ocupa tanto del oscuro animálculo que se esconde entre el polvo que pisamos, como del astro que fulgura a millones de leguas de distancia sobre nuestras cabezas. La creacion es una inmensa i eterna armonía, i todos sus variados

componentes se encuentran en tan íntima e indisoluble relacion, que para llegar al pleno conocimiento de lo que es uno de ellos, no basta de ningun modo el análisis de él solo, por detenido e intelijente que este análisis sea. Hai, en efecto, fenómenos políticos v. g. que no pueden ser satisfactoriamente esplicados sin el concurso de la fisiología; i fenómenos fisiológicos que son en mucha parte el producto de la influencia de una especial situacion política. La naturaleza de la alimentacion i costumbres del pueblo de Paris durante el sitio que le pusieron los alemanes contribuyó considerablemente, en el juicio de mas de un imparcial observador, al deplorable episodio de la comuna; i la manía de suicidios que ha reinado despues en Francia ha sido probablemente la consecuencia de un desórden cerebral, orijinado del desconcierto político.

Así, pues, Mill cultivó muchos ramos científicos, como otros tantos elementos de la filosofía propiamente dicha; i no solo se ocupó de lo que ya queda mencionado, sino de literatura i botánica, i hasta de música. Los especialistas sirven mucho al filósofo, pero sin alcanzar a serlo ellos mismos a causa de lo circunscrito de su horizonte.

Fué Mill partidario entusiasta del sufragio femenino; i M. Jacobo Bright, que lo ha pedido hace poco por la cuarta vez, creo, al parlamento, no ha sido en la materia sino el continuador de los esfuerzos de aquel. Unido por el vínculo conyugal a una señora de alta intelijencia i no ménos alto carácter, es probable que ella fuera la virtual inspiradora de esa reforma que el pueblo británico no tardará, segun muchos signos, en aceptar definitivamente. Las mujeres votan ya aquí i con lucimiento, sea dicho de paso, en las elecciones municipales i en las de las juntas de escuelas (*Schools Boards*), i ademas —ocioso es decirlo—

están llamadas a ejercer las prerogativas reales, a diferencia de lo que se estila en la jeneralidad de la Europa monárquica.

Fué el alma de la liga para la reforma de la lejislacion territorial; i pronunció sobre la materia majistrales discursos que servirán de guías luminosos a todos los que quieran recorrer sin estraviarse las profundidades del vasto i vital problema agrario.

Hai en el mundo moderno toda una lejion de fariseos a quienes indignan en supremo grado las faltas de los pequeños, i que absuelven i aun glorifican (en nombre de un órden o cosa semejante de su invención) las enormidades de los potentados. Mill se distinguió por su sed de justicia; pero, a la manera de los profetas, preocupábase mas de la cúspide que de la base de la pirámide.

Ese sentimiento le inspiró su revolucionario panfleto *Inglaterra e Irlanda*, publicado en 1868, en el cual pedia con uncion i ardor al propio tiempo los dos capitales actos de reparacion (la reforma eclesiástica i la territorial), que no mucho despues fueron sancionados i tanto han influido en la pacificacion de la vecina isla. I no fué otro móvil seguramente lo que lo indujo a constituirse en acusador particular de aquel notorio gobernador de Jamaica que exedió todos los límites legales, i alguno de los humanos, al reprimir una asonada; procedimiento tanto mas meritorio de parte de Mill, cuanto que el acusado era un personaje de la aristocracia, i ésta, siguiendo malos ejemplos anteriores, le habia sin vacilacion discernido con vista solo del resultado (el hecho cumplido) el título —a manera de éjide— de salvador de aquella colonia.

La obra o influencia filosófica capital de Mill se resume sustancialmente, si no me engaña mi juicio, en el método de razonamiento que su tratado de *Lójica* enseña, i en el reverente i valeroso amor a la verdad

que de todos sus escritos i actos se irradia; porque si saber razonar es ciertamente el medio mas directo de llegar a la posesion de lo verdadero, aquel saber no es decididamente útil a los otros sin una virtud comunicativa de tal temple, que sea capaz de superar los obstáculos que la ignorancia, las tradiciones i los intereses parciales oponen a las concepciones intrépidas del libre pensador.

Razon, sinceridad, amor, justicia; estas cuatro palabras pueden ser escritas sobre el mármol del sepulcro donde inanimado yace John Stuart Mill, en lugar de los vanos i a veces ensangrentados trofeos que algunos prefieren i aun envidian. Cerca reposa, porque así lo dejó dispuesto, de aquella que fué la digna compañera de sus meditaciones humanitarias, i que le precedió en la misteriosa evolucion final a que todos estamos predestinados irrevocablemente.

Muchos homenajes de amor i admiracion comienzan ya a tributarse a su memoria por los órganos de la opinion europea i por sociedades científicas i políticas; pero temiendo ser difuso me limito a reproducir la resolucion siguiente que acordó por unanimidad la conferencia republicana que acaba de inaugurarse en la ciudad de Birmingham :

“Habiendo con dolor sabido esta conferencia la muerte de J. S. Mill, i recordando los considerables servicios que prestó a la causa de la libertad i de la civilizacion del pueblo, i el invaluable contingente con que enriqueció la filosofía política i social; se siente en la necesidad de dar un testimonio de respeto a la memoria de este hombre bueno i grande.”

Estos dos calificativos, que por una inesplicable aberracion andan tan frecuentemente separados, se encuentran con justicia unidos a propósito de Mill. Yo podria aducir algo de carácter personal en confirmacion

de esa justicia; pero me parece preferible citar estas palabras del pastor protestante Rei, que publica la *Democratie du Midi*:

“Amaba a los que sufren, i se encontraba siempre dispuesto a socorrerlos. En Avignon no fué particularmente conocido sino de los necesitados; pero ninguno fué misericordioso con mas discrecion.”

El vacío que deja es hondo; pero esperemos que alguno o algunos de sus numerosos discípulos levantarán el lábaro caído de sus heladas manos; i esperemos tambien, i con mas confianza, que la influencia de su poderoso intelecto no desaparecerá enteramente con él de la escena del mundo.

“MANUAL DE ECONOMÍA PRÁCTICA”,
LIBRO DE MAURICIO BLOCK
ADAPTADO A COLOMBIA
POR RAFAEL NUÑEZ, 1873



Ofrecemos a los niños este librito, en que están expuestas con claridad i sencillez las nociones fundamentales de la Economía Social.

El fué enviado al señor Secretario de Hacienda i Fomento de la Union por el señor doctor Rafael Núñez, Cónsul de la República en Liverpool, con nota de fecha 16 de diciembre del año próximo pasado, en la cual recomienda la obrita con estas palabras:

“Remito tambien el *Pequeño manual de Economía práctica*, que acaba de publicar el distinguido economista M. M. Block; i recomiendo mucho al Gobierno su publicacion por fragmentos en el *Diario Oficial*. Las buenas nociones se encuentran acumuladas en ese librito con tal claridad i método, que la intelijencia mas inculta las comprende de una sola ojeada.”

La lectura de este opúsculo, sobre divertida, es útil; tanto porque hará que los niños aprecien mejor las consecuencias de sus propias acciones, como porque contribuirá a ponerlos a cubierto de los muchos i perjudiciales errores que en esta materia ha esparcido la ignorancia.

MANUAL DE ECONOMÍA PRÁCTICA.

LA UTILIDAD I EL VALOR.

De vuelta a su aldea, Juan no podía olvidar que había visto vender el agua en Bogotá. Sus compañeros no le creían.

— Imposible, decían, el agua no vale nada.

Luis, que era el más instruido de todos ellos, añadía con aire de importancia: —Las papas, el trigo, los carneros, los huevos, el lienzo y los sombreros, sí son cosas que se compran; pero el agua, ¿porqué? Se saca del río, de las pilas públicas o de los pozos. I todos se reían de Juan: pero éste se mantenía en sus trece. —El agua, decía, se llevaba en un gran tonel que iba sobre una carreta tirada por un buei. El vendedor de agua llenaba dos cántaros, i le daban medio real por el agua que contenían.

La cuestión hubo de llevarse ante el Maestro de la Escuela, quien pronunció el siguiente fallo: —Juan tiene razón.— I aquí fué la admiración de los compañeros de Juan.

—Veamos, hijos míos, continuó diciendo el maestro; ¿podrías vivir sin agua?

—No, no! gritaron todos.

—Luego el agua es útil, es indispensable. Pero ¿porqué no la comprais?

—Porque la tenemos sin necesidad de eso, dijo Felipe, el más listo para responder.

—Así es, continuó el Maestro; pero si no la obtuviérais gratis, es seguro que la pagaríais. Sabed, pues, que en Bogotá, como aquí, todos pueden tomar el agua que necesitan en las fuentes públicas, i a pesar de esto, se paga el conductor de agua: ¿en realidad es el agua lo que se paga?

—Es el conductor, volvió a contestar Felipe.

—En efecto, es el conductor, o mas bien, el trabajo que él se toma, lo que se paga: el medio real que se le da es el valor de su trabajo i del tiempo que emplea en ir por el agua. Pero no hai que ir hasta Bogotá para ver comprar el agua. Aquí mismo en nuestro pueblo se compra. El Maestro hablaba en tono tan serio que los niños no creyeron que se chanceaba: apenas se miraron en silencio.

Despues de un momento, el Maestro preguntó: —¿De dónde sacais vosotros el agua?

Varios niños a un tiempo: —De la pila.

—¿I la pila se ha hecho por sí misma?

—Se la ha construido, dijo Juan; i dicen que ha costado más de mil pesos. La de casa, que es pequeña, costó cien pesos.

—Pues bien: si la pila cuesta cien pesos i dura cien años, por ejemplo, ¿cuánto costará el agua?

Muchos niños: —Un peso por año.

—I no incluimos el gasto de la cañería, &c.^a Los objetos que cuestan dinero, es decir, que se compran, dijo el Maestro para terminar, tienen valor; i por eso preguntamos cuánto vale una cosa, o cuál es su valor. Los objetos que adquirimos gratuitamente, como el aire, la luz i el calor del sol, son útiles, pero no tienen *valor*, en el sentido económico de esta palabra.

UTILIDAD

—El aire, la lluvia, el calor del sol, son útiles sin tener valor, — se decia Luis, meditando sobre las plabras del Maestro. —¿No tienen valor? Mis bolas de vidrio, que no son útiles, tienen valor a pesar de eso,

puesto que he tenido que comprarlas. ¿Es decir que hai cosas que tienen valor sin ser útiles?

Por la tarde, cuando Pedro i Pablo le invitaron a jugar a las bolas, la cuestion se presentó de nuevo a su espíritu, i la consultó con sus compañeros; pero estos no encontraron qué responder. Por fortuna el Maestro pasó a ese tiempo. Señor, le dijo Luis, despues de saludarle, ¿las bolas tienen valor?

—Para mí no, porque no juego, respondió aquel.

—Pero el señor Pedreros tampoco juega, i sin embargo compra bolas.

—Es para venderla, observó Luis.

—El señor Pedreros, dijo el Maestro, compra las bolas en Bogotá, i las revende a los niños un poco más caras para indemnizarse de su trabajo; i con lo que gana en ellas compra un objeto que le sea útil.

—Pero nosotros, dijeron los niños, compramos las bolas para jugar.

—En los ratos de recreacion, repuso el Maestro, es lícito jugar; con ello os divertís, i estais dispuestos a gastar vuestro dinero solo por disfrutar de ese placer: por esta razon el objeto que os lo procura tiene tambien su valor. La diversion tiene utilidad tambien, aunque de orden inferior; pero debemos usar de ella con moderacion, i solo para descansar del trabajo. Hai tambien objetos que tienen valor, aunque ni vosotros ni yo les hallemos utilidad de ningun jénero; pero es porque hai otras personas que los desean, por cualquier motivo; i como esas personas están dispuestas a comprarlos, los tales objetos tienen valor.

Luis. ¿Así pues, todo lo que se vende o se compra tiene valor?

El maestro. Mejor dicho: todo objeto o todo servicio que alguien esté dispuesto a procurarse pagando algo, tiene valor. Nombrad algunas de las cosas que compramos gustosos.

Pedro. Pan, un vestido, un libro, un caballo, i muchas otras cosas.

El maestro. Nombrad ahora servicios que estemos dispuestos a pagar.

Pablo. Arar la tierra, sembrar, coser los vestidos.

Luis. Todo trabajo se paga al que lo ejecuta.

El maestro. Vosotros sólo habláis de los trabajos manuales o materiales; pero hai tambien otros servicios que estamos dispuestos a pagar.

Luis. Al médico se le pagan sus honorarios.

El maestro. I la instruccion, ¿no tiene valor?

Luis. Oh! yo me alegro mucho de saber leer.

Pedro. I yo, de saber contar. Mamá me manda que le haga todas sus cuentas.

El maestro. Repitamos, pues, que los objetos i los servicios de puro recreo, tienen valor siempre que haya quien esté dispuesto a adquirirlos con dinero.

LA PROPIEDAD.

Pocos dias despues, i durante la recreacion, se suscitó en el patio de la escuela una discusion entre Luis i Jerónimo, proveniente de que el primero encontró una bola, i Jerónimo, que habia perdido una, la reclamaba como suya; pero Luis sostenia que se pierden muchas bolas, que él mismo las habia perdido, i que una de éstas era la que habia encontrado.

Entonces a Felipe se le ocurrió preguntar a Jerónimo si la bola que éste habia perdido era grande o pequeña. Habiéndosele contestado que era grande, i comprobándose que la bola hallada era pequeña, pudo Luis guardársela sin oposicion.

Entónces el maestro, que sin ser visto lo habia oido todo se acercó para sacar de esta sencilla ocurrencia la enseñanza que contiene.

—Acabo de ver, dijo, que vosotros comprendeis el derecho de propiedad sin que nadie os lo haya enseñado. Si Jerónimo ha construido una cometa, o si su padre le ha regalado un trompo o una bola, considera esa cometa, ese trompo o esa bola como propiedad suya, de la cual puede hacer lo que a bien tenga: él es su dueño exclusivo, i llegado el caso defenderia su derecho con todas sus fuerzas, como defenderia sus orejas si álguien pretendiese cortárselas.

I es mui bueno que así suceda. Porqué?

Porque la certeza que uno tiene de disfrutar lo que posee, le da grande enerjía i perseverancia para trabajar; quiere aumentar sus bienes, i de este modo la propiedad viene a ser causa de que la produccion se duplique, i a veces de que sea diez i aun cien veces mayor. En la misma rejion donde en otro tiempo cien salvajes podian apénas hallar de qué alimentarse, se ven hoy establecidas diez mil familias, todas en la abundancia i dueñas de un capital i una industria.

Si no existiese la propiedad, nadie plantaria un árbol, cuyos frutos podrian serle arrebatados por otro; nadie edificaria una casa, que otro pretenderia poder habitar; nadie domaria un caballo, de que podria apoderarse su vecino, ni sembraria nadie papas para que otro se alimentase.

¿Podeis figuraros un pais donde todos pudiesen apropiarse impunemente la propiedad ajena, de modo que Juan pudiese llevarse el trompo de Pedro, i Felipe la cometa de Juan? Querríais vivir en un pais semejante?

—No, no, gritaron todos los niños.

—Veamos, pues, de qué manera puede uno procurarse una propiedad, es decir, un libro, un caballo, una casa que pertenezca a otro.

—Comprándola, dijo Felipe.

—Esto es, dando alguna cosa en cambio, dijo el maestro. ¿I de qué otra manera?

—Recibiendo la cosa como regalo, dijo Juan.

—¿No hai otros medios?

—Puede obtenerse por herencia, dijo Pedro.

—I tambien se puede encontrar; pero no podemos aprovecharnos del objeto sino cuando no tiene dueño. Por ejemplo, en las rejiones todavia inhabitadas, podemos cerrar un terreno i cultivarlo, edificar una casa i habitarla; i con sólo esto hacemos esa casa i ese terreno lejítima propiedad nuestra.

Asímismo, el agua depositada bajo la tierra a nadie pertenece; pero si yo hago abrir un pozo, me pertenece el agua que entra en él, i puedo venderla o regalarla. Yo me apropio esta agua por medio de mi trabajo, o lo que es lo mismo, pagando el trabajo con el dinero que de cualquier modo haya ganado; de suerte que puedo disponer de mi agua como más me agrade; respetando, eso sí, las leyes de la moral.

QUÉ SE ENTIENDE POR TRABAJAR.

Al dia siguiente, un robusto ganapán se presentó pidiendo limosna en casa del señor Dorado, rico propietario de la casa vecina. —Cómo! Le dijo éste, no te avergüenzas de mendigar? — Es que no tengo trabajo, contestó el otro. —Pues yo voi a darte en qué te ocupes, —le replicó dorado. Llévame este trozo de madera de un extremo del patio al otro, i os daré dos reales.— Al cabo de poco rato estaba cumplida la tarea, i al pagar lo prometido, agregó el señor Dorado: —Si no tienes trabajo mañana, vuelve a casa. — El hombre volvió en efecto, i Dorado le dijo que volviera a poner el trozo de madera en el lugar

que ocupaba primero, hecho lo cual le pagó de nuevo. Por algunos días más, el hombre estuvo practicando la misma operación, hasta que dejó de volver, a pesar de que se le había pagado con toda puntualidad lo ofrecido.

El señor Dorado se había dicho:

—No es honroso recibir dinero que no se ha ganado, i no se debe fomentar la mendicidad. — Pero el hombre a quien impuso la tarea de llevar un fuerte peso de una parte a otra, no pudo soportar por largo tiempo una fatiga que no producía resultado útil.

Se habló mucho en la población de esta ocurrencia, i todos convinieron en que no *es trabajar* mover sin objeto los brazos i las piernas; ni lo es tampoco la fatiga i esfuerzos que se emplean en algunos juegos. El trabajo debe tener siempre algún objeto útil; su objeto es *producir*: unos producen labrando la tierra, — cosechan productos agrícolas; otros benefician el hierro, la madera, las telas i mil objetos más, i obtienen productos industriales; otros trabajan en el transporte de mercancías, en su empaque, venta &c.^a, i como prestan servicios obtienen remuneración. Cómo disfrutaríamos del té de la China, de la pimienta de la India, del marfil del Africa i de las telas i demás productos de las fábricas europeas, si no hubiese comercio?

Después de escuchar atentamente estas conversaciones, los niños se dijeron: I nosotros, qué producimos cuando trabajamos?

—Qué producís? dijo el maestro, que les había oído. Producís la ciencia i la discreción que os harán instruidos i buenos, que os permitirán ganar la vida con más facilidad, vivir honradamente i ser útiles a vosotros mismos i a los demás. Por mi parte, yo trabajo en enseñaros, así como el médico trabaja para curaros; i también se trabaja produciendo objetos de entretenimiento, que tienen sus aficionados dispuestos a

comprarlos; porque si los hombres trabajan, también es bueno que tengan sus ratos de recreo.

EL TRABAJO ES UNA NECESIDAD.

—¿Será cierto, preguntó una vez Pablo, que antiguamente se producía el trigo por sí solo, sin necesidad de sembrarlo ni de cultivar la tierra?

—Eso debía de suceder, dijo el maestro sonriendo, en el tiempo en que el trigo se segaba por su propia virtud, en que iba al molino a hacerse moler, i cuando la harina se convertía en pan sin que nadie la amasase, ni se calentase el horno.

—¿Es decir que *la edad de oro* es sólo una fábula? Preguntó Pablo.

—Sin duda alguna.

—Pero los árboles nacen por sí solos, observó un niño.

—Es cierto, contestó el maestro, pero ¿qué frutos dan? pequeños e insípidos. Para que sean buenos, es necesario injertar, podar i cuidar mucho los árboles, todo lo cual es trabajo.

—¿I el trigo también se injerta? Preguntó el hermanito de Pablo.

—No, respondió el maestro, pero se labra la tierra, se la abona, se siembra con semilla escogida, i todavía se practican varias operaciones con el objeto de que las espigas salgan grandes, i gruesos los granos, para que haya con qué hacer pan para todo el mundo. Si no se labrase la tierra, se producirían quizá algunas espigas muy ruines, pero nunca habría cantidad suficiente para alimentarnos todos.

—I además, notó Pedro, no habría vestidos, ni casas, ni libros, ni multitud de cosas, si no se las fabricase.

—Es cierto! Exclamaron a una todos los niños.

—Ya lo veis pues, dijo el maestro; el trabajo es necesario. Sin él no habría ni alimento ni vestidos suficientes, ni otros mil objetos, más o menos útiles.

EL TRABAJO ES HONROSO.

Habiendo reflexionado Pablo por algunos instantes sobre lo que acababa de oír, dijo con énfasis: —Pero el trabajo es mui duro.

El maestro. Ciertamente, a veces es fatigante trabajar; pero los perezosos son los únicos para quienes es duro el trabajo.

—I la pereza es un vicio, dijo Pedro.

—Exactamente, continuó el maestro. Sólo hallamos duro el trabajo que no queremos hacer; pero generalmente se trabaja sin disgusto, i hasta con placer. I si no decidme, ¿qué sucedería si se dejase de cultivar la tierra?

Cárlos. Moriríamos todos de hambre.

El maestro. ¿I si no se hiciesen casas ni vestidos?

Luis. Viviríamos muertos de frío.

El maestro. I si no se curase a los enfermos muchos morirían por falta de medicamentos, o quedarían inválidos; si no se instruyese a los niños, se quedarían ignorantes i con malos hábitos. En suma, todo hombre que trabaja, material o mentalmente, es útil, presta servicios a sus semejantes, i por consiguiente debe ser considerado i honrado.

Pedro. Siendo la pereza un vicio, el trabajo debe ser una virtud, no?

El maestro. Sí, por cierto. Aunque es en ocasiones fatigante, el trabajo es necesario. Hai muchas personas que no pueden, sin embargo, trabajar; los que trabajan para ellos son sus bienhechores: por esta razón los padres son bienhechores de sus hijos.

Luis. Pero ese trabajo no se paga.

El maestro. Un trabajo que se paga no es un beneficio sino una utilidad. Cuando no podemos valernos por nosotros mismos, aceptamos reconocidos los beneficios de los demás; pero entonces quedamos obligados a pagar servicio con servicio, objeto útil con objeto útil, so pena de perder el aprecio de la sociedad. I aun puede decirse que nuestro trabajo tiene siempre por objeto pagar el trabajo de los demás, puesto que necesitamos del trabajo de muchos individuos para satisfacer todas nuestras necesidades.

DIVISION DEL TRABAJO.

El hecho.

Los niños estaban admirados: no podían darse cuenta de la infinidad de trabajos necesarios para satisfacer nuestras necesidades cotidianas; por lo que el maestro creyó de su deber entrar en algunos detalles. —Tomemos un ejemplo, les dijo. Vuestro vestido se compone de un pantalón de paño, de una blusa de algodón, de botines, &.^a Hablemos primero del paño. De dónde procede el paño?

Pedro. De la lana de las ovejas.

El maestro. Se necesitan, pues, criadores i pastores que las críen i vijilen. Una vez cortada, lavada i desgrasada la lana.

José. Se hila.

El maestro. Antes la hilaba cada uno en su casa; hoy se tienen máquinas en cuya construcción se emplea la madera, el hierro, el cuero. ¿Cuántas personas no son necesarias para dar a estas materias la forma conveniente, para combinarlas i ajustarlas, i luego, lista ya la máquina,

para hilar? Pero prescindamos de esto, i continuemos. Ya tenemos el hilo; ahora debe teñirse. ¿Quién ha de teñir el paño?

Luis. El tintorero.

El maestro. Pero con qué lo tiñe? Necesita materias colorantes, algunas de las cuales, como el añil, el palo-brasil, la grana, se traen de lugares distantes; i de todos modos hai que producirlas, pues ellas no se vienen por sí mismas.

Tenemos ya teñido el hilo; ahora hai que tejerlo. Pues bien: el tejedor ha menester un telar, i para éste se ha tenido que emplear madera, hierro i cáñamo, materias producidas por diferentes obreros. Por último, está ya el paño abatanado i prensado, i se lo lleva al sastre; éste necesita tijeras, agujas e hilo. Cuántos hombres han intervenido en la produccion de estos objetos! Pero pasemos a la blusa.

Luis. El algodón de que se hace, ¿no se lleva de aquí a Europa?

El maestro. Sí; se lleva de América, especialmente de los Estados Unidos del Norte, i tambien de Asia, de Egipto, i de otros países situados del otro lado del mar. ¿I cómo se pasa el mar?

Pedro. En un barco grande.

El maestro. En un barco mui grande. I cuántos hombres se necesitan para construir un buque; cuántos más para obtener la madera, el hierro, el cobre, el cáñamo, las telas, las provisiones indispensables! Cuántos otros han debido observar, estudiar, calcular i trabajar de diversos modos, ántes de que se obtuviese el resultado de guiar con certeza un buque a traves de los mares!

Tomando solamente el hierro, para obtener un clavo de los que se emplean en los buques, o, sin ir mui léjos, uno de los que aseguran las suelas de vuestros botines, se requieren centenares, i quizá millares de hombres. Hai que cavar la tierra para extraer el mineral; se nece-

sitan carretas i caballos para llevarlo a la fábrica (cuántos hombres han intervenido en domar los caballos i en construir los edificios i máquinas de la fábrica!) En ésta se funde el mineral de hierro por medio del carbon (cuántos hombres para producir este carbon!) En los hornos el hierro fundido se convierte en barras, que se entregan convenientemente preparadas al herrero, quien tiene un taller que se ha construido, un fuelle que se ha fabricado, martillos, tenazas i otros instrumentos que no se han encontrado en la calle, i por último, hulla o carbon de piedra, extraido de bajo la tierra, i conducido quizás de mui léjos.

En resúmen: si pudiera hacerse un cálculo exacto de todos los hombres que han intervenido en la produccion de las piezas del vestido de uno de vosotros, se obtendria un total de 100.000, por lo ménos.

Veremos luego el porqué de esta division del trabajo.

DIVISION DEL TRABAJO.

2º La razon.

Otro dia, al entrar el maestro a casa de un su vecino, oyó que Pablo decia a su padre: —Pero si no debemos gastar sin necesidad nuestro dinero, ¿porqué no fabricamos por nuestras manos los vestidos, el calzado, i todos los útiles que necesitamos? I su padre le contestó. —Es porque nosotros no sabemos hacer todo eso.

—I ademas, añadió el maestro, porque en tal caso nos saldrian más caros esos objetos.

I como pareciesen sorprendidos los que se hallaban presentes, el maestro se dirijió a la madre de Pablo: —Vamos a ver, vecina, la dijo, cuánto

tiempo necesitaría usted para hilar el algodón, tejer las telas i coser los vestidos para toda su familia?

—Unos 200 días quizá, respondió la madre.

—¿I cuánto vale el trabajo de un día?

—Tres reales.

—Que multiplicados por 200 días, dan un producto de \$60. Pues bien: comprando todos esos vestidos, le salen por \$20 I si usted emplease todo el día en hilar, tejer i coser, ¿quién arreglaría la casa, vigilaría la cocina i ordeñaría las vacas?

—I usted, vecino, ¿podría construir su arado en el mismo tiempo que para ello emplea el herrero?

—No por cierto.

—¿I de dónde sacaría usted hierro? ¿lo fabricaría usted? ¿i el cobre i demás metales de que puede tener necesidad? Se ve, pues, que es una fortuna el estar así divididos entre los hombres los diferentes trabajos industriales: que unos hagan las palas i las azadas, otros las carretas; éstos los relojes, aquellos, los libros, i los de más allá fabriquen el calzado: además, cuando se hace siempre una misma cosa, se hace pronto i bien.

—Por eso será, observó Pablo, que a mí me hacen escribir muchas veces una misma frase.

—Por eso es, dijo el maestro sonriendo; i continuó: El hombre que tuviese que escribir muchas frases para venderlas, inventaría la imprenta, o al menos las plumas de acero. Los que ejecutan siempre un mismo trabajo procuran hacerlo más fácil o más productivo, i con tal objeto inventan instrumentos, i más tarde máquinas por cuyo medio se hace un trabajo mil veces mayor que con la mano. Así vemos que en lo antiguo el hombre conducía a espaldas los objetos que necesitaba

transportar de un lugar a otro; luego domesticó el caballo, que soporta un peso doble o triple; más tarde inventó el carro, por cuyo medio transporta diez veces mayor cantidad, i por último, la locomotora, que transporta con inaudita velocidad un peso mil veces mayor.

- ¿Cómo se llaman los que hacen las locomotoras? Preguntó un niño.
- Mecánicos, contestó el maestro; pero no es un sólo individuo el que construye todas las partes de una de esas máquinas. El que ha estudiado matemáticas i mecánica, que se llama ingeniero, hace el plano; el modelador hace el modelo en miniatura; en fin, se divide en diversas partes la máquina, i cada obrero hace una sola pieza, siempre una misma, con el objeto de que llegue a hacerla con perfeccion: hai ademas otros obreros en un taller de mecánica.
- Sucede como en una grande hacienda, dijo a su vez el padre de Pablo: hai en ella un boyero, un pastor, varios carreteros, mozas de corral i otros trabajadores, cada cual en su oficio especial, i dirigidos todos por el propietario, el arrendatario o el mayordomo, quien puede tener mucho que hacer sin que maneje instrumento alguno de labranza.
- Vamos a ver, Pablo, dijo el maestro, ¿con qué fin se ha establecido la division del trabajo?
- Para que todos puedan obtener mejores productos, más baratos i en menor tiempo.
- Pablo tuvo ocasion, poco despues, de hacer ver a sus compañeros que habia sacado fruto de esta conversacion.

LOS CAMBIOS.

Era dia feriado, i los niños estaban en vacaciones. Juan sale de su casa con los bolsillos llenos de bolas, en busca de compañeros de juego,

i se encuentra con Pedro, que hacia bailar su trompo. Juan le ofrece por él dos bolas; mas Pedro no acepta el cambio, porque ese trompo es el único que posee. Entónces Juan le ofrece sucesivamente diez, quince, veinte bolas, a trueque de que le ceda el trompo; pero todo fué en vano. A ese tiempo llega Pablo, quien, impuesto de lo que pasa, i teniendo tres trompos i ninguna bola, acepta el cambio, con lo cual los tres rapaces empiezan a lanzar a competencia sus trompos al aire. Pero no habian de poder jugar con tranquilidad ese dia: a cada paso los viandantes o los carros interceptaban la calle; lo cual obligó a los tres chicos a guardar sus trompos i a seguir a los otros hasta el lugar en que se verificaba la feria o mercado, donde se veian muchos tendales de mercancías. Aqui se vendian zapatos, allí medias i camisas, acullá cuchillos, especias, libros, blusas, azadas i mil otros objetos. El mercado de ganados i aves estaba un poco más léjos, i a un lado habian levantado sus tiendas al aire libre los vendedores de licor i golosinas. Los tendales recordaron a Pablo lo que habia oido decir en su casa sobre la division del trabajo, por lo cual suscitó la conversacion con sus compañeros; éstos comprendieron sin dificultad que cuando uno ha producido más objetos de los que necesita, los cambia por otros de que carece i cuya produccion le seria mui costosa.

¿No eran estas circunstancias las mismas que habian determinado el cambio de las bolas por los trompos? Pero se les presentaba ahora un lijero contratiempo, i consistia en que nadie queria darles confites o estampas por sus trompos o sus bolas. I no se necesitaba explicarles la razon de esto: de qué les servian estos juguetes a las vendedoras de confites?

—Ah! se dijeron los niños, si tuviésemos plata!

—Cuando seamos grandes la ganaremos.

—Mas por qué razon se puede comprar todo con dinero? respondió Juan.

—Porqué será? Repitieron los demas.

Vamos a preguntárselo al maestro, dijo uno, vedlo allá. I corrieron a él.

—Maestro, le dijeron, ¿porqué se puede comprar todo con plata?

—Vamos despacio, respondió el maestro, no se puede comprar todo con dinero. ¿Venderíais vosotros las orejas, por ejemplo?

—Ya se ve que no, respondieron ellos en coro.

—Ya veis, pues, que no puede comprarse sino lo que es venal. Pero bien: ¿porqué quiere vender sus cuchillos este mercachifle?

—Para obtener dinero.

—¿I para qué quiere dinero? ¿para comérselo?

—No lo quiere para comérselo, sino para comprar pan i carne, respondió Juan.

—O para comprar ropa, o pagar el alquiler de la casa, o para comprar hierro; qué sé yo? Ni él mismo lo sabe a punto fijo: quizá necesite de todo eso, i cuando tenga en su poder el dinero reflexionará sobre el empleo que más le convenga darle.

En eso llegaron varias personas a hablar al maestro, quien hubo de separarse de los niños; pero al despedirse los invitó a ir a verle por la tarde, para continuar la conversacion.

LA MONEDA.

No faltaron los niños a la cita: todavía no comprendian el hecho de poderse comprar todo con plata.

Al verlos venir, el maestro tomó dos pelotas de cáñamo i les dijo: ¿Cómo haremos para saber cuál de estas pelotas contiene más cáñamo?

—Hai que medirlas.

—Con qué las medirémos?

—Con el metro.

Se midió el cáñamo de una i otra pelota, i se halló que la una contenía once metros, i la otra sólo diez.

El maestro continuó diciéndoles: teneis aquí dos toneles; el uno tiene más latitud i el otro más altura: ¿cuál contendrá más agua?

Siendo diferentes los pareceres, hubo de recurrirse a la mensura: se tomó pues un litro, i se averiguó que uno de los toneles podía contener trece litros, i el otro catorce.

—¿Ahora podreis decirme porqué se compran las cosas con dinero? preguntó el maestro.

Los niños se miraron: no habian comprendido aún.

El maestro. Os voi a ayudar pues. Teneis aquí una mesa, i alli una levita: ¿cuál de estos objetos vale más? ¿No lo sabeis? Pues bien: la levita vale doce pesos, i la mesa diez. ¿Cuál vale más?

Los niños. La levita.

El maestro. ¿Cuánto más vale?

Los niños. Dos pesos más.

El maestro. Ya veis, pues, que me he servido del *peso*, —que es una moneda,— *para medir*, esto es, para indicar el valor de estos objetos.

Juan se puso a comentar a su modo lo que acababa de oír.

—Un trompo cuesta un cuartillo, i con un cuartillo se compran diez bolas; por manera que yo dí esta mañana a Pablo ocho bolas de más, puesto que le di veinte. ¡Que no hubiera yo sabido esto!

A su vez, Pablo estaba un poco azorado, porque temia que le obligasen a restituir las ocho bolas. Pero el maestro le tranquilizó, diciéndole que un cambio consentido por ámbas partes con toda libertad, es válido i definitivo, i no se puede deshacer.

La conciencia de Pablo quedó satisfecha en cuanto a la legalidad; pero no siempre debe ésta satisfacer: debemos estar a paz i salvo, no sólo con la lei, sino tambien con la justicia.

I volviendo al valor de las cosas, ya veremos que varía continuamente; de modo que el precio no significa lo que vale una cosa *siempre*, sino lo que vale en el acto de la compra o permuta.

—Pero porqué se toma como medida del valor un pedazo de cobre, de plata, o de oro? Preguntó Pablo.

—La explicacion es mui sencilla, respondió el maestro. Antiguamente se decia: Esto vale tres carneros, cuatro carneros, o bien, dos bueyes, tres bueyes; pero esa moneda era mui incómoda; porque, fuera de que no se la podia guardar en el bolsillo i de que no era portátil, habia que alimentarla, podia morirse, i finalmente, no se la podia dividir; en efecto, si se partia el carnero en dos, en cuatro o en ocho pedazos, estos no podian conservarse por mucho tiempo.

Todavía existen hoy paises en que se emplean como moneda una especie de conchas, llamadas *cauris*; mas como son mui abundantes, se necesita un costal lleno para comprar un buei, lo cual no es nada cómodo; al paso que los metales no se encuentran en tanta cantidad; para obtenerlos se necesita un trabajo largo i penoso; se conservan por todo el tiempo que se quiera, i pueden dividirse en pedazos mui pequeños, a los cuales se da un valor proporcional a su peso. ¿Comprendeis ahora?

—Perfectamente, dijo Juan: se mide el valor actual de un objeto.

—O mejor dicho, se *enuncia* el valor actual; porque el valor está sujeto a cambios: pero no discutiremos sobre el término.

—I luego, agregó Pablo, puede uno conservar la moneda hasta que necesita comprar algo.

—Todo el mundo la acepta, dijo a su vez el maestro, porque es un medio de facilitar los cambios; los otros objetos no prestarían ese servicio, aunque sólo fuese porque no tienen, como la moneda, un sello que indique su valor con toda exactitud.

EL PRECIO — LOS GASTOS DE PRODUCCION.

Sabemos ya, continuó el maestro, que con la moneda podemos comprar mercancías de toda especie, con tal que nos hayamos puesto de acuerdo en el precio con el vendedor. ¿Os habeis preguntado alguna vez porqué no tienen un mismo precio todos los objetos?, porqué sube o baja el precio de las cosas?

Los niños no habían pensado en esto; apenas comprendían, sin esfuerzo alguno, que un buei debía valer más que un carnero, i una mesa más que un trompo: pero no sabían porqué. En cuanto a lo primero, lo único que sabían era que un buei es más corpulento que un carnero; i en cuanto a lo segundo, que se invierte más tiempo i más trabajo en la construcción de una mesa que en la de un trompo.

—I más madera, i la madera está cara, agregó el hijo de un carpintero.

—Veis pues, dijo el maestro, que para hacer una mesa se necesita en primer lugar madera, que cuesta plata, i luego hai que trabajar por algun tiempo, i en este tiempo los obreros comen, beben, gastan vestidos, duermen &^a todo lo cual exige gastos. Pues lo mismo sucede con los demas objetos: todos exigen gastos de producción más o menos considerables. Asi por ejemplo, un par de alpargatas o unas cucharas de madera cuestan ménos que un carnero, porque en la construcción de esos objetos sólo se invierten un corto trabajo manual i una pequeña cantidad de cabuya o de madera, i pueden hacerse unos

cuantos por día; mientras que para criar un carnero se necesitan dos o tres años i mucho forraje. Del mismo modo, un buei cuesta más que un carnero, porque consume mayor cantidad de forraje ántes de llegar a su completo crecimiento. I si comparamos un libro mui pequeño con uno voluminoso, en el acto comprendemos porque vale éste dos pesos i aquel dos reales solamente.

Por esta razon, cuando vamos a un mercado o a un almacén, i valuamos mentalmente las mercancías que vemos en él, empezamos por computar los gastos de producción, o lo que es lo mismo, el precio orijinal. ¿I esto porqué?

Pablo. Porque las mercancías no se venden por ménos de lo que importan los gastos de producción.

El maestro. Efectivamente: el precio orijinal de una mercancía es lo que ella cuesta al productor; i si la vende por ménos de este precio, hace una pérdida. Tenemos pues que, al examinar una mercancía, empezamos siempre por darnos cuenta de los gastos de producción.

EL PRECIO — LA OFERTA I EL PEDIDO.

Un vecino, que habia entrado sin ser visto a tiempo que el maestro hacia estas explicaciones, dijo al oír esto:

—Pero el precio orijinal no es el precio de venta. ¿Cómo quiere usted que yo venda sin ganar?

—Sin duda, respondió el maestro, i allá iba yo. En efecto, nadie se limita a reembolsar sus gastos, siempre que pueda obtener alguna ganancia, a la cual se tiene lejítimo derecho cuando se ha producido algún objeto útil: se trata sólo de saber cuánto debe ganarse.

—*El vecino.* Uno procura ganar lo más que puede.

- El maestro*. Honradamente se entiende.
- El vecino*. Por supuesto. Cuando yo vendo, debo pedir algo más de lo justo, puesto que el comprador ofrece menos. El trabajo que me tomo para producir i vender no tiene precio fijo, i es mui natural que yo desee ver bien remunerado ese trabajo. Si puedo ganar diez o doce reales por dia, en vez de ocho, mejor para mí. Pero el comprador quiere siempre dar lo menos posible: en vez de ocho reales que le pido por mi mercancía, sólo me ofrece seis. Cuando ella es escasa, él tiene que aceptar el precio que le impongo, si es que la necesita; pero si es abundante, soi yo quien debe ceder, sopena de que se dirija a otro, pues siempre hai comerciantes que tienen urjencia por vender i que aceptarían un precio más bajo. En tal caso tendré yo que guardar mi mercancía, i esto no me conviene; por lo cual cedo ántes de que sea tarde.
- Eso es lo que se llama la oferta i el pedido, dijo el maestro.
- Entonces contó Pablo que ese dia en el mercado, una mujer ofrecia granadas a real. Él se acercó con intencion de comprar, i para entrar en materia preguntó: ¿A cómo las granadas? i ella contestó. A real i medio; i que habiendo él reclamado, se las dejó por fin a real. Así pues, mientras no las solicitaban, ella las ofrecía por un precio más bajo.
- Si muchos de tus compañeros hubiesen venido a un tiempo en solicitud de ellas, agregó el vecino, la mujer habría persistido en pedir real i medio por cada granada, porque habria un fuerte pedido; al paso que si nadie hubiese ocurrido, probablemente las habria ofrecido a medio real al fin del mercado.
- Vemos, pues, continuó el maestro, que la mercancía encarece cuando llega a ser escasa, i que bája de precio al ser abundante. Cuando el precio de venta bája hasta llegar a ser inferior a los gastos de pro-

ducción, nadie quiere volver a producir la mercancía, porque nadie quiere trabajar para perder; i no podría continuarse un comercio de esa naturaleza sin empobrecer.

—I sí el precio subiese mucho, ¿qué sucedería? preguntó Juan.

—¿Qué sucedería si un trompo costara cinco pesos? preguntó a su vez el maestro.

—Yo no podría comprarlos, respondió Juan.

—Pues bien, replicó el maestro, eso es lo que sucede siempre. Cuando la mercancía viene a ser mui cara, el número de compradores, esto es, el pedido, disminuye, i el precio bájase de nuevo. Por ejemplo: supongamos que la vendedora de granadas tiene diez, i que las ofrece a real cada una. Si se presentan veinte compradores, el precio sube, porque la vendedora comprende en el acto que las granadas no alcanzan para todos los compradores; éstos alzan entónces el precio a competencia: uno ofrece real i medio, otro dos reales; visto lo cual, la vendedora pide tres reales. Pero a este precio acceden solamente seis compradores, i la mujer se expone a no vender mas que seis granadas; tendria, pues, una cantidad mayor de la que podria vender, i en consecuencia, el precio bajaría de nuevo necesariamente, hasta que la vendedora i los compradores quedasen igualmente satisfechos.

¿QUIEN INFLUYE MAS SOBRE EL PRECIO, EL COMPRADOR O EL VENDEDOR?

La conversación interesaba mucho a los niños, i uno de ellos quiso saber si es el vendedor, o es el comprador, quien cede ordinariamente.

El vecino, que frecuenta los mercados, cree que el vendedor es el que cede, por regla jeneral.

I así debe ser necesariamente, dijo el maestro. I si nó diga usted, Juan, ¿es solo por divertirse i matar el tiempo por lo que el obrero trabaja desde la mañana hasta la tarde, i sólo para eso abre el comerciante su almacén?

Juan. No señor, es para ganar la vida i mantener a su familia.

—I el comprador, continuó el maestro, ¿solo compra por darle gusto al comerciante?

Pablo. No señor, uno compra lo que necesita.

—I también compramos objetos de recreo, agregó Felipe, que pensaba en ciertas compras que acababa de hacer.

—Mui bien, dijo el maestro. Es evidente, pues, que todos compramos por nuestro propio interés, i no para satisfacer los deseos de otro. Siempre que se compra un objeto, se emtabla mentalmente entre el comprador i el vendedor un diálogo semejante a éste:

Comprador. ¿Cuánto vale eso?

Vendedor. Un peso.

Comprador. Eso no vale un peso para mí.

Vendedor. Para obtenerlo he trabajado un dia entero, i ademas he tenido que comprar primeras materias: vendiéndolo por un peso obtengo apenas una pequeña remuneracion; no puedo rebajar.

Comprador. No tengo yo la culpa de que sean subidos sus gastos de produccion. Si usted hubiera tenido la imprudencia de trabajar diez dias i de emplear cinco pesos en primeras materias, cuando el producto de su trabajo solo hubiese de valer para mí dos reales, yo no le daría a usted más de dos reales.

Vendedor. Pero no es justo que yo trabaje sin provecho alguno.

Comprador. Si usted se afana i *trabaja* sin utilidad, allá se las haya. Yo no pago su fatiga ni su trabajo de usted, sino el servicio que me presta,

la utilidad que reporto. Si usted emplea un año para producir un objeto que yo puedo obtener de otro individuo por un centavo, i de igual calidad que el suyo, porqué habia de darle a usted cien pesos por su trabajo? I si usted produjese un objeto absolutamente inútil, debería comprárselo también? Ningun capital me alcanzaria para semejantes negocios.

Vendedor. Al fin será preciso que yo convenga en lo que usted quiere. En cuánto estima usted este objeto?

Comprador. En ocho reales, a lo sumo. Si usted pide más, no lo tomaré, porque no me es indispensable.

Vendedor. Llévelo usted.

No hai para qué repetir, añadió el maestro, que esta conversacion es imaginaria; pero sí expresa las ideas que se ocurren a los contratantes. El vendedor no cede al primer comprador que se presenta; lo hace solamente luego que se cerciora de la unanimidad de los compradores en rehusar su mercancía al precio fijado por él.

Supongamos ahora el caso de que el comprador necesite urjentemente la mercancía: el diálogo imaginario seria entónces inverso. Trátase, por ejemplo, de un cobertor.

Comprador. ¿Cómo pide usted cinco pesos, si con cuatro obtiene un beneficio regular?

Vendedor. Pido cinco pesos porque, en atención al frio que hace, le presto a usted un gran servicio, i porque hai otras personas dispuestas a darme esa suma por el cobertor: estoi seguro de que usted mismo lo prefiere a los cinco pesos.

Comprador. Si no quiere usted rebajar nada absolutamente, tome usted los cinco pesos.

José. No hace mal el vendedor en pedir tanta plata por el cobertor?

El maestro. Siempre es vituperable que el vendedor abuse de la escasez de la mercancía para alzar demasiado el precio; mas tampoco debe abusar de la abundancia el comprador para hacerlo bajar demasiado. En ambos casos debe haber moderación.

El vecino. La escasez de la mercancía depende también muchas veces de que su producción es muy costosa.

El maestro. En suma: el productor trabaja para el consumidor. Si ha calculado bien sobre las necesidades de éste, venderá su mercancía y recibirá la remuneración de su trabajo; si, por el contrario, ha hecho un cálculo errado, pagará ese error con la pérdida de sus productos. Si un zapatero hiciese botines verdes porque le parecen más bonitos que los negros, ¿lograría venderlos con utilidad? Claro está que no.

El consumidor es, pues, quien decide en definitiva del valor de las cosas, puesto que es él quien las paga, por lo cual tiene más influencia que el productor sobre la tasa de los precios.

EL ORO Y LA RIQUEZA.

Otro día, en que se había suscitado nuevamente la cuestión de la riqueza, el maestro refirió lo siguiente:

—Hace ya muchos siglos, un poderoso monarca que había partido a la cabeza de un grande ejército con el fin de conquistar un lejano imperio, llegó a un estadito que no conocía ni aún de nombre, y cuyo jefe, creyendo obsequiarle, le hizo servir pan, carne y frutas de oro macizo.

—¿Comeis oro vosotros? Le preguntó el monarca.

—No, respondió el jefe, pero supongo que V. M. tendrá en su país pan, carne y frutas naturales; y no vale la pena venir hasta aquí para comer la misma cosa. Ahora bien: ¿qué enseñanza contiene este cuento?

Todos los niños. Que el oro no se come.

—Sin duda; ni se hacen vestidos de oro, ni casas. Entónces ¿porqué tiene el oro tanto valor?

—Porque sirve para hacer joyas, dijo uno.

—I moneda, añadió otro.

—I con la moneda, continuó el maestro, podemos comprar todo lo que necesitamos. Pero si uno de vosotros se encontrase solo en una isla, como Robinson, i hallase un gran pedazo de oro, de valor de \$10.000 por ejemplo, qué haria con él?

Los niños no sabian qué contestar.

—Haria como Robinson, dijo el maestro, lo apartaría léjos con el pié diciendo: “Ah! Si esto fuera hierro!” Porque el hierro le habría sido útil para hacer algunos instrumentos, como hachas i cuchillos. Por esto se ve, i retenedlo bien, que el oro por sí mismo tiene un valor mui pequeño; que no es cosa necesaria ni útil, sino únicamente agradable; i solo se apetece como medio de procurar objetos útiles, por cuanto de él se hace moneda.

Figurémonos un hombre que posea tanto oro cuanto pueda contener este cuarto, pero que no pueda procurarse sino pan seco i frutas para alimentarse; que vista una piel mal preparada, i que duerma en una cueva sobre un monton de hojas secas; en suma, que viva como los salvajes; i por otro lado, supongamos que otro no posea ni una partícula de oro, pero que habite una casa confortable, que tenga variados alimentos i vestidos cómodos, sin hablar de los objetos de puro placer i ornato: ¿cuál de los dos es más rico, el que tiene oro, o el que no lo tiene?

Los niños comprendieron que, no siendo riqueza el oro por sí mismo, el más rico no podia ser el salvaje; que el hombre que posee alojamiento,

campos, vestidos, alimentos i todo lo demas, no necesita oro para comprar esos objetos. Comprendieron tambien que el oro no es más que una mercancía cómoda, que se conserva bien, que tiene mucho valor con relacion a su volúmen, que puede dividirse en muchas partes sin que su precio sufra menoscabo, (lo cual no sucede con el vidrio, por ejemplo); en fin, comprendieron que el oro, como la moneda, no es la riqueza misma, sino un medio de procurar a los hombres todos los objetos que constituyen la riqueza.

PAPEL-MONEDA.

Una tarde fué el Maestro a casa del P. Jil a tiempo que éste mostraba a sus chicos i a varios de sus amigos un billete de banco de valor de diez pesos, que acababa de recibir: era el primero que se veía en la aldea. Uno de los concurrentes dijo que los billetes de banco eran semejantes al papel-moneda.

—Es decir que hai también moneda de papel? preguntó Felipe.

—Se emplea en varios países, respondió el Maestro.

—I cualquiera puede fabricarla? preguntó Juan.

—No basta, contestó el Padre, imprimir en una tira de papel la palabra *moneda* i agregar un guarismo, para que ese pedazo de papel sea moneda: es preciso, además, que todos lo acepten en pago de una deuda o de una mercancía.

—El Gobierno, añadió el Maestro, es el único que puede fabricar moneda: cuando no puede hacerla de oro, de plata o de cobre, hace fabricar (en algunos países) papel-moneda; pero con tal procedimiento se hace deudor para con el público. Es como si dijese: Tomad por ahora este

papel, que yo os devolveré su valor en buena moneda, es decir, en especies sonantes, cuando me halle en aptitud de hacerlo así.

Felipe. ¿A quiénes dice eso el Gobierno?

El maestro. A sus acreedores. Cuando el Gobierno no tiene para sus gastos, paga los servicios en papel, a que da el nombre de *bonos, billetes* &.^a Se dice también que el Gobierno *emite* papel-moneda.

Luis. ¿Cómo amortiza el papel que ha emitido?

El maestro. De diversos modos: jeneralmente lo recibe en pago de las contribuciones. ¿En este caso, cuando destruye (o *incinera*) alguna parte del papel que ha entrado en las cajas públicas, queda así amortizado. También suele cambiarlo por dinero o retirarlo de la circulación, empleando otros arbitrios.

El P. Jil. A mí no me gusta el papel-moneda; siempre estoy temiendo que baje de precio.

El maestro. El precio del papel baja cuando hai demasiado en circulación. Los gobiernos acrecientan sus deudas en proporción del papel-moneda que emiten; el público pierde la confianza, y rehusaría admitirlo si la lei lo permitiese; pero este papel que emite el Gobierno tiene *curso forzado*, es decir, todos tienen obligación de recibirlo: sucede sí, que tiene entónces un valor inferior al que representa, y se dice que ha sufrido una *baja* o que está depreciado.

El vecino. ¿En el extranjero es muy difícil la aceptación del papel-moneda, lo cual es muy embarazoso para el comercio.

El maestro. El inconveniente mas grave del papel-moneda consiste en que hace subir los precios.

Pablo. ¿Cómo así?

El maestro. Cuando un billete de cuatro pesos vale en el mercado tres pesos solamente, se necesitan cinco pesos en papel para obtener cuatro

en dinero: del mismo modo, el comerciante pedirá cinco pesos por una lámpara (o cualquiera otra mercancía) que sin esa circunstancia habría ofrecido por cuatro.

LOS BILLETES DE BANCO. —EL BANCO.

—I los billetes de banco son también emitidos por el Gobierno? preguntó Juan.

— Nada de eso, contestó el vecino; los emiten los banqueros.

—I qué son los bancos? preguntaron los niños.

—Trataré de hacéroslo comprender, dijo el maestro. Pongamos el ejemplo de un panadero: De qué hace el pan?

Los niños. De harina.

El maestro. Bien; pero ¿de dónde saca la harina?

Los niños. La compra al molinero.

El maestro. Bueno; pero no contestéis todos a un tiempo. ¿I cómo obtiene el molinero esa harina, Felipe?

Felipe. Moliendo el trigo que ha comprado al agricultor.

El maestro, ¿I el panadero recibe la harina de balde?

Juan. No; tiene que comprarla.

El maestro. Pero si no tiene dinero disponible, o en caja, como se dice en el comercio, cómo puede pagarla?

Pedro. Firma una obligacion.

El maestro. No siempre lo hace así. A veces se limita a prometer bajo su responsabilidad, pagar al molinero tan pronto como haya vendido el pan que va a fabricar con la harina que le toma. Si conviene el molinero, basta la promesa; pero si necesita el dinero para comprar trigo, sobre todo si la cantidad vendida al panadero es considerable, le

exige un pagaré u obligacion, esto es, una promesa escrita que otorga el panadero de pagar la suma convenida en cierto día.

I ¿qué hace el panadero con esa obligacion?

—Podría dirigirse a un cultivador i decirle: Déme usted cinco cargas de trigo en cambio de esta obligacion del panadero, quien le pagará a usted.

—Podría hacer eso, Felipe?

Felipe. Creo que sí podría.

El vecino. Pero si se dirige a mí con su obligacion, examinaré primero quién es el que la firma, porque no confio en todos: me han engañado tantas veces.

El maestro. I no es eso solo. Aun en el caso de que el panadero pueda pagar puntualmente, hai otras circunstancias que obligan a rehusar su obligacion.

El vecino. Es cierto: si necesito el dinero con urgencia, i la obligacion no ha de pagarse hasta despues de uno o dos meses.

El maestro. Todavía puede haber otra circunstancia que impida hacer el negocio.

El vecino. En efecto: si la obligacion vale cuarenta pesos, i el vendedor solo posee trigo por valor de treinta pesos.

El maestro. Resumamos: la obligacion del panadero no tiene circulacion (o, en otros términos, no es jeneralmente aceptada): 1.º por que no se conoce la solvencia del deudor; 2.º porque el vencimiento de la obligacion es remoto; 3.º porque su valor no es equivalente al de la mercancía.

Qué hace entónces el molinero? Ocurre a un comerciante que especula dando dinero en cambio de obligaciones. Si este comerciante confia en el molinero, toma la obligacion i se la paga, deduciendo una pe-

queña cantidad por el interes de su dinero, (lo cual se llama *descontar* la obligacion.) El comerciante puede aguardar al vencimiento de la obligacion, i pedir el importe de ella al panadero; pero si necesita dinero ántes del dia fijado para cumplir la obligacion, ocurre a un establecimiento que practique en grande escala el mismo negocio de descuentos que él hace en pequeño; por ejemplo, al Banco de Bogotá, que está supervijilado por el Gobierno.

El vecino. El Banco de Bogotá es una Compañía.

El maestro. Ya iba a esplicarlo. El capital de este Banco pertenece a cierto numero de individuos, asociados o accionistas, i la direccion está encargada a un Director jerente, i a otros dos Directores que pueden subrogar al primero, nombrados todos por una Junta de accionistas. El comerciante, pues, lleva la obligacion del panadero al Director jerente del Banco. Pero ántes de continuar deseo saber por cuántas manos ha pasado esta obligacion, i en qué órden.

Felipe. El panadero la entregó al molinero, i éste al comerciante de pagarés.

El maestro. Mui bien. El panadero promete el pago, i firma su pagaré; el molinero lo garantiza, i firma tambien (lo endosa); el comerciante agrega tambien su garantía, i firma igualmente; porque el Banco necesita tener completa seguridad de que reembolsará el dinero que entrega, i por eso exige dos firmas para aceptar un pagaré, o una sola pero mui abonada; lo cual depende tambien del valor de la obligacion. Mas el Banco no da siempre dinero sonante: se limita a cambiar el pagaré por un billete emitido por él mismo, esto es, da un *billete de banco*. Porque, aunque cuenta con un fuerte capital, no siempre tiene en caja dinero suficiente para satisfacer las exigencias de todos los que ocurren a él: pero el billete de banco es mejor que el pagaré del panadero, i todos lo aceptan sin escrúpulo alguno; porqué?

El vecino. Es mui fácil....

El maestro. No diga usted nada, vecino, que los niños hallarán la respuesta.

Vamos, Pedro, porqué rehusarían el público el pagaré del panadero?

Pedro. 1.º porque no es conocida su solvencia; 2.º porque el vencimiento del pagaré es mui remoto; 3.º porque éste no tiene siempre el mismo valor que la mercancía.

El maestro. Con el billete de banco sucede todo lo contrario: 1.º Todos conocen la solvencia del Banco; 2.º el vencimiento no es remoto, pues el Banco cubre (o amortiza) sus billetes a la vista, o sea, a su presentación; 3.º porque hai billetes de diferentes valores: los hai de a cien pesos, de a cincuenta, de a diez, de a cinco i de a uno: los picos se pagan en moneda metálica.

EL CRÉDITO.

Continuando la conversacion, el padre Jil dijo que él no era partidario de vender al fiado al consumidor, i que si el crédito era útil, i a veces necesario, para el productor, no convenia absolutamente al consumidor.

Los niños habian comprendido mui bien lo que significaba *vender a crédito* (dar una mercancía de contado i aguardar el pago), pero no se hacian cargo de porqué el crédito era útil a unos i perjudicial a otros. Habiendo pedido esplicaciones Felipe, el Maestro se encargó de darlas.

—Recordaréis, les dijo, que hemos supuesto un panadero que compra harina dando en cambio un pagaré.

—Sí recordamos, contestaron todos.

—El pagaré, continuó el Maestro, no es dinero, sino la promesa escrita de dar dinero: i aun a veces el vendedor solo exige una promesa ver-

bal; porque un hombre honrado paga, teniendo dinero, haya o nó suscrito un pagaré.

Acreditar o dar a crédito (es decir, creer que el que toma prestado querrá i podrá pagar) es asunto de mera confianza.

Supongamos ahora que el molinero no tiene confianza en el panadero i no le vende la harina a crédito, ¿qué hará éste?

Felipe. Ocurrirá a otro.

El maestro. I si todos los molineros le contestan lo mismo que el primero?

Pedro. Pues no tendrá harina ni podrá hacer pan.

El maestro. I no haciendo pan, no puede ganar la vida. Necesita, pues, del crédito para trabajar i mantener a su familia. Careciendo de harina se cruzará de brazos, i su horno estará siempre frio.

Juan. I no tendremos pan que comer.

El maestro. Exactamente; el consumidor tambien sufriria las consecuencias, porque habria ménos cantidad de pan. Pero no es esto sólo: suponiendo que el molinero no venda su harina a crédito, i que no se le presente la ocasión de venderla al contado, qué hará?

Felipe. No podrá hacer nada.

El P. Jil. I con el tiempo se pica la harina i pierde su valor.

El maestro. Entónces molerá ménos. ¿Para qué ha de comprar trigo que no podrá emplear, i para qué molerlo, si sabe que perderá su trabajo?

El P. Jil. I si hubiese comprado el trigo a crédito, ¿cómo lo pagaria, si no puede vender la harina? I si el agricultor no quisiese tampoco vender su trigo a crédito?

El maestro. Indudablemente seria preferible que el agricultor pudiese siempre comprar i vender al contado; mas como eso no sucede, tiene que vender a crédito; con prudencia, por supuesto. En este caso, las transacciones pueden verificarse así; el cultivador vende trigo al

molinero i recibe en cambio un billete, que guarda hasta el vencimiento; o tambien, puede cambiarlo a un banquero particular por dinero contante, o traspasarlo a un ganadero que conozca al molinero: éste, a su vez, molerá el trigo i venderá la harina al panadero, quien se la pagará con una obligacion; por último, el panadero hará pan i lo venderá al consumidor.

Si el consumidor paga al contado, como debe hacerlo, el panadero tendrá con que pagar al molinero, quien a su turno pagará al agricultor: de modo que, en definitiva, todo se paga con el dinero del consumidor.

Juan. I es mui justo que él lo pague, puesto que todo se hace para satisfacer sus necesidades.

El maestro. Así es. Hemos visto, pues, que el crédito facilita la producción, por cuanto confía las primeras materias a los que se hallan en aptitud de utilizarlas. En nuestro ejemplo, podemos decir que el molinero dice al agricultor: Voi a moler su trigo, i el panadero me pagará ese trabajo; i el panadero dice: Voi a hacer pan, i el consumidor nos pagará a todos. Ahora yo os pregunto, ¿porqué debe pagar de contado el consumidor?

Pedro. Para que pueda pagarse a todos los productores de la mercancía.

El P. Jil. I además, porque el consumidor que compra a crédito (o al fiado) se expone a no poder pagar, porque él no toma la mercancía para añadirle valor, sino para consumirla, i lo que se consume pierde su valor, desaparece.

El maestro. Así es: el único crédito útil es el que tiene por objeto la producción; los demás son, o una desgracia o una falta.

EL CAPITAL

Hallándose reunidos en la tarde de un domingo varios vecinos de la aldea, a la sombra de una añosa ceiba, los niños escuchaban con interés lo que aquéllos conversaban. Referíanse las historias de varios habitantes del lugar o de sus alrededores, que, habiendo sido muy pobres en su infancia, con el tiempo i a fuerza de economizar habían adquirido comodidades i aun riquezas. Precisamente acababa de saberse que Carlos, el hijo del carpintero, había comprado una casita i un campo bastante considerable, por mil pesos, de los cuales había pagado \$600, i que por el resto le habían concedido plazos. Este capitalito lo había obtenido ahorrando diariamente tres reales, de siete que ganaba.

Se decía en el corro que, si continuaba economizando así, Cárlos allegaría pronto una fortuna.

Todos los niños se proponían hacerse ricos.

—Para ello no hai más qué hacer sino trabajar i economizar, es decir, gastar apenas lo puramente necesario, les dijo el padre Jil.

—Sobre todo economizar, añadió el Maestro. Por mucho que se trabaje, si se gasta en el día todo lo que se gana, nunca se tendrá capital. El trabajo es quien trae el dinero, pero solo la economía le conserva i aumenta.

—I el capital consiste en dinero? preguntó Pablo.

—Indudablemente, contestaron a una varios concurrentes.

—No siempre, dijo el Maestro.

I como creyesen que se chancebaba, agregó: Hé aquí una moneda de a peso; es dinero? si o nó

—Sí por cierto.

—Pues bien! Si con esta moneda compro pan para alimentarme, no puedo decir que ella es un capital; pero si compro un libro para hacer una clase, habré adquirido un instrumento de trabajo, porque el libro es mi azada, mi martillo, mi azuela; i como los instrumentos de trabajo hacen parte del capital, los diez reales empleados en comprar el libro son un capital. El dinero que destinamos a la satisfaccion de las necesidades no es capital, es renta.

Esto causó estrañeza al auditorio, por lo cual tuvo el Maestro que empezar por repetir que el dinero por sí mismo no tiene utilidad, pues ni sirve para comer, ni se puede escribir, aserrar, coser, ni labrar la tierra con una moneda; i que, por tanto, el dinero solo es util como medio de comprar los objetos que se necesitan. Así, unas veces representa pan; otras un instrumento, u otra cosa cualquiera.

Despues de recordar estas verdades triviales, continuó, dirijiéndose a un tejedor: Usted fabrica telas, vecino; i qué necesita para ello?

El vecino. Un telar e hilo.

El maestro. De modo que sus manos, su solo trabajo, no lo bastana usted; necesita ademas hilo, que es su primera materia i un telar que es su instrumento o máquina. Pues bien: su telar, su hilo, el local en que trabaja, i tambien las provisiones que consume, forman su capital, con el cual produce esto es, fabrica usted su tejido. Todo lo que es necesario para la produccion, fuera del trabajo, es capital.

Pedro. De modo que el arado, los bueyes, los carneros son tambien capital?

El maestro. Sin duda alguna. Figurémonos un joven que empiece a trabajar, i supongamos que economice dos reales por dia: al cabo de cien dias habrá ahorrado veinte pesos. Ahora bien: son ellos un capital? Pues depende del empleo que les dé: mientras que esté en su poder, ese dinero no es más que un medio de adquirir lo que necesite. Si los

gasta en diversiones, no es un capital; pero si los coloca en la Caja de ahorros o en el Banco, i obtiene de ellos ocho o diez reales por año, entónces sí es un capital, porque produce renta: i si más tarde les agrega otros ahorros i llega a comprar con ellos un telar e hilo, trasformará su capital monetario en un capital industrial, que, sea dicho de paso, es mucho más productivo.

Así pues, la economía es la madre del capital. Ahorro significa privacion; pero el que se priva de algo, reúne algo también. Juntando pajitas es como la avecilla logra hacer su nido, i los grandes rios se forman de arroyuelos. I para economizar no se necesita ganar mucho: basta únicamente QUE SE GASTE MÉNOS DE LO QUE SE GANA.

DE LAS DIVERSAS ESPECIES DE CAPITALS.

Los concurrentes guardaron silencio por un momento, meditando en lo que el Maestro acababa de decirles; mas como uno de los vecinos tuviese dificultad en admitir que el hilo fuese capital lo mismo que el telar, i que el trigo estuviese en igual condicion que la tierra para este efecto, el Maestro hubo de responderle:

—En realidad, hai cierta diferencia entre estas diversas especies de capitales, por lo cual se les ha dado diferentes nombres: al uno se ha llamado *capital fijo*, i al otro, *capital circulante*. Pongamos por ejemplo el capital del tejedor, que consta principalmente del telar i del hilo (prescindamos de lo demás). El telar permanece fijo en el taller, no se mueve de allí; mientras que el hilo se trae al telar, donde se transforma en tela, sale del taller, i es reemplazado por otro. El hilo, pues, i la tela, pasan de unas manos a otras, o en otros términos, *circulan*. Fijáos bien en esto: *circular* quiere decir *cambiar de dueño*.

El telar es, pues, un *capital fijo*, i el hilo un *capital circulante*, que a veces se llama tambien *fondo de jiro*.

Es entendido que el telar no es el solo capital fijo. ¿Podriais nombrarme otros objetos que sean capitales fijos?

Pedro. El taller.

Luis. El campo, los prados.

Felipe. Una máquina de vapor.

El maestro. I en jeneral, todos los objetos que el productor no renueva, o con los cuales no comercia. Es capital circulante un buei que se compra flaco para engordarlo i revenderlo, así como el hilo del tejedor, los cueros del zapatero, los paños del sastre, el carbon con que se calienta i el aceite con que se unta una máquina, el dinero con que se pagan las contribuciones, los alquileres, el jornal de los obreros, el salario de los sirvientes, las siembras, i todos los gastos imprevistos.

I ahora voi a someteros una cuestion difícil. ¿Un carro es un capital fijo, o un capital circulante?

Varios niños. Un capital circulante.

El maestro. No hai que juzgar por las apariencias. Antes de dar una respuesta, yo empezaria por averiguar a quién pertenece el carro, i a qué se destina. Si me dicen que pertenece al fabricante o constructor de carros, será una mercancía, esto es, un capital circulante, que pasa de unos dueños a otros; pero si se me dice que pertenece al carretero, comprenderé que es un capital fijo: es el instrumento de trabajo del carretero, que le sirve para trasportar mercancías, con lo cual gana su vida. Pero si se trata del coche de nuestro vecino Dorado, ¿en qué clase de capitales lo colocaremos?....

Veo que no hallais que contestar, i con razon, porque el carruaje destinado solamente a recreo no es capital, pues nada produce: es un objeto de

consumo, de que se sirve su dueño hasta gastarlo por completo. La palabra *consumir* no significa solo *comer*, sino utilizar de cualquier modo.

El P. Jil. En efecto, al último comprador es a quien se llama *consumidor* en el comercio.

El maestro. I todavía se nos presenta otra cuestión. ¿La ciencia del médico, a qué especie de capital pertenece?....

Os admirais de que el saber sea también capital? Pues, ¿no es su ciencia su instrumento de trabajo? Sin ella no podrá curaros de las enfermedades, con ella produce vuestra salud servicio que vosotros pagais con placer i hasta con gratitud.

El capital del médico, del abogado, del institutor, del ingeniero, es un capital intelectual (llamado también *inmaterial*, i puede clasificarse entre los capitales fijos, como la mayor parte de los instrumentos de trabajo.

El P. Jil. I con mucha razón. Yo envió mi hijo al colegio le hago estudiar varios años, i gasto en él mucho dinero. Él por su parte trabaja, acumula día por día en su memoria, no monedas de oro, sino partículas de ciencia; i al cabo de algún tiempo se halla en estado de aprovecharse de ella. Sí, el saber es también un capital.

El maestro. El obrero que conoce bien su oficio i que lo desempeña hábilmente, posee también un capital —su habilidad— porque gana más que un obrero torpe o inhábil, i sobre todo, más que un jornalero que sólo puede ofrecer el trabajo de sus brazos.

EL INTERES DEL CAPITAL.

Después de reflexionar un momento, el P. Jil dijo riendo: El capital intelectual no tiene más que un defecto, i es el de no poder prestarse a interés.

—En cambio, respondió el maestro, tampoco se nos puede arrebatarse. Un sabio de la antigüedad, que era al mismo tiempo rico, Bías, habiéndose visto obligado a abandonar la ciudad de su nacimiento, por haber sido tomada por el enemigo, se marchó con las manos vacías. Habiéndole manifestado algunos su admiración por semejante procedimiento, les contestó él: Llevo conmigo aquella parte de mi fortuna de que no pueden despojarme ni los ladrones ni el enemigo; aludiendo a sus conocimientos.

—¿Qué es prestar a interés? Preguntó José.

—Es muy sencillo, le contestó su padre, que se hallaba presente. Cuando tengas ahorrados veinte pesos, i en vez de emplearlos en instrumentos de trabajo o en primeras materias, los prestes a otro, será un buen negocio para el que los tome pagarte por tal servicio dos pesos de interés por año. Es lo mismo que si le alquilases una casa: él te paga el alquiler del dinero que le prestas.

El maestro. La única diferencia es que, cuando se alquila una casa u otra finca raíz, se llama *arrendamiento* o *alquiler* la remuneración que se paga al propietario; i cuando se alquila dinero, i también mercancías en algunos casos, la remuneración se llama *interés*.

—He oído decir, —observó Roberto, que había trabajado por algún tiempo en Bogotá,— que se debería prestar dinero sin exigir intereses.

El maestro. Eso depende exclusivamente de la voluntad del prestamista. Si tu hermano ha perdido su fortuna i tú le ofreces alojamiento gra-

tuito, ejecutas una accion laudable. Si tu amigo está en desgracia y lo auxilias con una suma de dinero sin exigirle interes, o bien regalándosela, quedarás mui satisfecho de haber obrado así, i todos elojiarán tu proceder. Pero en ello no se cumple ningun hecho industrial o comercial, no hai produccion de riqueza. I es innegable que todos tenemos derecho, i a veces obligacion, de sacar de nuestros capitales, honradamente, toda la utilidad posible.

El P. Jil. (dirijiéndose a su sobrino Roberto.) Tus amigos, a quienes tanto elojias, trabajan acaso sin exigir salario?

Roberto. Eso es diferente. El trabajo es fatigante, i ademas el obrero necesita su salario para vivir; pero prestar dinero no causa fatiga, i los que practican esto son ricos jeneralmente.

El maestro. Si el obrero recibe paga porque presta un servicio, el mismo derecho tiene el capitalista, que con su dinero presta igualmente un servicio. Vosotros los obreros os fijais en el trabajo manual, como si no hubiese otros medios de prestar servicios o utilidad a los hombres. No sólo con las manos se trabaja; i aun hai trabajos mentales mucho más fuertes que los materiales. Por mi parte os aseguro que, sin haber trabajado con la azada o el martillo, estoi a veces fatigadísimo al anochecer. Pero sin hablar de mí, ¿qué haria el médico, por ejemplo, si se le exigiesen grátis sus servicios?

Oid lo que presencié el otro dia en Bogotá. Tenia un asunto que arreglar con un rico negociante, i hube de pasar por un escritorio en que varios dependientes trabajaban con excesiva actividad: entré al gabinete del comerciante, que comunicaba con su dormitorio. La puerta de comunicacion de estos dos cuartos nunca estaba cerrada, i hasta los muebles indicaban que allí se trabajaba permanentemente. Los estantes repletos de legajos; el bufete lleno de papeles, de notas;

una mesita cerca del lecho, cubierta de libros, de cartas recibidas de diversos lugares; todo esto dejaba conocer que el comerciante no descansaba ni aun en la noche. Ahora decidme: ¿quién tiene un trabajo más largo i penoso, el comerciante o sus dependientes?

El P. Jil. El comerciante, sin duda.

El maestro. Terminado el trabajo, el dependiente se retira a su casa descuidado, descansa, se acuesta i duerme tranquilamente; el comerciante sigue reflexionando sobre lo que ha hecho, sobre lo que deberá hacer, sobre los acontecimientos políticos, &c.^a Precisamente el dia en que le ví habia perdido una suma de mucha consideracion: una o dos pérdidas semejantes podrán dejarle arruinado.

Pedro. I qué es lo que produce con su trabajo el comerciante?

El maestro. Oh! Muchas otras cosas. Él nos trae las telas para vestirnos, los útiles e instrumentos del agricultor i del artesano, i mil cosas más, todo lo cual exige un gran trabajo mental.

Roberto. Pero los que trabajan asi, esto es, prestando servicios por medio de su intelijencia o de su saber, son remunerados de un modo u otro; en tanto que el dinero no trabaja de modo alguno. ¿Porqué, pues, se remunera al que presta dinero?

El maestro. El martillo i la aguja tampoco trabajan, sino la mano i la intelijencia que dirijen esos instrumentos. Pues bien: el dinero es un instrumento, o representa los instrumentos que con él se obtienen, i la intelijencia es quien dirige su empleo.

El comerciante de que os hablaba pide a Europa un cargamento de jéneros que están escasos en la plaza; pero el buque que los conduce se pierde en la mar, i con él las mercancías. Comprando esos jéneros i poniéndolos al alcance de los consumidores, él prestaba un servicio

que nadie rehusaría pagar; i las contingencias de pérdida ¿no deben pagársele también?

El P. Jil. I si el comerciante no tiene el dinero suficiente i yo se lo presto, es como si me asociase con él.

El maestro. Así es; i las compañías o asociaciones pueden pactarse de dos maneras: o el dueño del capital ofrece al otro socio dividir con él las utilidades i las pérdidas; o bien, le dice: como usted va a dirigir el negocio, i yo me limito a suministrarle el dinero, quedaré en aptitud de ocuparme en otros negocios, i me limito a exigirle 5 por 100 sobre el dinero que le facilito. Puesto que usted se encarga de dar dirección al capital, es justo que reporte todo el beneficio (deducido mi 5 por 100); i cómo yo no intervengo en la dirección del negocio, no quiero tampoco exponerme a las pérdidas que su negligencia o incapacidad de usted puedan originar. Por tanto, sea que gane usted, o que pierda, de todos modos me pagará el 5 por 100 por el uso de mi capital.

El P. Jil. El dueño de una suma de dinero puede emplearla en comprar un campo, en edificar una casa, en establecer un comercio, i puede también prestarla: en cualquiera de estos casos su dinero debe producirle algo, llámese alquiler, utilidades o interés; de lo contrario, nadie trataría de ahorrar, o los que ahorrasen ocultarían su dinero, no lo expondrían. I ya se ve que nada se podría emprender sin capital; que es una fortuna el tener crédito, poder tomar prestado cuando se necesita; i por esto paga uno gustoso el alquiler del dinero.

El maestro. Se paga de muy buena gana: ¿cómo trabajaría, si no, el carpintero que no tuviese tablas, el herrero que careciese de fierro? El capital que toman prestado les permite producir, o sea ganar dinero, i dan reconocidos una pequeña parte de su utilidad, en cambio del préstamo que les permite obtenerla. El que les ha prestado ese servicio

se ha privado de su capital por algun tiempo, i esa privacion debe indemnizarse. Pretender que no se exija interes por el dinero que se presta (siempre que no sea un servicio de amigos,) es lo mismo que pretender que le regalen a uno los botines i las camisas que necesita: todo trabajo i todo servicio merece retribucion.

EL INTERES DEL CAPITAL I LAS UTILIDADES.

Hablábase mucho en el pais del ferrocarril que trataban de construir, i todos los que habian ahorrado algun dinero estaban dispuestos a emplearlos en esa empresa. Un domingo por la tarde fueron a consultar al Maestro algunos vecinos: iban con sus familias, i como el tiempo estaba hermoso, sentáronse bajo la ceiba de la plaz.

La consulta que se hizo al Maestro fué ésta: ¿Será buen negocio el tomar acciones u obligaciones?

Él contestó: Primeramente, démonos cuenta del significado de los términos *accion* i *obligacion*.

Definamos en primer lugar la accion. El accionista es un socio, que pone 25, 50, 100 o 1,000 pesos en el fondo comun; si el negocio produce utilidades, el accionista recibe su parte; si no las hai, nada recibe. La parte de ganancias que se adjudica a cada accion se llama *dividendo*, porque las ganancias se *dividen* por igual entre todas las acciones, que (en una misma empresa) tienen igual valor. Pueden ser de 50, de 100, de 200 pesos; casi nunca exceden de esta última suma, pero un solo individuo puede tener varias acciones.

Pasemos a la obligacion, que no es otra cosa que el reconocimiento de una deuda. El que toma una obligacion de 100 pesos es acreedor de la compañía por esa suma, i recibe el rédito estipulado (8 o 9 por 100

anual) sin tener derecho a las utilidades, pero también sin incurrir en las pérdidas. El rédito de las obligaciones se paga primero que los dividendos, que son la ganancia de los accionistas. El dueño de la obligación recibe siempre una misma suma; el accionista recibe más o menos, según sean las utilidades: pero si el negocio es bueno, el dividendo es siempre mayor que los réditos; i debe serlo, porque el accionista se sujeta a las contingencias de pérdida.

Ahora que conocéis claramente lo que es acción i lo que es obligación, toca a cada uno de vosotros ver si le conviene más correr los riesgos de la Compañía i tomar una acción, que puede producirle un buen dividendo; o si se contenta con menos, pero teniendo certeza de que se le pagará con regularidad i en las fechas señaladas.

Después de una larga discusión, cada uno dió su opinión sobre las probabilidades de buen éxito de la empresa del ferrocarril. Los que llegaron a creer que tendría grandes utilidades se decidieron a tomar acciones; i los que creyeron que las ganancias serían medianas, se limitaron a suscribir obligaciones.

Después de lo cual dijo el padre Jil: Habrá que hacer muchos desmontes i banqueos, i terraplenar en algunos lugares: no faltará trabajo.

El vecino Montañes. Deberé yo hacer un contrato para desmontes? Como habrá lotes de a mil metros, i aún de 5.000, no podré hacerlo por mí solo; necesito peones. Pero si los tomo tendré que pagarles un jornal de cinco a seis reales, i no poseo suficiente dinero (capital) para ello. Debería tomar prestado; mas no conociendo a ningún capitalista, no habrá quien me acredite. Habrá otro medio?... Si, ya caigo en ello: me asociaré con otros.

La idea pareció buena, i los concurrentes se pusieron a examinar quiénes podrían asociarse al vecino Montañés. Varios fueron propuestos; pero a todos se les halló algún inconveniente para entrar en el negocio.

¿I porqué no podría hacerlo ninguno de ellos?

Porque el desmonte no se paga sino al cabo de cierto tiempo, —tres meses por ejemplo,— i los vecinos no tienen recursos para aguardar hasta entónces: si tuviesen un capitalito, podrían acometer la empresa; mas como no lo poseen, han de limitarse a recibir un jornal.

Por otra parte, los obreros no se exponen, por lo jeneral, a contingencias de pérdida: prefieren una ganancia pequeña i segura, a otra mayor pero incierta.

En resumen, —dijo el maestro,— sucede con el trabajo lo mismo que con el capital; la asociacion puede efectuarse de dos modos: corre uno las contingencias de la empresa, participando de las ganancias i de las pérdidas; o no quiere exponer nada, sino tener una parte liquida i segura, i en este caso el capital es remunerado por el interes, i el trabajo por el jornal.

DE LAS DIVERSAS FORMAS DE LA RETRIBUCION.

Despues de un momento de silencio, el P. Jil dijo al vecino Montañés: tal vez podríamos asociarnos los dos para hacer un contrato de desmonte i banqueo; lo hablaré a mi primo, i si conviene en unisernos, tendremos suficiente capital. Pero debemos saber de qué modo hará usted ejecutar el trabajo.

El vecino Montañés. Lo más comun es tomar peones a cinco o seis reales diarios, i se les paga al fin de la semana, o de la quincena, según sea la costumbre.

El maestro. Por desgracia, hai peones que no trabajan concienzudamente, i no hacen en el dia la tarea que debieran.

El vecino. Es cierto; i por eso prefiero contratar a destajo. Se ofrece *tanto* por metro corriente, i se paga a cada cual segun la cantidad de trabajo que entregue; lo cual es mucho más ventajoso.

El P. Jil. Sin duda. Solo que el trabajo a jornal, aunque algo más lento, jeneralmente se ejecuta mejor; en tanto que cuando es a destajo hai festinacion i queda mal hecho.

El maestro. Los ingenieros del ferrocarril examinan los banqueos, i no los reciben hasta que estén bien terminados.

El vecino. Yo tampoco juzgo cumplida la tarea si el trabajo no queda bien hecho. En todo caso, la obra que se ejecuta a destajo es más rápida que la que se paga por jornales, i puede uno obligarse a entregarla en dia fijo.

Felipe. ¿Los ingenieros trabajan a jornal o a destajo?

El maestro. Segun el caso. Hai ingenieros que trabajan planos i trazados de caminos, canales, &c.^a; éstos ejecutan su trabajo, reciben su paga u honorarios, i punto concluido: tales ingenieros puede decirse que trabajan a destajo. Hai otros que se contratan por un sueldo anual o mensual, lo cual equivale a trabajar a jornal.

José. I el médico?

El maestro. Los médicos civiles trabajan jeneralmente a destajo, *a tanto* por visita (lo que se llama jeneralmente *honorarios*); los médicos militares trabajan a jornal, puesto que reciben un sueldo.

El P. Jil. Cuando se cobra una remuneracion fija i segura, tiene que ser de uno de los dos modos indicados: a jornal o a destajo.

Felipe. ¿Es decir que hai remuneraciones que no son fijas ni seguras?

El maestro. Hai ciertas profesiones i oficios en que los obreros reciben una parte del producto; por ejemplo, en las pescas de mar. Tambien existe una especie de contrato por el cual el cultivador divide los productos con el propietario; éste pone el cortijo o la hacienda, i aquél su trabajo. Hai todavia otras combinaciones de esta clase.

Pedro. Creo que a los segadores se les da una gavilla por cada diez o doce que cosechan.

El maestro. Pero en ese arreglo no hai productos inciertos ni contingencias desfavorables. Es una tarea a destajo, i se paga un tanto por ciento: sólo que en vez de pagar el salario en dinero, se paga en especie.

El maestro. Mas, cualquiera que sea la forma de la retribucion, el precio del trabajo se estipula i acepta por ámbas partes.

El P. Jil. I esa es una de las razones por que los jornales son a veces más altos o más bajos de lo que convendria al empresario o a los obreros. Si el trabajo es urgente i hai escasez de obreros, los jornales alzan; cuando falta trabajo, los obreros aceptan un jornal inferior.

El maestro. Eso es cierto; pero los salarios escepcionales (mui bajos o mui altos) no duran mucho. Cuando son altos, los productos tienen que ser caros i no se venden; si son mui bajos, los obreros buscan otros medios de ganar la vida.

DE LAS COALICIONES I LAS HUELGAS.

No podia comprender Felipe el motivo del alza i de la baja de los jornales: en ello veía una injusticia, ejercida ya por el empresario, ya por los obreros. Habiendo manifestado sus dudas al maestro, éste le dijo:

—Vamos a ver: ¿no es cierto que cuando hai escasez de trompos, valen más que cuando hai abundancia?

Felipe. Pero eso es diferente.

El maestro. Es cierto que un trompo no es trabajo, i tratamos ahora del precio del trabajo i no del de los trompos. Pero supongamos que a un zapatero que sólo tiene trabajo para dos obreros se le presenta otro; que hará el patron?

Felipe. Le dirá: Por ahora no he menester de usted, porque tengo los obreros que necesito.

El maestro. Supongamos ahora que habiéndose presentado a muchos empresarios, el obrero no haya encontrado colocacion alguna; qué hara? Como Felipe no hallase que contestar, el padre Jil agregó: ¿qué hará para no morirse de hambre?

Pedro. Se ofrecerá para ejecutar otro trabajo.

El P. Jil. Corriente! se hará joyero o médico ¿no?

Echáronse a reir los niños, i el maestro les explicó así el chiste del padre Jil: El obrero que no halla cómo ejercer su especial profesion u oficio, sólo puede hacer por de pronto un trabajo material, que no exija aprendizaje; i estos trabajos que cualquiera puede ejecutar, son por lo comun escasamente remunerados; los trabajos a que no está uno acostumbrado son siempre mui fatigantes; i por último, se pierde tiempo en buscar ocupacion que no sabe uno dónde podrá hallar. Por todas estas razones, el obrero prefiere decirle a un empresario de su misma profesion: déme usted trabajo, que yo lo haré más barato, por ahora al ménos.

Roberto. No es bien hecho que el patron se aproveche de la mala situacion del obrero.

El P. Jil. Sí, debe contestarle lo siguiente: mi amigo, yo no le puedo pagar a usted su trabajo al precio ordinario; por tanto, muérase usted de hambre.

El maestro. No es que se prevalga el patron de la miseria del obrero, eso sería mui mal hecho; mui al contrario, le presta un positivo servicio, perdiendo en ocasiones, al proporcionarle trabajo, aun a bajo precio, *siempre que disponga de todos los obreros que ordinariamente puede ocupar.*

Roberto. Cómo así?

El maestro. Voi a decíroslo. Ya que pusimos el ejemplo del zapatero, continuémoslo. Supongamos que vende a cuatro pesos el par de botines: deduciendo de esa suma el valor del cuero, el de los jornales i los demas gastos, el resto es ganancia. No hai para qué decir que el zapatero fabrica el número de botines que puede vender: supongamos que pueda vender quinientos pares. Viene pues un obrero a decirle: yo le haré a usted más; i el zapatero responde: pero si no puedo vender más; i el obrero replica: como yo necesito trabajo para poder vivir, le trabajaré a usted barato. Entónces el zapatero dice para sí: ofreceré a menor precio esos botines sobrantes, i quizá hallaré nuevos compradores para ellos; i acepta la propuesta.

El P. Jil. Él compromete parte de su capital (el cuero i el valor de los jornales), i si no consigue vender los botines, nada le producirá su capital; por el contrario, pierde los intereses.

El vecino Montañés. Yo siempre he observado que cuando hai mucho trabajo los jornaleros alzan, i que bajan cuando hai poco trabajo; sin que se consiga cosa alguna por medio de las coaliciones ni de las huelgas.

Juan. ¿Qué son coaliciones i huelgas?

El vecino. Hai coalicion cuando varios obreros de una misma profesion se ponen de acuerdo para pedir que se les aumente la cuota de los

jornales; i hai huelga cuando los obreros no quieren trabajar sino con ciertas condiciones: en este caso, lo que se llama *huelga* es la cesacion efectiva de los trabajos.

Roberto. I es un derecho nuestro.

El P. Jil. Por supuesto: es un derecho, pero no siempre redundo en provecho vuestro. Lo más ordinario es que los obreros se vean forzados a ceder, despues de algunas semanas i aun meses de huelga, durante la cual nada ganan i se comen sus ahorros, si algunos tienen. I si al cabo obtienen algun pequeño aumento, les sale a caro precio, i no siempre lo conservan.

El maestro. No hai que olvidar que el empresario no trabaja por placer, sino para vender su mercancía. El comprador o el consumidor, por su parte, no compra para darle gusto al vendedor, sino porque necesita el artículo. Sólo que si no consiente en dar lo que pide el vendedor, es raro que éste pueda forzarle a ello; al paso que el consumidor casi siempre obliga al vendedor a que baje sus precios. De esto se sigue que no pudiendo el empresario alzar arbitrariamente el precio de su mercancía, tampoco puede siempre alzar los jornales.

El vecino. Cerrará su tienda más bien que trabajar para perder.

Roberto. Pero ¿si el obrero no gana lo suficiente para vivir?

El vecino. Es verdad que no todos los obreros disfrutan de buenos jornales; pero tambien hai muchos perezosos que no trabajan, so pretexto de que no ganan lo suficiente.

El P. Jil. Deben tenerse en cuenta, ademas, los gastos inútiles.

El maestro. Hai que saber vivir con economía. Si es posible se cambia de profesion; pero en todo caso, lo único con que pueden producir una mejora séria i durable en su situacion los obreros, es el aumento de trabajo, tanto en cantidad como en calidad.

DE LA ASOCIACION O COOPERACION.

Roberto. ¿Es cierto que ustedes no creen en la cooperacion?

El maestro. Yo no creo sino en Dios; en cuanto a lo demas, amigo mio, deseo *aprender*, observo los hechos i reuno las experiencias. Por ejemplo, cuando quiero saber si el fuego quema, acerco el dedo a un cuerpo incandescente; cuando quiero saber si es mejor sembrar las papas enteras o en pedazos, las planto de ámbos modos i comparo los productos. Pues lo mismo hago respecto de la cooperacion: juzgaré por los resultados.

Pedro. I qué cosa es cooperación?

El maestro. Esa palabra significa *asociacion*. Hai quienes recomiendan la cooperación; creen que si los obreros se asociaran ganarian más i serian más felices que trabajando bajo la dependencia de un empresario.

El P. Jil. Si las lluvias i el buen tiempo no llegan oportunamente, ¿la cooperacion hará que las frutas de la tierra crezcan i maduren? i si viene la guerra ¿impedirá que los soldados incendien la casa?

Roberto. Oh! ya sé que usted es enemigo de la cooperación.

El P. Jil. Ni tú mismo estás por ella: no haces más que hablar, pero no entras a ninguna sociedad cooperativa. Eres como tántas jentes que recomiendan a los demas lo que para sí mismos no aceptarían.

Roberto. Es porque yo no tengo necesidad de entrar a ellas.

El maestro. Yo sigo el precepto del Evangelio que dice: examínadlo todo i escojed lo mejor. Por eso no querría hablar de la cooperacion ántes de que se hiciesen muchos ensayos: pocos son los que han obtenido buen resultado, i muchos han fracasado. Quizá no sea tiempo aún de juzgar sobre este asunto; pero si lo deseais, os diré lo que yo he pensado acerca de él.

Todos. Sí, sí, decidlo.

El maestro. En primer lugar, he pensado que los hombres no se asocian sino para aquello que uno sólo no puede hacer. Si yo puedo ejecutar aisladamente un trabajo que me produzca un peso, de seguro no me asociaré con otro para partir con él la utilidad.

Los hombres solo se asocian, pues, cuando no pueden trabajar de otra manera; sea por no ser suficientemente ricos, o por falta de fuerza o de habilidad para ejecutar aisladamente un trabajo o hacer un negocio.

Tampoco desea uno tener intereses en comun, porque cada uno de los socios quiere dominar a los otros. Además, en estas asociaciones es indispensable que alguien dirija i que el director sepa fabricar i vender; i lo que ordinariamente sucede es que todos quieren dirigir i que no puede haber acuerdo.

Por último, en esta clase de asociaciones se pretende establecer la igualdad en la remuneración, lo que es injusto: cada cual debe ser pagado en razon de su trabajo.

Pedro. Eso equivaldría a dar por una vaca pequeña el mismo precio que por una grande.

El vecino. Cuando los negocios están mal para todos, tienen que estarlo para las sociedades cooperativas.

El P. Jil. Con la diferencia de que el empresario puede a veces aguardar mejores tiempos, i en el ínterin dar ocupacion a sus obreros; en tanto que las sociedades cooperativas tendrán que arruinarse en poco tiempo.

El vecino. I nunca les pagarán sus jéneros a mejor precio que a los demas.

El maestro. Ya veis, mi querido Roberto, que nuestros vecinos no opinan que las sociedades cooperativas estén llamadas a hacer la felicidad del jénero humano. No hai ni existirá jamas asociacion alguna que haga

dichosos a todos los hombres. Para ser feliz en este mundo, cada cual tiene que labrarse su propia dicha, i para ello hai una receta infalible, a saber: Tómese una fuerte dosis de *trabajo*, agrégese cantidad suficiente de *economía*; i aplíquese todos los dias. Ese es el medio más seguro de llegar a adquirir buena posicion.

DÉ LAS MÁQUINAS.

Roberto. Reconozco que el trabajo i la economía son medios de progreso para el individuo; que pueden procurar comodidades, i aun riqueza; pero únicamente a los individuos i a sus familias, pues la sociedad nada ganaron eso. O ¿admiten ustedes que hai algún medio de ser útil a toda la humanidad?

El maestro. Si todos fuesen laboriosos i económicos, i se hiciesen discretos i ricos, querría yo saber donde se hallarían jentes perezosas, pródigas o pobres. Si todos obran bien, nadie hará mal: ocúpese cada cual en su propio adelantó, i todo el mundo progresará.

Pero si hago hincapié sobre las cualidades que deben adquirir los individuos, no niego que ciertos hechos, acontecimientos o circunstancias pueden causar, repentinamente, grandes bienes o grandes males a la sociedad entera. Por ejemplo, la guerra es un mal que hace sufrir a toda la sociedad simultáneamente; por el contrario, la invencion de las máquinas de vapor, o sea, la aplicacion del vapor a las máquinas, como fuerza motriz, es un beneficio que nunca será bien agradecido por la humanidad. Toda máquina es una fuente de progreso social.

Felipe. Cómo así?

El maestro. Voi a explicarlo con un ejemplo. En tiempos mui antiguos, para obtener la harina se quebrantaba el grano en morteros i se cernia.

Pedro. Debía ser esa una operación mui larga i penosa.

El maestro. Sin duda. En cada familia se ocupaba una persona, por algunas horas todos los días, en quebrar trigo; i hoi, qué es lo que se hace?

Juan. Se lleva el trigo al molino.

El maestro. I a veces basta un molino para todo el trigo o el maiz de una población.

Felipe. Yo he visto trabajar al molinero. Llena de trigo una especie de embudo (la tolva); los granos van cayendo sobre las muelas (piedras del molino); la superior los arrastra, los rompe, i los vierte, ya pulverizados, en el torno.

Juan. Cómo es el torno?

Felipe. Es un tamiz grande, en forma de talego, que se halla colocado entre una gran caja. La máquina mantiene el torno en constante movimiento; la harina va saliendo de él i recojiéndose en la caja, en tanto que el afrecho, salvado o aechaduras, va a caer en otra caja. La máquina toda es movida por el agua, cuyo peso, cayendo sobre los volantes de la rueda, basta para hacerla voltear: cuando se ha molido todo el grano echado, esto es, cuando la tolva queda vacía, hace ésta sonar una campanilla para advertir al molinero que debe llenarla nuevamente.

Juan. Eso es admirable!

El maestro. Sí, admirable. La máquina hace la mayor parte del trabajo, i la más penosa por cierto; i la ejecuta pronto i bien.

Juan. Lo cual es una triple ventaja.

El P. Jil. Hai máquinas que hacen un trabajo igual al que ejecutarían cien obreros; i aun creo que algunas hacen la tarea de quinientos a mil hombres.

Roberto. Antes creíamos los obreros que las máquinas nos privarían de trabajo; pero la experiencia ha demostrado que, lejos de perjudicarnos, ellas no son muy ventajosas.

El vecino. ¿Eso cómo se explica?

Roberto. Porque las máquinas hacen bajar el precio de las mercancías; se vende mayor cantidad de estas, la fabricación aumenta en consecuencia, y el número de los obreros ocupados tiene que ser mayor.

El maestro. Eso es claro. Antiguamente había que copiar a mano los libros. A veces se invertían tres meses en sacar copia de un libro; de modo que el valor de éste representaba el trabajo de tres meses: supongamos que valiera cien pesos; en el día podemos obtener, gracias a la imprenta, por cien pesos quinientos volúmenes de la misma clase. Antes eran muy pocas las personas que podían comprar libros, porque la sola copia de uno (sin incluir el valor del papel, la encuadernación, la utilidad del librero, &c.^a) costaba cien pesos; mientras que hoy pueden comprar un volumen de valor de cuatro reales, millares de individuos. Pudiéndose vender baratos, se han hecho muchos libros, de modo que el que sólo tenía diez en otro tiempo, los posee hoy por miles, merced a la imprenta: debido a ella también, se encuentran hoy centenares de tipógrafos donde antes había *un* copista.

El P. Jil. Un cuchillero que hace diariamente cinco cuchillos y los vende a cuatro reales, ganará muy poco: si puede fabricar diez y venderlos a tres reales, ganará más, al mismo tiempo que servirá a los intereses de los consumidores, por la reducción del precio de su artefacto; y si con el auxilio de una máquina llega a fabricar ciento por día, y los vende a real, tendrá hecha su fortuna, o la habrá merecido, por haber procurado ese útil instrumento a multitud de individuos que sólo podían disponer de un real para obtenerlo.

El maestro. En otros términos: habrá puesto los cuchillos al alcance de todos los bolsillos. El que pudiese vender botines a cuatro reales, haría que nadie anduviese descalzo i proscribiría las alpargatas; i quien hiciera un frac por un peso....

El vecino. Producir objetos útiles a bajo precio i ganar en ellos, es hacer un positivo beneficio a la sociedad

El maestro. Así pues, las máquinas libertan a los hombres de las tareas más penosas; multiplican los productos, hacen bajar el precio de éstos i los ponen al alcance de las personas menos acomodadas; además, ejecutan trabajos que sin ellas no podría el hombre ejecutar; de lo cual pueden servir de ejemplo las locomotoras. I no sólo las grandes máquinas prestan importantes servicios; las pequeñas, i aun los instrumentos más sencillos, son de grande utilidad.

En suma: una sociedad es tanto más rica cuanto mayor es la cantidad de productos de que dispone; por consiguiente, todo lo que contribuye al aumento de los productos, acrecienta el bienestar.

El P. Jil. Por desgracia las máquinas pueden hacer sufrir, aunque momentáneamente, a los obreros a quienes hacen competencia; pronto hallan, sin embargo, cómo salir de aprietos.

El maestro. I debemos auxiliarlos en estos casos, para suavizarles la transición a un estado menos penoso.

DE LA COMPETENCIA.

Un joven del lugar, sastre de profesion, habia regresado de Bogotá, donde habia estado practicando por algun tiempo; montó su taller, i aunque su trabajo era superior al del antiguo sastre de la poblacion —maese Pedro— redujo, sin embargo, los precios de sus obras.

Maese Pedro anduvo de casa en casa quejándose de la competencia que se le hacia, i diciendo que el otro cosia con máquina, que esa costura no era sólida, i otras cosas de este jaez. Pero ningun fruto sacó de estas habladurías. Todos iban a ver la máquina de coser, i Mellado (este era el nombre del nuevo sastre) la enseñaba gustoso; la imprimia movimiento con el pié, i mostraba la costura, observando que, aunque hecha con rapidez, era sinembargo sólida.

Esto dio márgen a que se hablara de la competencia, del bien i del mal que ella podia orijinar, i se convino unánimemente en que produce muchos más bienes que males.

—¿Porqué maese Pedro, dijo uno, no compra una máquina de coser?

—¿Hemos de pagarle caros toda la vida nuestros vestidos, solo por darle gusto? exclamó otro.

—El verdadero progreso está en la baratura del producto sin disminucion en el valor del trabajo.

Consultado el maestro, respondió:

—Efectivamente, la competencia es útil. ¿Recordáis cuánto costaba el azúcar cuando no habia en el pueblo sino un tendero de comestibles?

Felipe. Dos reales la libra.

El maestro. I cuánto vale ahora?

Felipe. Real i medio, o sean quince centavos.

El maestro. I al tendero solo le cuesta doce centavos, incluso el valor del transporte.

El P. Jil. Mui caro nos le hacia pagar el vecino Marchena cuando pedia dos reales por la libra.

El maestro. Quizá no. I para probarlo, supongamos que usted es el único que consume azúcar en el pueblo, i que quisiera enviar por dos libras de azúcar a la ciudad; tendria usted que pagar cinco reales al

conductor, i suponiendo que le cueste a real la libra, le saldrian las dos libras por siete reales, o sea a tres i medio reales la libra. Pero si usted comprase mayor cantidad, veinte libras por ejemplo, no tendria que pagar al conductor sino los mismos cinco reales, i le costaria el azúcar a real i cuartillo la libra.

Pues bien: el señor Marchena tiene que vivir de su comercio, i quizá se veia para ello obligado a vender su azúcar a dos reales. Si se presenta otro tendero que se limite a una granancia menor, Marchena tiene que hacer lo mismo, so pena de perder sus parroquianos. Quizá el nuevo tendero tiene facilidad de conducir la mercancia con ménos costo.

El vecino Montañes. La competencia hace bajar los precios, con los cual ganamos todos.

Roberto. Ménos los comerciantes.

El maestro. No es seguro que ellos pierdan. Desde que el azúcar está barato se consume mucho mayor cantidad que ántes, i es mui probable que Marchena gane hoi lo mismo que entónces.

El P. Jil. No creo que gane hoi en el azúcar como ántes de la venida del competidor; pero tambien es cierto que hoi vende ademas cuchillos, hachas, azadas, martillos, &^a en todo lo cual gana más que lo que entónces le producía el azúcar solamente.

El maestro. Si no se le hubiera hecho competencia, habria continuado como ántes; pero la competencia produce el estímulo, i de ello sacan provecho los consumidores: la prueba es que hoi hallamos en nuestro pueblo las herramientas i otros objetos que teníamos que pedir a la ciudad vecina.

Felipe. I el nuevo tendero vende libros i se encarga de hacer compras en la ciudad por cuenta de particulares.

El maestro. Todos procuramos obtener al menor precio posible los objetos que necesitamos; esto lo saben los fabricantes i los comerciantes, i hacen esfuerzos para producir a menor precio. El que vende ménos caro atrae los compradores, gana dinero i ve así recompensados sus esfuerzos, al mismo tiempo que presta un servicio al público.

Debe añadirse que se pagan mejor las mercancías de buena calidad; pero esto es a veces una economía, porque duran por mucho más tiempo.

DEL MONOPOLIO.

El P. Jil. No hai duda en que la competencia es provechosa; pero no siempre es posible que exista.

Roberto. Así es: cuando uno es dueño único de una mina de carbon, i no hai otras en un contorno de cien leguas, posee uno el monopolio de vender carbon mineral.

El P. Jil. No se necesita poseer una mina para tener un monopolio: si en el lugar solo hubiese empleo para un carpintero, de tal suerte que al venir otro no encontrase cómo ganar aquí la vida en esa profesion, nuestro carpintero ejerceria de hecho, es decir, naturalmente, el monopolio de la carpintería en este pueblo.

Juan. Monopolio es lo contrario de competencia, ¿no es verdad?

El maestro. Exactamente.

Juan. Pero entónces el monopolio es cosa mala, puesto que la competencia es buena.

El P. Jil. El monopolio sólo es bueno para el que goza de él, porque puede alzar los precios.

Roberto. Pero no es bueno para los consumidores, porque son ellos quienes sufren el gravámen de los precios altos.

El maestro. Existen monopolios de hecho, como cuando no hai mas que un médico en el distrito; o cuando, habiendo dos, la jente confía sólo en uno de ellos. Tambien hai monopolios naturales, como el poseer grandes aptitudes para la pintura o la música, ser un grande orador, o tambien ser hábil sastre, o ebanista, o encuadernador; en fin, sobresalir en cualquiera profesion u oficio. Pero no son estos monopolios los que ordinariamente suscitan quejas, sino los creados por la lei; bien que en estos tiempos ya no conceden las leyes monopolios en obsequio de intereses privados. Si a veces parece que los particulares gozan de monopolios legales, o, como se dice tambien, de privilegios, al examinar la cosa se echará de ver que se han concedido por el interes público, i siempre por tiempo limitado.

Roberto. Ojalá nos presentara usted un ejemplo de esta clase de privilegios.

El maestro. Tenemos uno en la ciudad vecina, cuyas rentas no eran suficientes para construir un puente sobre el rio que la atraviesa. Pues bien: individuo ofreció construir el puente, con estas condiciones: 1.^a que se le prometiese no levantar otro en un término de 25 años, i 2.^a que se le autorizase para cobrar cierta cuota a todo individuo que pasara por el puente. Como éste era de necesidad, se aceptó en el acto la propuesta. Hé aquí, pues, un privilegio concedido en beneficio público.

El P. Jil. I cuando hai monopolios de hecho, como en el caso de un zapatero único en el lugar, hai siempre un medio de sustraerse a ellos.

Roberto. Cuál?

El P. Jil. Si alza demasiado los precios, los consumidores se proveen en alguna localidad vecina.

El maestro. Efectivamente, los monopolios de esta clase pueden evitarse por el consumidor, no sometándose a las pretensiones exajeradas del productor.

DEL CONSUMO.

Habiéndose leído un dia en la clase cierto pasaje en que se hallaba la palabra *consumo*, i más adelante *consumir* i *consumidor*, Juan, que no habia comprendido bien el significado de esos términos, preguntó qué se entendia por consumir; a lo cual contestó

Felipe. Eso lo sé yo: consumir quiere decir comer.

El maestro. Eso es exacto tan solo cuando se trata de especies alimenticias, como el pan i la carne; hablando de licores, consumir seria sinónimo de beber. Mas, cómo se consumirá un vestido?

Felipe. Puesto que no podemos comérnoslo, no podemos consumirlo.

El maestro. Sin duda no lo comemos; pero qué hacemos de él?

Pedro. Nos lo ponemos.

El maestro. I no podremos decir que consumimos un vestido, cuando lo gastamos hasta que se halle inútil o deteriorado?

Felipe. Yo no he oido decir que se consuman los vestidos.

El maestro. Tampoco se dice ordinariamente que se consume una casa; con todo, si álguien se expresara así, qué querria decir?

Jaime (despues de reflexionar un momento). Que la habitan.

El maestro. Mui bien. Consumir una casa no puede significar sino que se habita en ella; i no se habrá consumido por completo sino cuando....

Felipe. Cuando haya que reconstruirla.

El maestro. I cómo consumimos la música?

Pedro. Oyéndola.

El maestro. ¿El libro?

Jaime. Leyéndolo.

El maestro. Los alimentos sirven para comerlos, los vestidos para cubrirnos, las casas para habitarla, la música para oírla, el libro para leerlos; de modo que consumir un objeto es....

Pedro. Hacer uso de él.

Jaime. Utilizarlo.

El maestro. Sí, consumir es utilizar, o en otros términos, dar a un objeto el empleo para el cual está destinado. Ahora decidme: coser un vestido es consumirlo?

Jaime. No por cierto; coser un vestido no es utilizarlo, sino producirlo.

El maestro. No es pues el sastre quien consume el vestido?

Pedro. No: él solo consume la tela, las agujas i el hilo con que cose (produce) el vestido.

El maestro. Así es: los objetos fabricados, en tanto que no salen del poder del fabricante o del mercader, son productos o mercancías; quien los da al consumo es el último comprador. Ordinariamente se dice que se ha consumido el objeto, cuando deja de ofrecerse en venta. Querria que me dijeseis si el paño comprado por el sastre se consume por ese solo hecho.

Felipe. Para el comerciante en paños, sí, pero no para el sastre.

El maestro. El sastre compra el paño como primera materia, i lo utiliza o consume cuando lo trasforma en vestidos. ¿I podrán trasformarse todos los productos?

Jaime. Los vestidos no pueden trasformarse.

Pedro. Ni las casas.

El maestro. Ahora comprendereis que los consumos pueden ser de varias clases, a saber: consumos útiles (que tienen lugar cuando se hace uso

de los objetos); consumos reproductivos (primeras materias, rentas &c.^a); i consumos estériles, que son aquellos en que se destruyen los objetos sin utilizarlos ni trasformarlos. Con la palabra *consumir*, empleada en absoluto, se significa *utilizar*.

DEL LUJO I DE LOS AHORROS.

No podia comprender Felipe que los objetos pudiesen destruirse sin que produjeran utilidad, o, segun las palabras del maestro, *consumirse estérilmente*; por lo cual pidió sobre ello explicaciones.

El maestro. Aquí no debe tomarse la palabra *destruir* en su acepcion literal, pues con ella se significa solamente el hecho de que un objeto útil no preste servicio alguno. Por ejemplo, si álguien compra un libro i lo deja podrir en un rincon sin leerlo nunca, ese libro (o sea el dinero con que se ha comprado) se habrá consumido estérilmente, aunque su dueño no haya llegado a abrirlo.

Juan. Es lo mismo que si se me comprase una muñeca: como yo no juego con ellas, la arrojaria a un rincon.

Pedro. Podrías dársela a tu hermana, con lo cual le proporcionarias un placer, i tú mismo lo tendrias.

Felipe. Pero una muñeca no puede consumirse útilmente.

El maestro. Sí, se puede. En primer lugar, porque es lícito recrearse o jugar, despues de haber trabajado bien; ademas, las muñecas son un medio ingenioso i agradable de enseñar a las niñas a coser; i por último, causar placer a álguien, como decia Pedro, puede considerarse a veces como un empleo útil de las cosas.

Felipe. Es decir que no siempre es un empleo útil el que se hace con ese objeto?

El Maestro. Si un hombre ha ganado seis reales en el día, i en vez de comprar con ellos pan i otras cosas indispensables para su familia, les trae a sus hijos golosinas, habrá empleado bien ese hombre su dinero?

Felipe. No digo que.... siempre debe comprarse lo necesario ántes que todo. Pero mucho peor habria obrado ese hombre si se hubiese comido él las golosinas.

El maestro. Ese es un sentimiento que te honra, Felipe. En suma: cuando uno tiene alguna renta, deberia comenzar por adquirir las cosas necesarias o útiles, i de lo restante hacer dos porciones: una para los gastos de puro placer, i otra para los ahorros.

Jaime. No todos tienen igual renta; en el mundo hai ricos i pobres.

Felipe. Los ricos poseen cosas mui buenas i mui bellas; viven entre el lujo.

El maestro. Cuando se dispone de una renta considerable, se puede gastar determinada suma en objetos de placer: eso es perfectamente lícito. Pero no vaya a creerse que todos los gastos que no tienen por objeto procurarnos pan, carne i papas, son gastos superfluos: no sólo de pan vive el hombre; para las personas de cierta ilustracion, un libro es a veces un objeto casi tan necesario como el pan. Cada cual es dueño de emplear sus rentas como más le plazca; pero si hace mal uso de ellas, si gasta más de lo necesario, si no reserva algo para casos de necesidad, se arrepentirá amargamente: toda falta lleva en sí su castigo.

Jaime. Pero los pobres no pueden ahorrar.

El maestro. No debemos llamar pobres sino a quienes, por falta de trabajo, carecen por el momento de todo recurso. Miéntras haya remuneracion equitativa, no debemos hablar de pobreza. Personas he conocido yo que, ganando un jornal miserable, han llegado a hacer economías, por haberse privado de lo superfluo.

DEL COMERCIO.

Un domingo por la tarde se hallaban varios vecinos reunidos, como de costumbre, bajo la ceiba; discutíase en esta vez sobre la importancia de las diferentes profesiones, i cada cual sostenia que la mejor de todas era la suya propia. El maestro los oía sonriendo; pero como la discusion se fuese agriando, él tomó la palabra.

—Voi a contaros un cuento, les dijo, que conciliará todas esas opiniones. Una vez los miembros del cuerpo (los brazos i las piernas) se rebelaron contra el estómago. Es un perezoso, decian, que en nada se ocupa, miéntras nosotros trabajamos sin descanso: nosotros le proporcionamos el alimento, para que él lo dijiera cómodamente, i esa es toda su ocupacion. Convinieron, pues en tomarse una huelga, en no suministrar más alimento a la boca i dejar al estómago i a los intestinos avenirse como pudiesen. Pero con este proceder iban sintiéndose los miembros cada vez más débiles; al cabo de unos pocos dias se declararon vencidos, i volvieron a dar alimentos al estómago, el cual empezó de nuevo su trabajo, poco visible a la verdad, pero indispensable a todos.

Ya veis, pues, concluyó el maestro, que en la sociedad no hai profesiones inútiles, i que por tanto ninguna debe ser amenguada. ¿Se discute acaso sobre si es peor perder una pierna que un brazo, o si es ménos malo ser sordo que ciego? Con todo, es mui bueno que cada cual ame su profesion i se honre con ella.

El P. Jil. No hai oficio ruin, dice el proverbio.

Roberto. Convengo en ello; pero el comercio, de qué sirve?

El comerciante es un intermediario superfluo entre el productor i el consumidor, que hace encarecer los productos exigiendo que se remunere su inútil trabajo.

El maestro. Con que vosotros creéis que el comercio es una profesión inútil? Eso merece examinarse.... Pedro, de dónde se traen las telas de algodón, de lana i de seda?

Pedro. De Europa i de la China.

El maestro. Mui bien. Así pues, como Roberto no quiere tener intermediarios, cuando necesite un vestido, en vez de dirigirse a su vecino el sastre o al comerciante, se irá a Europa, si es que no prefiere ir hasta la China o la India, donde se tejen las mejores telas de seda i cachemir.

Roberto. Usted se chancea.

El maestro. Quien se chancea eres tú, que deseas suprimir los intermediarios. Si quieres prescindir de ellos, tienes que hacerlo todo por ti mismo. Hé aquí una camisa de algodón ¿crees que el cultivador se tomará la molestia de venderte dos libras de algodón? No por cierto, porque le trae mas utilidad vender a un comerciante toda su cosecha de 800 a 1,000 arrobas. ¿I cómo harás para hilar el algodón, i luego para tejerlo? En primer lugar, nosotros carecemos de fábricas; mas suponiendo que las tuviéramos, los dueños de esos grandes establecimientos donde se emplean centenares de obreros, donde se mueven costosas máquinas, donde se elaboran primeras materias en inmensas cantidades i se gastan diariamente sumas considerables de dinero, no tienen tiempo para vender unas pocas varas de jénero. Tienen precision de vender por mayor, en grandes cantidades, i se limitan a una pequeñísima utilidad; por ejemplo, apénas ganan dos i medio centavos en cada kilómetro.

Roberto. Tan poco así?

El maestro. Eso es lo jeneral. Se contentan con una utilidad tan pequeña, porque sus máquinas les permiten fabricar millares de metros por dia, i pueden hacer ventas igualmente por grandes cantidades. Supongamos que cada hora de trabajo cuesta dos reales; si sólo se venden 40 metros por hora, hai que ganar 25 centavos por metro; pero si se venden mil metros en cada hora, bastará un centavo de utilidad, cuando más.

Roberto. Pero el fabricante podria establecer almacenes de depósito.

El P. Jil. Imposible! Necesitaria infinidad de depósitos, pues las mercancías de una fábrica van a multitud de lugares; i luego, podrian mantenerse almacenes en poblaciones donde a veces no se compran más de diez varas de jénero de seda en un año.

Un vecino. Si hubieran de establecerse depósitos para tan poco, en cada pueblo habria cincuenta ocien veces más comerciantes que hoi; i si sólo se establecieran en las ciudades, nos veríamos obligados a ir a ellas a buscar lo que necesitásemos.

El P. Jil. Yo prefiero dar algunos centavos de más por vara, a perder un dia entero en ir hasta la ciudad.

El maestro. No hai duda; i por otra parte, iria usted a la ciudad para comprar diez varas, miéntras que al comerciante, que compra 300 de una vez, le sale la conduccion 30 veces ménos cara.

El P. Jil. Ademas, para escojer un jénero habria que ocurrir a muchos almacenes, porque en ninguno se hallaria un surtido suficiente.

El maestro. Estamos, pues, convenidos en que el comercio presta servicios importantes: él trae las mercancías, tanto de grandes como de pequeñas distancias, i las vende por menor con provecho de todos.

Felipe. Qué utilidad tiene la venta por menor?

El maestro. Hai pocas personas que tengan suficiente capital para comprar por mayor; a veces no tienen donde guardar las mercancías; tambien hai artículos que se deterioran si no se consumen pronto, i deben expenderse por menor para que puedan utilizarse en el dia mismo o en pocos dias; en fin, hai ciertos objetos que el productor tiene que vender por mayor, i que el consumidor no puede comprar sino en pequeñas cantidades: es indispensable un intermediario.

El P. Jil. Por ejemplo, el carnicero tiene que comprar el ganado en pié i lo espande por menor. Al consumidor le seria mui difícil i embarazoso tener que comprar un buei entero.

El maestro. Siempre he creido que si no fuesen útiles los intermediarios, nadie los ocuparia, pues la lei no nos obliga a ocurrir a ellos. Me parece que, puesto que todos van a proveerse a las tiendas de los comerciantes, en ello encuentran conveniencia.

DE LOS LOGREROS I ESPECULADORES.

La cosecha de papas habia sido mala, por lo cual habia subido el precio de ese artículo i el pueblo sufría las consecuencias. Quejábanse de ello, i un domingo por la tarde se hablaba del asunto con mucha animacion.

Roberto censuraba agriamente a los cultivadores que alzan los precios i sacan provecho, decia él, de la miseria del pueblo. Los llamó *detestables logreros*, i se expresó contra ellos en términos mui fuertes.

Oído lo cual por el padre Jil, que se hallaba presente, dijo a Roberto:

Poco a poco, mi amigo: no te exaltes: voi a probarte que te equivocas.

Roberto. No es posible.

El P. Jil. Al contrario, es mui fácil: veamos si no. Yo alquilo un campo i siembro en él papas: gasto diez pesos en jornales, dos pesos en semillas, dos en abonos, i pago diez pesos de arrendamiento al dueño del campo; todo lo cual asciende a veinticuatro pesos. Para que yo pueda obtener una utilidad razonable, es preciso que el campo produzca cuncuenta costales de papas, que, vendidos a ocho reales, me dan cuarenta pesos.

Si el sembrado produjese sesenta costales, el precio bajaría de ocho reales, a siete por ejemplo; i así obtendría yo 42 pesos; el público ganaría i yo tambien, pues la cosecha me produciría 42 pesos en vez de 40. Mas si solo cosechase veinte costales, cada uno me saldría por doce reales, i vendiéndolos a dieziseis (el doble del precio ordinario) perdería aún, porque en vez de 40 pesos obtendría sólo 32.

Roberto. Bien; convengo en que los cultivadores que venden sus frutos no son logreros; i realmente no se da este ruin calificativo sino a las jentes que compran grandes cantidades de trigo o de otros artículos para guardarlos hasta que los precios alcen. Estos sí especulan con la miseria.

El maestro. En efecto: ellos sólo se cuidan de su interes particular, i lo buscan con ansia i tenacidad vituperables; sinembargo, estos mismos prestan en ocasiones servicios comparables a un medicamento amargo, que sinembargo, no se proscribe por el hecho de serlo.

Roberto. Me parece mui difícil probar que los logreros puedan prestar servicios.

El maestro. No es tanto como parece. Antes de todo permítame una observacion. Tú los llamas siempre *logreros*, i yo he empleado tambien esa palabra sin pensar en ello. Tú das ese nombre a los especuladores que abusan de las circunstancias; i yo no hablo de esos, sino de los

que proceden honradamente: éstos tratan de prever las necesidades que pueden sobrevenir, i toman sus medidas para satisfacerlas. Voi, pues, a demostrar que estas jentes prestan servicios.

Ya el P. Jil ha mostrado claramente que cuando la cosecha es mala, es indispensable que los precios alcen para que el productor reembolse los gastos. ¿Pero qué efecto tendrá el alza para el consumidor? Evidentemente ella le forzará a limitar el consumo. Siempre gastará la misma suma que ántes, i aun mayor quizá; pero obtendrá ménos cantidad de productos.

Supongamos que, en vez de cincuenta costales, sólo se cosechasen veinte, i que no hubiese alteracion en los precios; qué sucedería? Pues todo el mundo consumiría papas como de costumbre; pronto se agotarían, i luego.... buenas noches. Mas si el precio se eleva, todos limitarán el consumo: no habrá desperdicio, no se las echará a los animales; en fin, contentándose cada familia con lo puramente necesario, se hará cocer menor cantidad de esa hortaliza. Si estas economias no bastan aún, i los precios continúan alzando, qué sucederá? Pues habrá que traer papas de otro Estado o departamento en que estén ménos caras.

Roberto. Ya veo que el alza de los precios presta el doble servicio de obligar a las jentes a economizar i de hacer traer la mercancía de otro lugar; mas no veo todavía en qué consiste el beneficio que haga el logrero.

El maestro. El que tú persistes en llamar logrero, i a quien debias llamar especulador, hace un servicio análogo al de los graneros: conserva los jéneros alimenticios, impide el despilfarro, i hace venir la mercancía de mui léjos a veces; ¿i no es éste un servicio? ¿no prefieres tú pagar algo más por una cosa que carecer absolutamente de ella? Dirás que lo hace por su propio interes; pero si su interes está de acuerdo con el tuyo, mejor para tí; si al fin eso redundará en tu provecho, déjale que

obtenga una utilidad razonable. Ojalá que todos los servicios fueran útiles también al que los presta!

Roberto. Usted tiene razón. Pero si la ganancia es excesiva?

El maestro. Todo abuso, toda falta lleva en sí misma la pena. Los que pretenden ganar más de lo justo se echan encima la odiosidad pública; i además, los que desean ganar demasiado, acaban generalmente por perder.

El P. Jil. Sin duda. Pónense a esperar que los precios alzen i alzen, i tanto aguardan, que en el ínterin empiezan a bajar los precios: entonces se afanan por vender; ofrecen grandes cantidades de la mercancía, lo cual sólo sirve para acelerar la baja, i hélos aquí cojidos en su propia red.

DE LAS SALIDAS.

En ese mismo año de mala cosecha, el comercio no prosperaba i la industria se hallaba postrada; de lo cual nadie era responsable, pues todos hacían lo que podían para colocar sus efectos; pero las circunstancias eran desfavorables.

Esto era al ménos lo que sostenía el padre Jil ante algunos vecinos, que buscaban, como se dice, cinco piés al gato.

—Ved ahí, agregó, aquellos dos chicos que juegan a los trompos: ellos acaban de explicarme, sin saberlo, porqué no marchan los negocios.

—Cómo así? le preguntaron.

El P. Jil. Hé aquí como.: Pedro dice a Pablo “¿Quieres comprarme un trompo de tres que tengo? me darás bolas por él.” Mas no teniendo bolas Pablo, no pudo hacerse el negocio.

En eso se unió al grupo el Maestro, e impuesto de la conversación, dijo que tenía razón el padre Jil; mas no habiendo comprendido bien los vecinos, continuó el Padre:

—Vamos a ver: cuando uno de vosotros quiere comprar una saya para su mujer, o un reloj para sí mismo, o cualquier otro objeto útil o de placer, ¿qué necesita?

—Dinero!

—Bien; mas como el dinero no se encuentra en la calle, tenemos que procurárnoslo vendiendo nuestros productos; no es cierto?

—Así es.

—Pues bien! luego cuando uno tiene pocos productos, tendrá poco dinero i le guardará para adquirir las cosas indispensables, para los gastos urgentes, i diferirá las otras compras. Esa es la razón por que no marcha el comercio: los que desean comprar no tienen dinero porque no tienen productos suficientes.

Uno de los vecinos hizo notar que a veces también había más productos de los que podían venderse; que la excesiva abundancia abatía los precios, i que la baratura no era siempre ventajosa para el productor.

—No obstante, replicó el Maestro, pueden remediar los inconvenientes pasajeros de una producción superabundante, buscando nuevos mercados, esto es, más compradores: mientras mayores son los productos de la industria, más necesarias son las salidas. I aun sucede que cuando la abundancia de los productos hace bajar los precios, se abren naturalmente nuevos mercados.

Cuando el artículo no puede consumirse íntegramente ni exportarse, se le da otra forma, como sucede con las papas, que pueden convertirse en fécula, o destilarse i reducirse a aguardiente, o también destinarse a engordar cerdos.

En resumen: no puede uno comprar los productos de los otros sino produciendo uno mismo; i mientras mayores son las salidas, más estímulo tendrá la producción. Siempre se trabaja de buen grado cuando el trabajo es bien remunerado.

DE LAS VIAS DE COMUNICACION.

Mucho avanzaban los trabajos del ferrocarril que se estaba construyendo i que debía pasar por las inmediaciones del pueblo, lo cual dió márgen a que se hablara de ellos por mucho tiempo. Habiendo dicho una vez el ingeniero que dirigia los trabajos, que el ferrocarril era la más perfecta de las vias de comunicacion, preguntó Felipe qué era una via de comunicacion.

Como el ingeniero se hubiese limitado a responder que las vias de comunicacion eran caminos destinados a facilitar el transporte de las personas i de las cosas, el Maestro creyó deber entrar en algunos pormenores, i dijo:

Hai vias de comunicacion por agua i por tierra. Los rios navegables pertenecen a las primeras; son caminos que andan, según el dicho del célebre pensador Pascal: los canales, que son rios artificiales, i la mar, son también vias de comunicación. El más imperfecto de los caminos de tierra se llama...

Felipe. Sendero o vereda.

El maestro. La vereda sirve para peones, i a lo más para bestias de carga; mas para emplear carros se necesitan caminos, que son unos senderos más anchos; o carreteras, que son caminos mui amplios, bien conservados i macadamizados. El ferrocarril es una via en que se colocan con

mucha solidez rieles (barras de hierro con reborde) sobre los cuales se mueven las ruedas con suma facilidad i sin desviarse.

El P. Jil. Las ruedas no encuentran obstáculos alguno ni se internan en el barro.

El ingeniero. Prometí demostrar que esta via es la más perfecta; fíjense ustedes, pues, en los cálculos que voi a hacer:

Supongamos que se quieran enviar a espaldas de un peon cuatro arrobas de mercancías de Bogotá a Cúcuta; el peon no podría ir en ménos de veinte dias, i pediria un peso diario, que no seria caro: el transporte del bulto de mercancías costaria, pues, veinte pesos.

Remplacemos el peon por un carro i un caballo: de este modo se podrian transportar cuarenta arrobas por lo ménos, i se haria el viaje cómodamente en diez dias, con un gasto de dos pesos por dia; lo cual exigiria veinte pesos por todo. Con un gasto igual se trasportaria, pues, una cantidad de efectos diez veces mayor, en la mitad del tiempo; aunque por un mal camino no podría llegar el carro en ménos de doce a quince dias, i habria que pagar veinticuatro reales diarios, porque en los caminos malos se fatigan mucho los caballos, i los carros exigen frecuentes reparaciones.

Ahora bien: si construimos un ferrocarril, que transporta millares de quintales en un sólo viaje, el costo será infinitamente menor, i las mercancías llegarán de un dia para otro, de Bogotá a Cúcuta i viceversa.

El P. Jil. En los rios i canales, el transporte es igualmente mui barato; pero no se anda tan aprisa.

Pedro. I porqué es barato el transporte?

El maestro. Porque no se necesitan más que dos o tres hombres para hacer andar un gran barco lleno de mercancías.

El ingeniero. Así, pues, en el ferrocarril se reúnen la velocidad i la baratura, i pueden trasportarse grandes cantidades de una vez; por tanto, esta es la más perfecta de las vias de comunicacion.

El P. Jil. Debiendo agregarse los gastos de transporte al valor de las mercancías, éste será mayor proporcionalmente a aquellos.

El ingeniero. Son tan fuertes los gastos de transporte, que impiden llevar a grandes distancias los efectos pesados o voluminosos. El carbon de piedra, por ejemplo, cuesta a veces a real el quintal, cerca de la mina: suponiendo que no se pague en los lugares del consumo a más de seis reales, quedarán cinco para el transporte. ¿Hasta dónde se podrá conducir por este precio? Pues en carretas, tal vez hasta 100 kilómetros; en buque o en ferrocarril, hasta 500 o 600 kilómetros; en un buque mui grande, hasta 5 a 6,000 kilómetros.

El maestro. I podrá llevarse tanto más léjos una mercancía cuanto menores sean los gastos de transporte; i cuanto más léjos se lleve, tanto mayor será el número de los compradores.

El P. Jil. Esa es la razon que hai para componer los caminos municipales i parroquiales; pues cuando es malo un camino, no puede ponerse, en un carro de dos caballos un peso mayor de 1,000 kilogramos (80 arrobas); al paso que, siendo bueno, aguanta hasta 2,000 kilogramos, i el transporte sólo viene a costar la mitad de lo que valdria en un camino malo.

El maestro. Empeñemos, pues, en mejorar nuestras pésimas vias de comunicacion, i en abrir otras nuevas: ese empleo será el mejor que puede darse a los capitales i al trabajo.

DE LA SEGURIDAD.

Habíase cometido en esos días un asesinato a las inmediaciones del pueblo, i el asesino había sido aprehendido, juzgado i capturado. Tal acontecimiento había producido grande horror en los vecinos; hablábase de él en todas partes, i se aplaudía el justo castigo que había sufrido el asesino.

—Si no se le hubiese castigado, nadie gozaría de seguridad; nuestros campesinos serían saqueados, se fracturarían nuestras casas, qué sé yo: ¿de cuánto no son capaces los malvados?

Un vecino. Si los campos estuviesen infestados por malhechores, yo no me atrevería a ir a trabajar en ellos.

El P. Jil. ¿de qué serviría el trabajo, si no estuviésemos seguros de gozar de su fruto?

A lo cual añadió el Maestro:

—El orden i la seguridad son para el trabajo casi tan necesarios como la salud. Si estais enfermos, los brazos i las piernas se negarán a servir, no podreis producir; mas es peor todavía que os impidan gozar del fruto de vuestro trabajo, pues de ese modo habreis trabajado inútilmente.

El P. Jil. No podría abrirse ningún taller ni almacén si faltase la seguridad; no habría industria ni comercio.

El vecino. No se cultivarían los campos, ni se harían caminos.

El maestro. Mantener la seguridad es el principal objeto de las autoridades: ellas tienen el deber de velar a fin de que no haya ladrones ni asesinatos, i el de tomar cuantas medidas demande el interés jeneral.

El vecino. Por consiguiente, deben impedir el que se propaguen las epidemias i las epizootias.

El maestro. No tal, porque eso nadie lo puede impedir; pero sí debe la autoridad prescribir medidas preventivas i velar por su ejecucion, a fin de que disminuya el número o la intensidad de esas plagas.

El P. Jil. Oh! Mucho tiene que hacer, mucho debiera hacer la autoridad; tanto la del distrito como la departamental; así la del Estado como la nacional: desde el armamento del país para evitar la guerra, o para defenderlo si no ha podido evitarla, hasta los reglamentos de policia que tiendan a impedir el que los carruajes despachurren a los transeuntes en las calles i caminos, i el que los carreteros maltraten sin necesidad a las pobres bestias. Pero esto seria largo de exponer, i es sabido de todos. Lo que no todos tienen mui presente es que las autoridades no se han instituido para el interes particular de los individuos que desempeñan los empleos, sino para velar por los intereses jenerales.

DE LOS IMPUESTOS.

A ese tiempo pasó acaso el tesoro municipal, por lo que se suscitó naturalmente la cuestion de los impuestos. Todos saben que la Nacion, el Estado, los departamentos i los distritos necesitan hacer gastos, puesto que todo el mundo contribuye para ellos; mas no siempre se paga voluntariamente i sin disgusto lo que cada cual debe erogar. No era el P. Jil del número de aquellos a quienes se podia hacer ese reproche; sabia él que el impuesto es la porcion que cada uno de los ciudadanos debe llevar al fondo comun para atender a la seguridad pública, a la instrucción, a los caminos, i a tantas cosas útiles; por eso se espresó así:

—Si no hubiese en el país orden i seguridad, yo tendria necesidad de defenderme por mi mismo, i de comprar para ello armas, hacer atran-

car con barras de hierro mis ventanas, i poner dobles cerrojos a mis puertas; lo cual no impediría quizá el que los malhechores incendiasen mis sementeras, se llevasen mis ganados i aun pusiesen fuego a mi casa: eso me causaría grandes pérdidas, naturalmente; por manera que, pagando el impuesto para librarme de todas esas desgracias, debo darme por bien servido.

El maestro. Si con pagar una contribucion al médico pudiese impedirse la invasion de las epidemias, todas las personas sensatas se apresurarian a pagar su cuota. Pues bien: el objeto de los impuestos públicos es prevenir el desórden i la guerra, epidemias morales peores quizá que las que sólo afectan el cuerpo.

Un vecino. Pero es tan fuerte la suma que hai que pagar por contribuciones!

El maestro. Como son los diputados elejidos por el pueblo i que componen los Congresos, las Asambleas i las Municipalidades, quienes decretan los impuestos, si se elijen con discernimiento i teniendo en mira el interes jeneral, esos Cuerpos no votan de ordinario sino lo estrictamente necesario para los gastos públicos.

El vecino. Pero hai tántas clases de impuestos! La contribucion sobre fincas raices; la personal; la de puertas i ventanas; los derechos de registro; el papel sellado; i todos los impuestos indirectos.

El maestro. Esa variedad se ha establecido a fin de que cada cual contribuya segun sus facultades. El que tiene casas o tierras, paga el impuesto territorial; el que tiene alguna industria o comercio, paga la contribucion indirecta con que estén gravados los artículos en que especula; el que solo tiene sus brazos, paga la pequeña cuota del trabajo personal subsidiario: porque todo ciudadano debe contribuir para los gastos públicos: ningun hombre honrado convendría en gozar de los derechos políticos sin cumplir al mismo tiempo sus deberes de ciudadano.

Estos son impuestos directos; los hai tambien indirectos, de consumo la mayor parte, es decir, que deben pagarse por los consumidores. Los comerciantes son los que pagan estos impuestos al Gobierno, i los sacan de los consumidores. Por ejemplo, si el kilogramo de azúcar cuesta quince centavos al que comercia en este articulo, i deben pagarse diez centavos de impuesto, le costará 25 centavos el kilogramo; i para poder ganar 5 centavos, tendrá que vender a 30 centavos el kilogramo, o sea, a real i medio la libra.

Los impuestos que gravan los objetos de consumo se llaman indirectos, porque el consumidor no los paga directamente al Gobierno, sino por el intermedio del comerciante.

El P. Jil. Como las contribuciones indirectas se pagan paulatinamente i se confunde el impuesto con el precio de la mercancía, puede decirse que se pagan sin sentirlo; i aun puede considerarse que algunas de ellas no se pagan sino cuando se quiere: en efecto, nadie está en la obligacion de fumar, por ejemplo, o de tomar licores alcohólicos, ni aun, en rigor, de comer azúcar.

Pedro. I el papel sellado?

El maestro. El papel sellado o timbrado grava los negocios i ciertos actos de la vida civil, lo mismo que el derecho de registro: el objeto de éste es dar una fecha cierta a los documentos, es decir, que nadie pueda engañarse ni engañar a los demas acerca de la fecha de una transaccion o de cualquier otro acto público; i es sabido que las fechas son a veces de gran importancia.

Hase preguntado: ¿porqué esta variedad de impuestos? ¿no seria mejor tener un impuesto *único*, proporcional a la renta de cada ciudadano? A lo cual se ha contestado:

En primer lugar, habria muchos que no declararían la verdadera cifra de su renta; de modo que los hombres honrados que dijese la verdad, pagarían más que los mentirosos que no la confesasen;

Ademas, hai muchas industrias i comercios en que nunca se sabe con anticipacion la ganancia que habrá de obtenerse;

Por último, con un impuesto único, seria mui fuerte para algunas personas la cuota pagadera de una sola vez; lo que podria entorpecer los negocios.

Estableciéndose variedad en los impuestos, es más fácil repartirlos con ménos desigualdad; i de hacer al mismo tiempo más llevadera la carga.

EL ANVERSO I EL REVERSO

Un dia se presentó Nicolas en casa del Maestro, con el fin de consultarle sobre su proyecto de ir a la ciudad capital del municipio: creía él que allí seria feliz, porque ganaria más.

El Maestro le hizo observar que toda medalla tiene su reverso; esto es, que en toda cosa hai un lado bueno i un lado malo; i que deben compararse cuidadosamente para saber si la cosa conviene o no. Respondióle Nicolas que indudablemente era ventajoso vivir en una ciudad grande.

—Pues bien, dijo el Maestro: aquí viene Roberto, quien ha estado por allá mucho tiempo, i conoce el reverso lo mismo que el anverso.

Al llegar Roberto le interrogó Nicolas sobre lo alto de los jornales, la facilidad para trabajar, i demas ventajas que él hallaba en las ciudades; a lo que contestó aquel:

—Sin duda que los jornales son más altos en las ciudades que en los pueblos; pero no siempre se halla qué hacer, i además, la vida es más cara allá. Si bien se gana más (anverso), en cambio se gasta más también (reverso), i en fin de fines, el resultado es igual.

Nicolas. Pero yo economizaré i pondré mi dinero en la Caja de ahorros.

Roberto. Pero también te comerás tus economías en tiempo de huelga.

Nicolas. A veces sucederá así, pero no siempre. Además, la vida es tan agradable en las ciudades; hai casas tan hermosas!

Roberto. En las cuales tendrás que pagar muy caro por habitar una guardilla sin aire ni luz.

Nicolas. I tan bellos paseos!

Roberto. A donde no tendrás tiempo de ir.

Nicolas. El teatro.

Roberto. I de ese modo, ¿qué vendrá a ser de tus economías? Cómo! piensas establecerte en la ciudad sólo con el objeto de divertirte? Si así es, eres hombre perdido; porque los que sólo piensan en diversiones, pierden muy pronto la afición al trabajo i se malean.

Nicolas. Es que yo sólo pensaré en distracciones después de haber trabajado, i únicamente para descansar.

Roberto. Cuando uno ha trabajado formalmente, casi siempre está fatigado i no piensa en los placeres; por otra parte, ellos cuestan generalmente caro.

Nicolas. Pero puede uno divertirse sin gastar nada; leyendo, conversando con un amigo, paseando, &c.

Roberto. En los pueblos también se puede leer, conversar i pasear; para ello no se necesita ir a una ciudad: por otra parte, está uno más expuesto a enfermedades en la ciudad que en el campo.

El maestro. Debemos siempre, querido Nicolas, comparar el lado bueno con el malo, el anverso con el reverso. Por ejemplo: un objeto que cuesta poco dinero, dura poco; tal profesion es fatigante, pero favorable a la salud; tal otra es llevadera, pero malsana. En un oficio se ganan mui buenos jornales; pero no habrá qué hacer en tres o cuatro meses, de manera que a veces es mejor ganar poco i tener ocupacion constantemente.

Nicolas. Lo mejor es ser rico: esa dedalla sí que no tiene reverso.

El maestro. Error, amigo mio! No siempre están los ricos exentos de cuidados; con frecuencia se exponen a perder su fortuna, temor que les quita el apetito i el sueño; pues saber conservar es tan difícil como saber adquirir. Luego se vuelven mui sensibles a las punzadas del aguijon de la vanidad, de la ambicion, del orgullo; punzadas que no sentimos los pobres, i que son mucho mas dolorosas que tal cual privacion, i sobre todo que la ausencia del lujo. Si bien no conocen los ricos las pequeñas privaciones que tan familiares son al pobre, lo superfluo tambien causa pesares: no siempre tienen apetito para gozar de los ricos manjares que pueden proporcionarse (i que no siempre son tan sanos como caros); i si a pesar de eso los comen, se enferman.... Más muertes ha producido el comer demasiado que la falta de alimento. No os diré yo, sin embargo, que vale más ser pobre que ser rico; pero sí os diré: toda riqueza ha debido tener por fundamento el trabajo: así que si quereis ser ricos, trabajad; pero sabed al mismo tiempo que el dinero por sí solo no es la felicidad: es sólo un medio para alcanzarla, con tal que tengamos la discrecion necesaria para darle un empleo honroso i útil a un mismo tiempo.

Nicolas. Reflexionaré sobre todas esas cosas, i compararé el anverso con el reverso.