

SERIE E.

VOL. X

ALFREDO MARSHALL
PROF. DE LA UNIVERSIDAD DE CAMBRIDGE

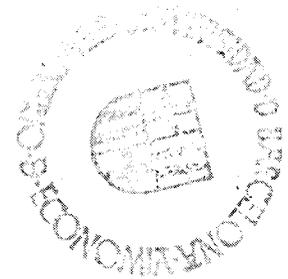
ECONOMÍA INDUSTRIAL

(ECONOMICS OF INDUSTRY)

TRADUCCIÓN DE
LUIS A. VIGIL-ESCALERA
ABOGADO

REVISADO POR
JAIME MENÉNDEZ

PRIMERA EDICION



Serie de Ind. Industrial
R. 2127

EDITORIAL REVISTA DE DERECHO PRIVADO 
M A D R I D  UNIVERSITAT DE BARCELONA
1936 

Centre de Recursus per a l'Aprenentatge
i la Investigació

Es propiedad.

Queda hecho el depósito
que marca la ley.

Copyright by Editorial
Revista de Derecho Privado,
1936.

SUMARIO E INDICE DE MATERIAS

LIBRO PRIMERO

CAPÍTULO PRIMERO.

INTRODUCCIÓN

PÁGS.

La Economía como estudio de la riqueza y parte del estudio del hombre.—Formación del carácter con el trabajo diario.—La pobreza, causa de defraudación.—¿Es necesaria la pobreza?—La Economía es una ciencia de reciente desarrollo.—La competencia.—El hombre no es hoy ni más egoísta ni más falso que en el pasado.—La competencia, aun cuando sea constructiva, es menos beneficiosa que la cooperación altruista.—La libertad económica..... I a

8

CAPÍTULO II.

EL DESARROLLO DE LA LIBERTAD, DE INDUSTRIA Y EMPRESA

Civilizaciones primitivas.—Influencia del clima y de la costumbre.—Grecia y Roma en la Antigüedad.—Edad Media.—Transición hacia la industria moderna.—A la nueva organización acompañaron grandes peligros.—Intentos por mantener las antiguas regulaciones.—Influencia de la guerra, los impuestos y la carestía de alimentos.—El nuevo sistema salvó a Inglaterra de los ejércitos franceses.—Peligros de un aumento repentino de la libertad económica.—La nación es más rica y no necesita sacrificar nada a la producción.—Influencia del telégrafo y la imprenta.—Evolución hacia formas más elevadas de colectivismo..... 9 a

19

CAPÍTULO III.

LA ESFERA DE LA ECONOMÍA

Los motivos principales de la vida de los negocios se miden con dinero.—La Economía sigue la práctica del razonamiento ordinario.—Las diferentes utilidades que para el rico y el pobre representa el dinero.—Los motivos económicos no son exclusivamente egoístas..... 21 a 24

CAPÍTULO IV.

LEYES ECONÓMICAS

Casi todas las leyes de la ciencia son declaraciones de tendencias.—Las leyes exactas de las ciencias puras.—Las leyes inexactas de las ciencias complejas.—La ciencia del estudio del hombre es compleja y sus leyes son inexactas.—El individuo considerado como miembro del organismo industrial.—Los economistas estudian principalmente un aspecto de la vida, pero no de la vida de un ser ficticio.—Definición de "ley", "social" y "económica".—Acción moral.—Motivos para la acción colectiva..... 25 a 30

CAPÍTULO V.

PERSPECTIVAS DEL TRABAJO A REALIZAR

Tendencias estudiadas en los Libros II y IV.—Aspiraciones del economista.—Su primera obligación es descubrir la verdad 31 a 34

LIBRO II

Algunas nociones fundamentales.

CAPÍTULO PRIMERO.

INTRODUCCIÓN

Dificultad de una definición de la Economía..... 35

CAPÍTULO II.

RIQUEZA

Bienes.—Clasificación de los bienes.—Riqueza.—Riqueza personal.—Bienes colectivos.—Valor..... 37 a 43

CAPÍTULO III.

PRODUCCIÓN, CONSUMO, TRABAJO, COSAS NECESARIAS

El hombre sólo puede producir y consumir utilidades.—Casi todo el trabajo es de alguna forma productivo.—Cosas necesarias para la existencia y para la eficiencia.—Cosas convencionalmente necesarias..... 45 a 49

CAPÍTULO IV.

CAPITAL, INGRESOS

El capital rinde ingresos.—Significado general de la palabra *ingresos*.—El *capital de negocio* corresponde a *ingresos en dinero*.—Capital social.—La Tierra es omitida.—Relación entre los diferentes usos del término capital.—Capital de consumo.—Capital auxiliar.—Capital fijo y capital circulante.—Ingreso neto.—Ventajas netas.—Interés del capital.—Provechos.—Ganancias de dirección: renta.—Ingreso social... 51 a 59

LIBRO III

Sobre sus necesidades y su satisfacción.

CAPÍTULO PRIMERO.

INTRODUCCIÓN

Objeto del Libro III..... 61 a 62

CAPÍTULO II.

LAS NECESIDADES EN RELACIÓN CON LAS ACTIVIDADES

Las necesidades son progresivas.—Deseo de alimentos, de distinción y de vestidos costosos.—Vivienda.—Necesidades que crean nuevas actividades.—Deseo de superación.—Relación de necesidades y actividades..... 63 a 67

CAPÍTULO III.

GRADUACIONES DE LA DEMANDA DE LOS CONSUMIDORES

La demanda de los consumidores regula la demanda de los comerciantes.—Ley de las necesidades saciables o de la utilidad decreciente.—Utilidad total.—Compra marginal.—Utilidad marginal.—Precio marginal de demanda.—La utilidad marginal del dinero varía.—Demanda de una persona por alguna cosa.—Aumento de la demanda de una persona.—Demanda de un mercado.—Ley de la demanda..... 69 a 76

CAPÍTULO IV.

LA ELASTICIDAD DE LAS NECESIDADES

La elasticidad de la demanda varía con los ingresos.—Ilustraciones.—La demanda de las cosas necesarias.—Causas que amortiguan la influencia de los precios sobre la demanda.—Lentitud de desarrollo de nuevas costumbres..... 77 a 83

CAPÍTULO V.

LA ELECCIÓN ENTRE LOS DIFERENTES USOS DE LA MISMA COSA. USOS INMEDIATOS Y DIFERIDOS

Distribución de los medios entre los diferentes usos.—Dificultades de la permuta.—La necesidad de dinero.—El uso principal de las cuentas domésticas.—Equilibrio entre los beneficios futuros y presentes.—Los beneficios futuros son *descontados* a diferentes tipos por diferentes personas..... 85 a 88

CAPÍTULO VI.

VALOR Y UTILIDAD

Precio y utilidad.—Excedente de los consumidores.—Con referencia a una sola persona o con referencia al pueblo en general.—Concesión a la riqueza colectiva.—Valor del ocio y el descanso.—Valor del trabajo por su propio fin.—El uso más noble de la riqueza..... 89 a 94

LIBRO IV

Agentes de producción: Tierra, Trabajo, Capital y Organización.

CAPÍTULO PRIMERO.

INTRODUCCIÓN

Capítulos II y III.—Capítulos IV, V y VI.—Capítulo VII.—Capítulos IX al XIII.—Precio de oferta.—Los Libros III y IV llevan al Libro V..... 95 a 96

CAPÍTULO II.

LA FERTILIDAD DE LA TIERRA

Tierra.—Poder del hombre para alterar las características del suelo.—Propiedades originales y artificiales de la tierra. 97 a 101

CAPÍTULO III.

LA FERTILIDAD DE LA TIERRA (continuación). LA LEY DEL RENDIMIENTO DECRECIENTE

La ley del rendimiento decreciente está basada en la experiencia general.—Sus relaciones con la emigración.—Su relación con el moderno cultivo.—Se refiere a la cantidad del producto.—Exposición final de la ley.—Una *dosis* de capital y trabajo.—Dosis marginal, rendimiento marginal, margen de cultivo.—La dosis marginal no es necesariamente la última en el tiempo.—Producto excedente.—Su relación con la ren-

ta. El orden de fertilidad relativa puede cambiar con las circunstancias.—Terrenos provistos de los primeros colonizadores.—La fertilidad es relativa al lugar y al tiempo.—El buen cultivo es un término relativo.—El rendimiento de pesquerías y minas..... 103 a 115

CAPÍTULO IV.

EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

Malthus.—Aumento natural y emigración.—Causas que afectan a la edad del matrimonio.—Variaciones en las diferentes clases.—Obstáculos para el matrimonio prematuro en los distritos rurales.—Influencia de las propiedades rústicas.—La población en Inglaterra.—Restricciones durante la Edad Media.—Siglos XVII y XVIII.—El siglo XIX.—Causas modernas que afectan la proporción de matrimonios..... 117 a 125

CAPÍTULO V.

LA SALUD Y LA ENERGÍA DE LA POBLACIÓN

La base de la eficiencia industrial.—Fuerza física.—Vigor general.—Influencia del clima.—Las cosas necesarias para la vida.—Otras cosas materiales necesarias.—La esperanza, la libertad y el intercambio.—Influencia de la ocupación.—Vida de ciudad.—Tendencias de la naturaleza a suprimir el débil y hacer que sobreviva el fuerte, contrarrestadas a menudo por el hombre.—Conclusión práctica.—Las fuerzas del bien y del mal 127 a 136

CAPÍTULO VI.

ENTRENAMIENTO INDUSTRIAL

El trabajo no especializado es un concepto relativo.—Habilidad general y especializada.—Influencia del hogar.—Escuela.—Educación técnica.—Beneficios directos de una buena enseñanza.—Actualmente se pierde gran parte de la habilidad natural.—Sacrificios de los padres por la educación de sus hi-

jos.—Grados industriales.—Las divisiones entre grados se van debilitando.—Conclusión provisional..... 137 a 145

CAPÍTULO VII.

EL DESARROLLO DE LA RIQUEZA

Formas primitivas de riqueza.—Formas modernas de riqueza.—Desarrollo lento del hábito de atender futuras necesidades.—La seguridad como condición del ahorro.—El motivo principal del ahorro es el afecto familiar.—La fuente de acumulación está en el excedente de ingresos.—Renta de ingresos.—Acumulaciones públicas de las democracias.—Cooperación.—El interés es el premio de la espera.—Influencia de los cambios del tipo de interés en el ahorro..... 147 a 156

CAPÍTULO VIII.

ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

La doctrina de que la organización aumenta la eficiencia debe mucho a la biología.—Diferenciación e integración.—La ley de la lucha por la existencia.—Armonías y discordancias entre los intereses individuales y colectivos..... 157 a 160

CAPÍTULO IX.

ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (continuación). DIVISIÓN DEL TRABAJO. LA INFLUENCIA DE LA MAQUINARIA

Plan del capítulo. La práctica como factor de perfeccionamiento.—Ejemplos. Las incumbencias del trabajo manual y de la maquinaria.—Partes intercambiables. El negocio de la fabricación de relojes.—La maquinaria aumenta la demanda de inteligencia y debilita las barreras entre los diferentes oficios.—Alivia la tensión de los músculos humanos.—Asume el trabajo monótono.—Monotonía de la vida.—La especialización de la habilidad y la maquinaria no puede llevarse muy lejos, a menos que sea grande la escala de la producción.—Economías internas y externas..... 161 a 169

CAPÍTULO X.

ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (continuación). LA CONCENTRACIÓN DE INDUSTRIAS ESPECIALIZADAS EN LOCALIDADES DETERMINADAS

Primeras formas de la localización industrial.—Diversos orígenes de la localización industrial.—Ventajas de la localización industrial. Habilidad hereditaria; maquinaria especializada; mercado local de mano de obra especializada.—Puede haber una demanda excesiva de una clase de trabajo.—Las industrias de diverso tipo en una misma localidad mitigan las consecuencias de las depresiones.—Cambios en la distribución de las industrias en Inglaterra..... 171 a 176

CAPÍTULO XI.

ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (continuación). PRODUCCIÓN EN GRAN ESCALA

El ejemplo de la manufactura es típico para nuestros fines.—Economía de materiales.—Maquinaria especializada.—Perfeccionamientos en la maquinaria.—Compra y venta.—Alianza entre grandes comerciantes y pequeños productores.—Habilidad especializada.—El gran fabricante puede dedicarse plenamente a las amplias cuestiones de política general.—El pequeño fabricante puede ahorrar en trabajos de inspección y se beneficia mucho de la moderna difusión de los conocimientos mercantiles.—Comercio y transporte, minería y agricultura. 177 a 183

CAPÍTULO XII.

ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (continuación). DIRECCIÓN DE LOS NEGOCIOS

La dirección del negocio adopta muchas formas.—Métodos primitivos.—El patrono moderno.—Subdivisión de las tareas de empresa e inspección.—Negocios de Sheffield.—Facultades requeridas de un fabricante ideal.—El hijo de un hombre de negocios empieza con muchas ventajas, pero también con desventajas.—Asociación privada.—Sociedades anónimas.—Sólo puede funcionar el sistema por el desarrollo de la moralidad

en los negocios.—Empresas de gobierno.—Asociaciones cooperativas.—Dificultades en la labor de dirección del negocio.—Pueden surgir nuevos cooperadores.—Reparto de beneficios.—Otras formas privadas de cooperación.—Esperanzas para el futuro.—La falta de capital dificulta el ascenso de un hombre trabajador, y más aún la creciente complejidad de los negocios.—Una subida rápida, no un simple beneficio.—Ajuste del capital a la habilidad para los negocios.—Precio de la oferta de la habilidad para negocios con disposición de capital.—Ingresos, netos y brutos, dirección..... 185 a 201

CAPÍTULO XIII.

ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (conclusión). LA LEY DEL AUMENTO EN RELACIÓN CON LA DE LA DISMINUCIÓN DEL RENDIMIENTO

Relación entre los distintos capítulos de este Libro.—Una firma representativa.—Leyes del rendimiento creciente y del rendimiento constante.—Sujeto a ciertas condiciones; un aumento en número puede ir acompañado de un incremento más que proporcionado de eficiencias colectivas.—Los efectos de un crecimiento de población deben distinguirse de los de un desarrollo de riqueza..... 203 a 207

LIBRO V

El Equilibrio de la Oferta y la Demanda.

CAPÍTULO PRIMERO.

SOBRE LOS MERCADOS

Definición de un mercado.—Límites de un mercado.—Condiciones generales de un gran mercado para alguna cosa. Adaptabilidad a la igualación.—Transportabilidad.—Valores de Bolsa.—El mercado mundial de metales preciosos.... 209 a 214

CAPÍTULO II.

EQUILIBRIO TEMPORAL DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Equilibrio entre el deseo y el esfuerzo.—Mercado para cosas únicas o raras. Ejemplos de un verdadero equilibrio en un mercado local de granos.—Transición hacia precios normales. 215 a 218

CAPÍTULO III.

EQUILIBRIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA NORMALES

Transición del precio del mercado al normal.—La explicación del precio de oferta lleva un poco más adelante.—Costo real y en dinero de la producción.—Gastos de producción.—Factores de la producción.—Importancia relativa de los diferentes elementos del costo de producción.—Principios de sustitución.—Presumimos libertad de oferta y demanda en el mercado.—Estructura del cuadro de demanda.—Lo que se entiende por equilibrio.—Los problemas del valor en la vida real son menos sencillos.—Influencias de la utilidad y costo de la producción sobre el valor.—Gastos marginales de producción en relación al valor. 219 a 228

CAPÍTULO IV.

INVERSIÓN DE RECURSOS PARA UN RENDIMIENTO LEJANO. PRIMER COSTO Y COSTO TOTAL

Motivos que determinan la inversión de capital.—El principio de sustitución.—Se eligen diferentes caminos para llegar al mismo sitio.—Primer costo o especial.—Costo total y costo suplementario. 229 a 232

CAPÍTULO V.

EQUILIBRIO DE LA OFERTA Y DEMANDA NORMALES (continuación), CON REFERENCIA A CORTOS Y LARGOS PERÍODOS

El término *normal* es elástico.—Ejemplo del negocio de paños.—Precios normales de corto y largo plazo.—Ejemplo del mer-

cado del pescado.—Oscilaciones del precio del mercado.—Oscilaciones de estos períodos en el precio normal de oferta.—Valor normal en relación a largos períodos.—Conclusiones generales con referencia a cortos y largos períodos.—La tendencia general del concepto *precio normal de oferta* es igual para cortos y largos períodos.—No hay una división precisa entre cortos y largos períodos.—Clasificación de los problemas del valor por los períodos a que se refieren. 233 a 242

CAPÍTULO VI.

DEMANDA CONJUNTA Y DEMANDA COMPUESTA: OFERTA CONJUNTA Y OFERTA COMPUESTA

Demanda conjunta y *demanda derivada*.—Ejemplo tomado de una disputa de trabajo en el ramo de la construcción.—Condiciones bajo las cuales una limitación de la oferta puede elevar mucho el precio de un factor de la producción.—Influencia moderada de la ley de la sustitución.—*Demanda compuesta*.—Oferta compuesta.—La proporción de productos conjuntos puede ser, generalmente, modificada.—Ofertas compuestas.—Ejemplos de relaciones intrincadas entre los valores de diferentes cosas.—Facilidades locales de compra y venta.—Seguro contra riesgos. 243 a 254

CAPÍTULO VIII.

NOTAS BREVES SOBRE VARIOS PROBLEMAS

Cuasi-rentas.—*Monopolios*.—Resultados indirectos de las variaciones en la demanda. 255 a 257

LIBRO VI

El Valor, o la Distribución y el Cambio.

CAPÍTULO PRIMERO.

ESTUDIO PRELIMINAR DE LA DISTRIBUCIÓN Y EL CAMBIO

Objeto del Libro VI en su conjunto.—El difícil problema: necesidad de ejemplos sencillos.—Supongamos, en primer lugar, que industrialmente todo es igual y estacionario.—Supongamos también que cada uno es propietario de su industria.—Concesión hecha al crecimiento de población.—Hagamos después una concesión por diferencias de grado.—Volvamos a la vida real, pero consideremos sólo la demanda.—El principio de sustitución implícito en el dicho común de que en los negocios todo encuentra su propio nivel.—Producto neto.—Ejemplos de demanda de capital en un negocio determinado.—Variedad en las formas de demanda de capital.—Conclusión provisional.—Los usos marginales no gobiernan el valor, sino que son gobernados, junto con la vida, por las condiciones de la demanda en relación con la oferta.... 259 a 270

CAPÍTULO II.

ESTUDIO PRELIMINAR DE LA DISTRIBUCIÓN Y EL CAMBIO (continuación).

El trabajo proporciona, frecuentemente, placer.—Una remuneración creciente tiende, generalmente, a incrementar el esfuerzo.—La oferta de trabajo eficiente depende principalmente de las remuneraciones.—Influencia del modo de gastar las remuneraciones.—Doble influencia de la oferta y la demanda sobre los jornales.—La oferta de capital.—El interés está regido por las fuerzas de la oferta y la demanda.—La tierra ocupa una posición diferente de otros factores de la producción.—Las remuneraciones de los diversos factores de la producción, de acuerdo con sus servicios marginales, agotan el dividendo nacional.—El desarrollo de cualquier agente beneficia la mayoría de los otros. Dependencia de los jornales de la eficiencia del trabajo. Relaciones entre las ocupaciones.—El conocimiento y la libertad de competencia no se supone que sean perfectos.—Relaciones del capital y trabajo

en general.—Utilidades del trabajo con relación a los anticipos hechos por el capital..... 271 a 284

CAPÍTULO III.

REMUNERACIONES DEL TRABAJO

Alcance del capítulo y los siguientes.—Remuneraciones-tiempo.—Pago a destajo.—Remuneraciones-eficiencia.—El trabajo mal retribuido es, generalmente, caro si se realiza con maquinaria costosa.—Jornales reales y jornales nominales.—Incertidumbre del éxito.—Irregularidad del empleo.—Remuneraciones suplementarias.—La atracción de un oficio no depende de sus remuneraciones-dinero, sino de sus ventajas netas.—Sujeto a diferencias de carácter entre individuos y categorías industriales.—Un mal paradójico..... 285 a 293

CAPÍTULO IV.

REMUNERACIONES DEL TRABAJO (continuación).

Muchas peculiaridades en la acción de la oferta y la demanda con referencia al trabajo son acumulativas en sus efectos.—Primera peculiaridad: el trabajador vende su trabajo, pero retiene la propiedad de sí mismo.—Consecuentemente, la inversión del capital en él está limitada por los medios, la previsión y el egoísmo de sus padres.—Desventajas de los hijos de padres pobres.—Este mal es acumulativo. Punto de partida de la vida.—Los hijos de mecánicos y jornaleros.—El entrenamiento técnico del taller depende, en gran medida, del desinterés del patrono.—Sus beneficios son acumulativos, pero aumentan sólo en parte para él o sus herederos.—Segunda peculiaridad: el vendedor de trabajo debe entregar éste por sí mismo.—Los efectos de esto no son acumulativos, generalmente.—Tercera y cuarta peculiaridades: el trabajo es perecedero y los vendedores de él están, a menudo, en posición desventajosa para el regateo. Este último mal es acumulativo. 295 a 303

CAPÍTULO V.

REMUNERACIÓN DEL TRABAJO (continuación).

Quinta peculiaridad: Lentitud de desarrollo de nuevas ofertas de trabajo.—Dificultad de prever el futuro de los negocios.—Los movimientos del trabajo de adultos son, no obstante, de importancia creciente.—Las fluctuaciones de las remuneraciones están regidas principalmente por las fluctuaciones de la demanda.—Ejemplo deducido de la historia de la industria carbonera. 305 a 310

CAPÍTULO VI.

INTERÉS DEL CAPITAL

Interés neto e interés bruto.—El interés bruto incluye algún seguro contra el riesgo y también las remuneraciones por la dirección.—Nuevo análisis del concepto de interés bruto.—Riesgos de los negocios.—Riesgos personales. El interés bruto no tiende a la igualdad. 311 a 315

CAPÍTULO VII.

LOS PROVECHOS DEL CAPITAL Y LA POTENCIA DEL NEGOCIO

Relación del capítulo con la última parte del Libro IV.—Acción de la pugna por la supervivencia.—La acción de la *ley de la sustitución* en el control de la remuneraciones por dirección.—La *ley de la sustitución* actúa por medio del patrono y también sobre él.—El hombre de negocios que trabaja con capital prestado trabajará esforzadamente por una pequeña recompensa.—Sociedades por acciones.—La oferta de habilidad para los negocios sale de un área muy extensa y no es especializada.—El ajuste de las retribuciones a la dificultad e importancia del trabajo hecho es bastante exacto. 317 a 324

CAPÍTULO VIII.

LOS PROVECHOS DEL CAPITAL Y LA POTENCIA DEL NEGOCIO (continuación).

Examen de la tendencia hacia la igualdad del tipo de provechos.—Variaciones en los provechos nominales entre grandes y pequeños negocios.—Provechos por año y sobre el capital empleado.—Corrección de una anomalía de lenguaje.—Resultado general de la comparación entre grandes y pequeños negocios.—Los provechos son altos cuando el capital *circulante* es grande con relación al capital *fijo*.—El tipo de provechos sobre el capital evolucionante.—Varía más ampliamente que el tipo anual de provechos sobre el capital; ejemplos ilustrativos.—Los provechos son un elemento constituyente del precio normal de ofertas.—Los provechos fluctúan con los precios, o incluso en mayor proporción, pero los salarios de los empleados quedan rezagados y sus fluctuaciones son menores.—Los provechos de los individuos difieren más ampliamente de lo que lo hacen las ganancias ordinarias. 325 a 333

CAPÍTULO IX.

RENTA DE LA TIERRA

El ingreso atribuido a las propiedades inherentes de la tierra.—Recapitulación del Libro IV, capítulos II y III. Razonamientos aplicables a todos los sistemas de posesión. 335 a 338

CAPÍTULO X.

TENENCIA DE LA TIERRA

Las formas primitivas de tenencia de la tierra han sido basadas principalmente en asociaciones.—Aparcería o renta por participaciones.—El propietario campesino es, generalmente, un trabajador industrioso, pero rara vez eficiente, y no está tan bien representado en el Nuevo Mundo como el trabajador inglés.—El granjero norteamericano.—Los métodos americanos de cultivo.—El sistema inglés faculta al propietario para aportar el capital, sobre el cual puede ejercer control, y da una libertad considerable de selección.—Condiciones es-

peciales de la agricultura.—Proporciona un campo de acción creciente para la habilidad en los negocios.—El agricultor que trabaja con sus hombres.—Tenencias muy pequeñas.—Los intereses de los propietarios y del público con referencia a pequeñas propiedades.—Parcelaciones.—No debiera de haber obstáculos artificiales para la propiedad de los campesinos.—Conflicto entre los intereses público y privado en la cuestión de edificar sobre espacios libres..... 339 a 349

CAPÍTULO XI.

PERSPECTIVA GENERAL DE LA DISTRIBUCIÓN

Comparación de las condiciones de oferta normal de material, capital y entrenamiento industrial.—Los hombres de negocios contrapesan los servicios de las diferentes clases industriales y dan lugar al principio de la sustitución.—Pero, con referencia al trabajo de los mismos hombres de negocio, la sustitución está organizada de modo menos perfecto.—Contrastes entre las fluctuaciones de provechos corrientes y salarios. Los agentes de la producción son la única y mutua fuente de empleo.—De qué modo un incremento de capital ensancha el campo de empleo de trabajo.—El aumento en el número, eficiencia de cualquier grupo de trabajadores en relación a los salarios de ellos mismos y de otros..... 351 a 358

CAPÍTULO XII.

LA INFLUENCIA DEL PROGRESO SOBRE EL VALOR

El campo para colocaciones de capital y trabajo no siempre es rico en los países nuevos que carecen de buen acceso a los mercados del Viejo Mundo.—Los viejos países ofrecen un mercado para hipotecas de los ingresos futuros de un país nuevo, y la consecuente afluencia de capitales a estos últimos eleva extraordinariamente los jornales nominales.—Con el transcurso del tiempo, aunque no actúe fuertemente la ley de rendimientos decrecientes, el flujo de capital hacia los países nuevos llega a ser relativamente lento y los jornales tienden a descender. Inglaterra ha cambiado manufacturas por mercancías que obedecen a la ley del rendimiento decrecien-

te.—Ha ido perdiendo gradualmente su monopolio parcial y ahora gana muy poco, por lo que al comercio exterior se refiere, de los perfeccionamientos en la manufactura.—Pero se beneficia mucho del abaratamiento de todas clases de transportes, que ha repercutido especialmente en los precios del alimento común.—Influjo del progreso sobre los valores de trabajo de algunas mercancías importantes, por ejemplo: el grano, la carne, la vivienda, el agua, la luz, los periódicos y los viajes.—La influencia del progreso sobre los valores de los agentes principales de la producción ha rebajado algunas veces el valor de la tierra agrícola de Inglaterra, pero no de la tierra agrícola y urbana tomada en conjunto.—Ha incrementado en gran cuantía la oferta de capital y ha rebajado su ingreso proporcional, aunque no total.—Las remuneraciones en las antiguas ocupaciones familiares especializadas tienden a descender, relativamente, a las que se obtienen en las nuevas.—Los jornales de los artesanos subieron, relativamente, a los del trabajo especializado, a principios del siglo XIX; pero ahora se ha invertido esa tendencia.—Hay un descenso relativo en los jornales de los viejos y una subida en los salarios de muchachos y muchachas y de las mujeres.—Las ganancias de los genios excepcionales suben, como resultado de dos causas, de las cuales una actúa casi únicamente sobre los ingresos de los profesionales, mientras que actúan ambas plenamente con referencia a los ingresos de los negocios.—El progreso está mejorando rápidamente la condición del gran organismo de las clases trabajadoras.—La inconstancia de empleo en la industria moderna puede ser exagerada... 359 a 379

CAPÍTULO XIII.

EL PROGRESO CON RELACIÓN A LOS "STANDARDS" DE VIDA

Actividades y necesidades.—Por *standard* queremos significar el tipo de actividades ajustado a las necesidades.—Supuestos que fundamentan la *Ley de Bronce* de los jornales.—Un alza en el *standard* de comodidades podría elevar un poco los jornales, en ciertas condiciones, pero no ahora en Inglaterra.—Contrastes entre los cambios en número y en el promedio de actividades.—Dependencia de los jornales de la eficiencia.—El *standard* de actividades con relación a las horas de trabajo. El desgaste humano puede ser despreciado.—Economía de los

CAPÍTULO V.

REMUNERACIÓN DEL TRABAJO (continuación).

Quinta peculiaridad: Lentitud de desarrollo de nuevas ofertas de trabajo.—Dificultad de prever el futuro de los negocios.—Los movimientos del trabajo de adultos son, no obstante, de importancia creciente.—Las fluctuaciones de las remuneraciones están regidas principalmente por las fluctuaciones de la demanda.—Ejemplo deducido de la historia de la industria carbonera. 305 a 310

CAPÍTULO VI.

INTERÉS DEL CAPITAL

Interés neto e interés bruto.—El interés bruto incluye algún seguro contra el riesgo y también las remuneraciones por la dirección.—Nuevo análisis del concepto de interés bruto.—Riesgos de los negocios.—Riesgos personales. El interés bruto no tiende a la igualdad. 311 a 315

CAPÍTULO VII.

LOS PROVECHOS DEL CAPITAL Y LA POTENCIA DEL NEGOCIO

Relación del capítulo con la última parte del Libro IV.—Acción de la pugna por la supervivencia.—La acción de la *ley de la sustitución* en el control de la remuneraciones por dirección.—La *ley de la sustitución* actúa por medio del patrono y también sobre él.—El hombre de negocios que trabaja con capital prestado trabajará esforzadamente por una pequeña recompensa.—Sociedades por acciones.—La oferta de habilidad para los negocios sale de un área muy extensa y no es especializada.—El ajuste de las retribuciones a la dificultad e importancia del trabajo hecho es bastante exacto. 317 a 324

CAPÍTULO VIII.

LOS PROVECHOS DEL CAPITAL Y LA POTENCIA DEL NEGOCIO (continuación).

Examen de la tendencia hacia la igualdad del tipo de provechos.—Variaciones en los provechos nominales entre grandes y pequeños negocios.—Provechos por año y sobre el capital empleado.—Corrección de una anomalía de lenguaje.—Resultado general de la comparación entre grandes y pequeños negocios.—Los provechos son altos cuando el capital *circulante* es grande con relación al capital *fijo*.—El tipo de provechos sobre el capital evolucionante.—Varía más ampliamente que el tipo anual de provechos sobre el capital; ejemplos ilustrativos.—Los provechos son un elemento constituyente del precio normal de ofertas.—Los provechos fluctúan con los precios, o incluso en mayor proporción, pero los salarios de los empleados quedan rezagados y sus fluctuaciones son menores.—Los provechos de los individuos difieren más ampliamente de lo que lo hacen las ganancias ordinarias. 325 a 333

CAPÍTULO IX.

RENTA DE LA TIERRA

El ingreso atribuido a las propiedades inherentes de la tierra.—Recapitulación del Libro IV, capítulos II y III. Razonamientos aplicables a todos los sistemas de posesión. 335 a 338

CAPÍTULO X.

TENENCIA DE LA TIERRA

Las formas primitivas de tenencia de la tierra han sido basadas principalmente en asociaciones.—Aparcería o renta por participaciones.—El propietario campesino es, generalmente, un trabajador industrioso, pero rara vez eficiente, y no está tan bien representado en el Nuevo Mundo como el trabajador inglés.—El granjero norteamericano.—Los métodos americanos de cultivo.—El sistema inglés faculta al propietario para aportar el capital, sobre el cual puede ejercer control, y da una libertad considerable de selección.—Condiciones es-

dobles equipos en algunos negocios.—Una disminución de las horas de trabajo reduciría, en general, la producción.—Efectos inmediatos y últimos, sobre los jornales, de la reducción de horas de trabajo.—Toda compresión del dividendo nacional recae, en parte, sobre las clases trabajadoras.—La restricción de la producción contiene la oferta de capital.—Movimientos internacionales de los jornales.—Dificultades de una invocación a la experiencia..... 381 a

397

CAPÍTULO XIV.

"TRADE UNIONS" (UNIONES O SOCIEDADES GENERALES)

Las *Trade Unions* con relación al progreso.—Primitiva acción de las *Unions*.—Derogación de las leyes de combinación.—Doble función de las *Unions*.—Responsabilidad y autoridad central.—Precauciones contra las discusiones indiscretas.—Fondos de previsión.—Una escasez artificial de trabajo en una industria puede elevar mucho los jornales, si se satisfacen cuatro condiciones.—Diferentes efectos de limitar el número de trabajadores y el trabajo hecho por cada uno.—Altos salarios en dinero contra otras ventajas netas.—Las limitaciones permanentes del trabajo hecho, en todos los negocios, deben, en general, producir el efecto de rebajar los jornales.—Pasemos a los intentos para conseguir jornales más altos para el trabajo amenazando retirar temporalmente su oferta.—Las fuerzas normales de la oferta y la demanda no siempre actúan libremente sobre los salarios del trabajo.—El caso de *Unions* locales de patronos.—Un solo patrono importante constituye por sí solo una *Union*.—Las *Unions* pretenden hacer que los rozamientos económicos se pongan de parte del trabajador, en vez de en contra.—La regla común.—Forma con que aplican las *Unions* las amenazas de retirar la oferta de trabajo.—Réplica de los contrarios a las *Unions*.—Objeción preliminar al supuesto de que la fricción es fuerte en el mercado de trabajo.—Réplica de los contrarios a las *Unions* a su principal pretensión en lo que concierne a un solo negocio.—Supuesto implícito en esta objeción.—Réplica de los contrarios a las *Unions* a su pretensión principal sobre los jornales en general.—Esta réplica es parcialmente más fuerte y parcialmente más débil que lo era antes.—Pero queda, en último término, un argumento poderoso.—El problema principal se

resuelve por sí mismo en la cuestión de si la acción de las *Unions* en conjunto disminuye la producción.—Las *Unions* más importantes desalientan las huelgas.—Los gastos directos de las huelgas son de poca importancia a la política que amparan.—Un jornal mínimo fijo no es un mal absoluto para el patrono que procede rectamente; su daño surge principalmente del hecho de que los hombres difieren mucho en industria y habilidad.—Podría disminuirse el daño si las *Unions* favoreciesen una clasificación más minuciosa, lo cual disminuiría la inconstancia de empleo en el oficio a que concierne y, por ende, a los otros.—El trabajo a destajo no es adecuado para muchos oficios, pero tiene grandes ventajas en otros.—Causas que motivan la antipatía hacia él.—Los unionistas no son especialmente responsables de ello.—Los negocios que están sujetos a la competencia extranjera adoptan, generalmente, una inteligente política; cooperan patronos y obreros, y forman Consejos de conciliación.—Las *Unions* facilitan mucho los negocios en tales industrias.—Una *Union* poderosa ayuda frecuentemente, en conjunto, a una industria que no puede llegar a hacerse bastante fuerte.—Federación de las *Unions*.—Efectos de las *Unions* en negocios que no se hallan muy sujetos a la competencia extranjera.—Pero el unionismo debe ser juzgado principalmente por su influencia sobre el carácter de los trabajadores.—Las *Unions* encuentran muchos trabajadores oprimidos y les imparten dignidad.—Y hay todavía algunos oficios en los que es necesaria tal ayuda.—El trabajo en los muelles bajo el antiguo régimen.—El llamado *ilotismo industrial*.—Las *Unions* pueden proporcionar todavía mucha ayuda al carácter moral de los trabajadores, y mientras hagan esto es probable que eleven los jornales permanentemente.—Dificultad para concretar la influencia de las *Unions* mediante la observación directa.—*Unions* y jornales en diferentes países.—Las *Unions* y los jornales en las diferentes ocupaciones.—Deducción de que la influencia de las *Unions* es limitada.—Deducción de que, permaneciendo fijos otros factores, las *Unions* elevan los jornales de los oficios sindicados sobre los que no lo están.—Conclusiones generales.—Influencia de las *Unions* sobre los jornales en determinados oficios.—Influencia de la acción de las *Unions* sobre los jornales en general. Sus inconvenientes y limitaciones.—Condiciones bajo las cuales pueden las *Unions* elevar los jornales de un modo permanente.—Conexión entre los aspectos morales y econó-

micos del problema.—La verdadera *standardización* es socialmente beneficiosa.—Peligro de que la *regla común* pueda actuar en favor de una falsa *standardización*.—Insistencia sobre los salarios completos *standard* para los viejos trabajadores. Delimitación del trabajo.—Ejemplo que demuestra la dependencia de los preceptos éticos de las verdaderas medidas de cantidad.—Los *standards* formales de jornales dinero no pueden seguir lo bastante estrechamente las fluctuaciones del crédito.—Todos ganarían, a la larga, con una política amplia y generosa.—Poder y responsabilidad de la opinión pública. 381 a 443

CAPÍTULO XV.

CONCLUSIONES PROVISIONALES RESPECTO A LAS PROBABILIDADES DE PROGRESO SOCIAL

La reforma social requiere energía y precaución.—Los peligros económicos y sociales del colectivismo.—Las desigualdades de riqueza existentes se exageran frecuentemente, pero son inmensamente grandes.—Los casos excepcionales del *residuo* social.—Las demandas y las dificultades de la propuesta de un jornal mínimo.—Las personas aptas solamente para el trabajo no especializado están disminuyendo relativamente en número.—Demanda creciente para muchas clases de trabajo no especializado.—El remedio principal está en educar un mayor número de hijos de cada una de las clases para trabajo más elevado que el de sus padres.—El progreso material depende principalmente de la imaginación constructiva.—Posibilidades sociales del desinterés económico.—Es más fácil trabajar bien que usar bien la riqueza y mucho más fácil que aprovechar bien el ocio.—El ocio en interés de la juventud.—Obstáculos al ajuste industrial.—Si la naturaleza humana pudiera ser transformada idealmente, la propiedad privada sería innecesaria y perjudicial.—Hay un peligro en la impaciencia extremada, lo mismo que en la extremada paciencia, con las males sociales. 445 a 457

APÉNDICE A.

MÉTODOS DE ESTUDIO

La inducción y la deducción son inseparables.—Las largas cadenas de rozamientos no son aprovechables.—La explicación de los hechos observados no implica razonamiento.—Nuevas observaciones sobre la naturaleza de las leyes económicas. 459 a 462

APÉNDICE B.

EXCEDENTE DE LOS CONSUMIDORES

El excedente de los consumidores con relación a la demanda de un individuo.—La demanda de un mercado. 463 a 467

APÉNDICE C.

CUASI-RENTAS, O INGRESOS DERIVADOS DE UN UTENSILIO APLICADO A LA PRODUCCIÓN YA HECHO POR EL HOMBRE

La *renta* del agricultor.—Cuasi-rentas.—Ejemplo referente a la *manufactura*.—Renta propiamente dicha y *cuasi-renta*.—Nuevas enunciaciones del principio. 469 a 471

APÉNDICE D.

DESARROLLO DE LA DOCTRINA DE LOS SALARIOS

Origen de la opinión de que los jornales los fija el precio de las cosas necesarias.—El mundo occidental ha superado los hechos en que se basaba tal opinión.—Origen de la extremada importancia dada a la dependencia de los jornales del capital.—Algunas de las proposiciones de MILL están mal expresadas. 473 a 479

ECONOMÍA INDUSTRIAL

PREFACIO

Esta obra es un ensayo de adaptación del primer volumen de mis Principios de Economía ¹ a las necesidades de estudiantes menos adelantados.

La abreviación necesaria se ha llevado a cabo, más que por una compresión sistemática, por la omisión de muchas discusiones sobre puntos de menor importancia y algunas altas y complicadas consideraciones teóricas; porque nos parecía que la dificultad de un razonamiento se aumentaría al condensarlo eliminando parte de la exposición. Los argumentos que se incluyen en los Principios son, por tanto, por regla general, reproducidos u omitidos íntegramente, haciéndose en este caso referencia algunas veces a los lugares correspondientes en el tratado más extenso. Las notas y comentarios de carácter literario han sido omitidos en su mayoría.

Se habla muy poco de las Trade Unions en el volumen I de los Principios, porque su influencia depende mucho de la marcha del comercio exterior y las fluctuaciones comerciales. Pero en este volumen, la conveniencia práctica de examinarlas en conexión íntima con la teoría principal de la distribución parecía contrarrestar las desventajas de ocuparse de ellas prematuramente y, en cierto modo, de manera incompleta, por lo cual se ha insertado un capítulo sobre las mismas al final del libro IV.

He recibido ayuda y consejos valiosos de mi esposa en la lectura del manuscrito y las pruebas de mis Principios y del pre-

¹ *Principles of Economics.* Macmillan and Co. Ltd., Londres.

sente volumen, por lo que es natural mi deseo de expresar mi agradecimiento por sus sugerencias, cuidados y atenciones. También he recibido ayuda, en una o varias ediciones, del Doctor KEYNES, Profesor SMART, Profesor FLUX y otros.

A. M.

LIBRO PRIMERO

EXAMEN PRELIMINAR

CAPITULO PRIMERO

INTRODUCCIÓN.

§ 1. Economía Política o Economía propiamente dicha, es el estudio de las actividades del hombre en los actos corrientes de la vida; examina la manera en que obtiene sus ingresos y el uso que de ellos hace. Sigue atentamente las actividades de los individuos y las naciones; procura aumentar—por un esfuerzo separado o colectivo—los medios materiales de su bienestar y dar a los recursos que poseen el empleo más adecuado.

Economía es el estudio de la riqueza y una parte del estudio del hombre.

Así, pues, la Economía es, por un lado, un estudio de la riqueza, y por el otro, un estudio del hombre. Porque el esfuerzo del hombre ha sido condicionado por su trabajo diario y por los recursos materiales que de él se derivan, más que por cualquier otro factor, olvidando de momento los de naturaleza religiosa. Los grandes agentes que han contribuido a la formación de la historia del mundo han sido el religioso y el económico. El espíritu artístico y el militar han predominado en algún momento, pero las influencias económicas y religiosas no han sido desplazadas de su posición predominante, siendo casi siempre más importantes que todas las demás reunidas. Si bien los motivos religiosos pesan más que los económicos, en cambio, raramente abarcan directamente una parte tan extensa en la vida del hombre, ya que las tareas por las cuales obtiene el hombre los

medios de vida absorben generalmente la mayor parte de las horas en que su inteligencia se halla más despierta. Van formando su carácter, a la vez que le capacitan para el mejor uso de sus facultades en el trabajo, desarrollando las razones y sentimientos que les sugieren las relaciones con sus compañeros de esfuerzo: sus patronos o sus empleados.

La influencia que ejerce sobre el carácter de una persona la cuantía de sus ingresos escasamente es más pequeña que la ejercida por el modo como son obtenidos. Representa poca diferencia en la abundancia de medios de una familia que sus ingresos sean de 25.000 ó 125.000 pesetas. Pero significa una gran diferencia que estos ingresos sean de 750 ó 2.500 pesetas, porque con 2.500 pesetas tiene esa familia las condiciones materiales de una vida completa, cosa que no puede alcanzarse con 750 pesetas. Es cierto que aun el pobre puede encontrar en la religión, en los afectos familiares y en la amistad campo para aquellas facultades que son fuente de la más completa felicidad. Pero las condiciones que rodean la extrema pobreza, especialmente en los grandes núcleos de población, tienden a embotar las facultades más elevadas. Aquellos a quienes se llama la *hez* o *escoria* de nuestras grandes ciudades, tienen pocas oportunidades para desarrollar la amistad; nada saben de la decencia y la tranquilidad, e incluso muy poco de la unión en la vida de familia; y a menudo no llega a ellos la religión. Sin duda alguna, la falta de salud mental, moral y física se debe, en parte, a causas distintas a la pobreza, pero es ésta la principal de todas.

Además de la *escoria* de la sociedad existe un gran número de personas, lo mismo en la ciudad que en el campo, criadas con una alimentación insuficiente y con escasez de vestidos y alojamiento, cuya educación se interrumpe en edad temprana para acudir al trabajo en busca de medios de vida, quedando incorporadas desde entonces a largas jornadas de agotadoras faenas, con el organismo deficientemente nutrido, y careciendo, por tanto, de la oportunidad necesaria para desenvolver sus facultades mentales más elevadas. Su vida no es necesariamente insalubre o desgraciada. Si albergan nobles sentimientos para con Dios y sus semejantes y se ven alentados por algún ideal superior, pueden vivir de manera menos incompleta que muchos que poseen una mayor riqueza material; pero, a pesar de ello, la pobreza constituye su peor enemigo. Aun disfrutando de buena salud, el trabajo se convierte a menudo en causa de agudo mal-estar, en tanto que son escasos los placeres, y, en caso de enfermedad, la pobreza agrava sus sufrimientos. Y aunque un espíritu resignado puede hacer mucho por amortiguar los embates de la adversidad, hay algunos con los cuales no se debiera transigir. Cargados de trabajo y faltos de instrucción, abatidos y abrumados de preocupaciones, sin tranquilidad y sin un momento de ocio, carecen de oportunidades para desarrollar eficazmente sus facultades mentales.

Si bien algunos de los males que acompañan comúnmente a la pobreza no surgen inevitablemente de ella, sin embargo, en general, "la perdición del pobre es su pobreza", y el estudio de las causas de ésta es el estudio de los motivos de degradación de una gran parte de la humanidad.

§ 2. La esclavitud fué considerada por ARISTÓTELES como una imposición de la naturaleza, y probablemente pensasen igual los mismos esclavos de la antigüedad. La dignidad del hombre fué proclamada por la religión cristiana; ha sido mantenida con creciente vehemencia durante los últimos cien años; pero sólo con la mayor difusión de la enseñanza en los últimos tiempos empezamos a comprender, al fin, el pleno significado de la frase, investigando a fondo sobre si es necesaria, en realidad, la existencia de las llamadas "clases bajas", esto es, si se requiere que haya grandes masas de gente condenadas desde su nacimiento a un duro trabajo para proporcionar a otras los requisitos de una vida culta y refinada, mientras ellas se ven incapacitadas, por su pobreza y trabajo, para disfrutar de una parte de esa misma vida.

Abona el pensar que la ignorancia y la pobreza puedan ir extinguiéndose el constante progreso que las clases trabajadoras han experimentado en el presente siglo. La máquina de va-

*¿Es necesaria la
pobreza?*

por les trajo alivio de muchas faenas agotadoras y degradantes; los salarios han subido; la educación ha sido mejorada y se ha generalizado; los ferrocarriles y las máquinas de imprimir han facilitado el que los trabajadores de un mismo oficio en las diferentes partes del país puedan comunicarse fácilmente y emprender y llevar a cabo una política amplia y de largas perspectivas; mientras que la creciente demanda de trabajo inteligente ha sido causa de que las clases artesanas crezcan tan rápidamente que sobrepasan en número a las que desempeñan trabajos no especializados. Una gran parte de los artesanos han dejado de pertenecer a las "clases bajas" en el sentido que se dió a la frase originalmente, y algunos llevan ya una vida más noble y refinada que la vivida por la mayoría de la aristocracia hasta hace cien años.

Este progreso ha contribuído más que cualquier otra cosa a dar interés práctico a la pregunta de si es realmente imposible que todos empecemos a llenar nuestro puesto en el mundo en un ambiente favorable para llevar una vida culta, libre de los sufrimientos de la pobreza y de las influencias paralizadoras del trabajo mecánico excesivo; y esta pregunta ha sido llevada ya a un primer plano por la creciente trascendencia de nuestros tiempos.

Pero no puede darle una contestación plenamente satisfactoria la ciencia económica, ya que la respuesta depende parcialmente de la idoneidad moral y política de la naturaleza humana, y en esas materias carece el economista de medios especiales de información; tiene que hacer lo que hacen otros y conjeturar lo mejor que pueda. Depende en gran parte, sin embargo, de hechos y deducciones, que están dentro de la esfera de la economía; y es esto lo que da a los estudios económicos su principal y más elevado interés.

§ 3. Pudiera esperarse que una ciencia, que se ocupa de problemas tan vitales para el bienestar de la humanidad, debería haber llamado la atención de los pensadores de todas las edades y estar ahora en un estado de plena madurez. Pero la influencia de la Economía en el bienestar del hombre ha pasado desaperci-

Razones por las que la Economía es principalmente una ciencia de re-

bida y no ha recibido aquella parte siquiera de la atención que requieren su importancia y las dificultades que ofrece. *ciente desenvolvimiento.*

Ha obstaculizado también su progreso el hecho de que muchas de aquellas condiciones de la vida industrial y de los métodos de producción, distribución y consumo, de las cuales se ocupa la ciencia económica moderna, están cambiando constantemente, y sus formas presentes datan solamente de fecha muy reciente ¹.

§ 4. Se dice a menudo que las modernas formas de negocios se distinguen de las anteriores sólo por una mayor competencia. Pero esta explicación no es completamente satisfactoria. El significado estricto de la competencia parece ser algo así como la pugna de una persona con otra para la compra o venta de cualquier cosa. No hay duda que la competencia de esta clase en los negocios *Competencia.* es, a la vez, más intensa y está más ampliamente extendida de lo que acostumbraba; pero esto es sólo una consecuencia secundaria, y pudiera decirse accidental, de las características fundamentales de los negocios modernos.

No existe un término que pueda expresar adecuadamente estas características. Como veremos pronto, hay una cierta independencia y hábito de selección del camino que uno ha de seguir, una autoconfianza; una deliberación y, sin embargo, una prontitud de elección y juicio, y una tendencia a prever el futuro y determinar el camino propio con referencia a las distantes

(1) Es cierto en verdad que el cambio sustancial no es en algunos aspectos tan grande como el cambio en su forma exterior, y que pudiera adaptarse a las condiciones de las razas atrasadas, mucho más de lo que a primera vista aparece, la moderna teoría económica. Pero los cambios en la forma han impedido que los escritores de cada Edad sucesiva derivasen mucho beneficio del trabajo de sus predecesores. Las condiciones económicas modernas, no obstante, aunque muy complejas, están mejor definidas que las de tiempos anteriores: los negocios se diferencian más claramente de otros asuntos de la vida; los derechos de los individuos, lo mismo con respecto a terceras personas que con respecto a la comunidad, se definen de un modo más preciso; y, sobre todo, la emancipación de la costumbre y el crecimiento de la actividad libre del espíritu de empresa previsor e infatigable han dado una nueva precisión e interés al estudio de los valores.

aspiraciones. Pero estas tendencias hacia la propiedad y la acción colectiva son completamente diferentes de las de tiempos anteriores, porque no son el resultado de la costumbre, ni de un impulso pasivo en asociación con las del prójimo, sino de la libre elección que hace cada individuo de la línea de conducta que después de una cuidadosa deliberación le parece más adecuada para alcanzar sus fines, bien sean egoístas o abnegados.

El término "competencia", no sólo no llega a la entraña del problema, pecando entonces por defecto, sino que puede pecar también por exceso. Porque se ha rodeado de un mal ambiente, y ha llegado a implicar un cierto egoísmo e indiferencia hacia el bienestar de los demás. Es cierto, no obstante, que existe un egoísmo menos deliberado en las primitivas formas de la industria que en las modernas; pero hay también en ellas una generosidad menos *apriorística*. Es la deliberación y no el egoísmo lo que constituye la característica de la Edad Moderna.

En una sociedad primitiva la costumbre extiende los límites de la familia y prescribe ciertas obligaciones a los vecinos que caen en desuso en una civilización posterior; pero prescribe asimismo una actitud de hostilidad hacia los extraños. En una sociedad moderna llegan a ser más intensas las obligaciones de carácter familiar, aun cuando se limiten a un área más reducida; y al prójimo se trata sobre una base de igualdad con los extraños. En los tratos ordinarios entre vecinos es más bajo el nivel de justicia y honradez que en los casos análogos en un pueblo primitivo, pero es mucho más elevado que en los tratos con gentes extrañas. Sólo se han relajado, pues, los lazos de vecindad. Los lazos de familia son en muchos casos más fuertes que antes, y el afecto familiar conduce a una mayor devoción y desprendimiento de lo acostumbrado. Igualmente, la simpatía hacia quienes nos son extraños crea una especie de generosidad deliberada que no existía antes de la Edad Moderna. Inglaterra, que es el lugar de origen de la competencia moderna, dedica una parte mayor de sus ingresos que cualquier otro país a fines caritativos, y gasta veinte millones en comprar la libertad de los esclavos de las Indias Occidentales. Los poetas y reformadores

El hombre no es más egoísta hoy que en el pasado,

caen en desuso en una civilización posterior; pero prescribe asimismo una actitud de hostilidad hacia los extraños. En una sociedad moderna llegan a ser más intensas las obligaciones de carácter familiar,

aun cuando se limiten a un área más reducida; y al prójimo se trata sobre una base de igualdad con los extraños. En los tratos ordinarios entre vecinos es más bajo el nivel de justicia y honradez que en los casos análogos en un pueblo primitivo, pero es mucho más elevado que en los tratos con gentes extrañas. Sólo se han relajado, pues, los lazos de vecindad. Los lazos de familia son en muchos casos más fuertes que antes, y el afecto familiar conduce a una mayor devoción y desprendimiento de lo acostumbrado. Igualmente, la simpatía hacia quienes nos son extraños crea una especie de generosidad deliberada que no existía antes de la Edad Moderna. Inglaterra, que es el lugar de origen de la competencia moderna, dedica una parte mayor de sus ingresos que cualquier otro país a fines caritativos, y gasta veinte millones en comprar la libertad de los esclavos de las Indias Occidentales. Los poetas y reformadores

sociales han tratado de estimular en todas las edades a sus propios pueblos a una vida más noble con encantadoras historias de las virtudes de los héroes del pasado. Pero ni los archivos de la historia ni las observaciones contemporáneas de las razas atrasadas ofrecen, cuando se estudian cuidadosamente, punto de apoyo a la doctrina de que el hombre sea, en general, más duro y más tosco de lo que fué; o que haya estado en otro tiempo más dispuesto que ahora a sacrificar su propia felicidad en beneficio de otros, en los casos en que la ley y la costumbre le dejan en libertad de acción. Entre las razas cuya capacidad intelectual parece seguir constantemente una dirección uniforme y que no poseen ninguna de las cualidades que distinguen al moderno hombre de negocios, se hallan muchos ejemplos de maligna sagacidad, ejerciendo una influencia opresora sobre el mercado, incluso en el trato con sus vecinos. No hay mercaderes menos escrupulosos que los traficantes en grano y los prestamistas de Oriente, dispuestos siempre a sacar ventajas de las necesidades de los más desgraciados.

La era moderna ha proporcionado indudablemente nuevas oportunidades para ensanchar el área del comercio fraudulento. El avance de los conocimientos ha descubierto nuevos modos para hacer que las cosas aparezcan distintas de lo que son, y ha hecho posibles muchas formas nuevas de adulteración. El productor está en la actualidad mucho más alejado del consumidor; y sus actividades no se ven contenidas hoy por el castigo duro y rápido que caía sobre una persona que, estando obligada a vivir y morir en el ambiente de su pueblo natal, cometía un fraude en perjuicio de algún vecino. Abundan más, ciertamente, las ocasiones para llevar al comercio prácticas poco recomendables; pero no hay razón para pensar que las gentes se aprovechen hoy más que en otros tiempos. Por el contrario, los métodos modernos en los negocios implican por un lado la adopción de normas que inspiran plena confianza, y por el otro un poder para resistir las tentaciones de fraude que no existía en los pueblos atrasados. Se tropieza con casos de sinceridad y fidelidad personal en el trato en las condiciones sociales; pero quienes han intentado llevar a los países atrasados los métodos que gobiernan

ni más falso.

el mundo de los modernos negocios, se han encontrado con que a duras penas pueden hallar allí personal idóneo para cubrir puestos de confianza. Las normas imperantes entre las poblaciones indígenas están dominadas por la carencia absoluta de moralidad en el trato. La adulteración y el fraude en los negocios estaban tan extendidos en la Edad Media, que nos asombramos hoy al considerar cómo podían pasar inadvertidos.

En un mundo en el cual todos los hombres fuesen perfectos, la competencia estaría fuera de lugar; pero también lo estarían

Aun la competencia constructiva es menos beneficiosa que una ideal cooperación altruística.

la propiedad y los derechos privados de cualquier clase. Los hombres pensarían sólo en sus obligaciones, y ninguno desearía tener una parte mayor de comodidades y lujo que los demás. Los productores fuertes podrían soportar fácilmente alguna imposición de quienes ocupan lugares más bajos en la escala económica; desearían, ante todo,

que el resto de la población consumiese más y produjese menos. Felices con esta idea, trabajarían por el bien común con energía, ingenio y vehemente iniciativa; la humanidad saldría victoriosa siempre en la lucha con la naturaleza. Sería ésta la Edad de Oro con que sueñan los poetas e idealistas. Pero si se ha de imprimir una dirección responsable a los negocios humanos, sería locura olvidar las imperfecciones de la humana naturaleza.

La competencia, como un medio de expresión, no es adecuada para describir las características especiales de la vida industrial en la Edad Moderna. Necesitamos un término que abarque cualidades morales, buenas o malas; que indique el hecho indiscutible de que los negocios modernos se gobiernan por normas que inspiran mayor confianza, son más previsoras y se

Libertad económica.

distinguen por una mayor libertad de elección. No hay término alguno adecuado a este propósito; pero el concepto LIBERTAD DE INDUSTRIA Y EMPRESA, o, más brevemente,

LIBERTAD ECONÓMICA, señala la recta dirección, y puede ser utilizado a falta de otro mejor.

CAPITULO II

EL DESARROLLO DE LA LIBERTAD DE INDUSTRIA Y EMPRESA.

§ I. El desarrollo de la *libertad económica* ha sido lento y vacilante. Las civilizaciones primitivas estaban ubicadas necesariamente en climas cálidos, porque no puede obtenerse un gran avance cultural más que donde existe un margen amplio sobre las necesidades elementales de la vida;

Civilizaciones primitivas.

y en un clima frío la totalidad de las energías del hombre se ven absorbidas para cubrir estas necesidades, a menos que acuda en su ayuda una acumulación de conocimientos y riqueza. Pero un clima cálido debilita las energías, y, por lo tanto, la institución social de los trabajadores en las civilizaciones del Oriente ofrecía un carácter sumiso y poco emprendedor, siendo mantenida en el trabajo por la disciplina que imponían las clases gobernantes. Las castas dominantes procedían de climas más templados, bien de las regiones montañosas o del Norte lejano. Se dedicaban a la guerra, a las funciones políticas y sacerdotales, y algunas veces al arte; pero eludían el trabajo manual, que quedaba para los siervos y esclavos. Las clases dedicadas al trabajo manual difícilmente concebían la idea de libertad; pero consideraban la costumbre como el gran protector contra la opresión arbitraria. Es cierto que algunas costumbres eran muy crueles; pero si llegaban a serlo con exceso, destruían las clases bajas y, por ende, las superiores, que en ellas descansaban. Y como consecuencia, las razas que han tenido más larga historia son también aquellas

Influencia del clima.

Influencia de la costumbre.

cuyas costumbres han sido en general benignas en conjunto, y el bien predomina ampliamente sobre el mal en la historia de la influencia de la costumbre tanto sobre la moral como sobre el bienestar físico.

Hay mucho que aprender, aun hoy, de los ideales de vida del ciudadano libre, que forman el epítome de las enseñanzas impartidas por las más privilegiadas inteligencias griegas y romanas. Pero esos ideales partían del supuesto de que el hombre libre debía eludir todo trabajo duro y depresivo, el cual quedaba para los esclavos. La gran mayoría de los trabajadores estaba sometida a la esclavitud, y no había para ella elevados ideales de vida. Así, pues, las mejores doctrinas de Grecia y Roma daban de lado al problema capital de nuestros tiempos: jamás analizaron hasta qué punto podía ser posible una vida que valiese la pena para aquellos que llevaban todo el peso del trabajo de la época; y no fueron ciertamente la vanguardia que señalaba el camino a la industria moderna. Más tarde, la fe cristiana en la hermandad de todos los hombres, se esforzó en aligerar la carga del pobre. Pero no pasó casi siempre de ser una frase sin eficacia para gobernar las acciones de los hombres; y las clases dominantes mantenían sometida la masa de la población a un estado de servidumbre que no era siempre motivo de felicidad.

Halló campo más amplio la libertad en los centros comerciales y las ciudades industriales, de donde pasó a Holanda y otros países la dirección del progreso económico hace unos cuatrocientos años. Desde hace más de dos siglos ocupa Inglaterra el primer lugar entre los pueblos que marchan a la vanguardia del progreso.

Los ingleses han sido siempre vigorosos, pero no han sido siempre industriosos; y pasó mucho tiempo antes de que mostrasen gran capacidad para nuevos inventos y la organización del trabajo en forma que fuese eficaz. Pero Inglaterra ofreció un asilo a los artesanos protestantes perseguidos por sus ideas religiosas en el Continente, que eran generalmente los más hábi-

les, los más ingeniosos y los mejor dispuestos. Su instrucción proporcionó a Inglaterra las directrices que habían de dar impulso y rumbo a sus esfuerzos. Al descubrimiento de América y la ruta que dobla el cabo de Buena Esperanza siguió el desarrollo del comercio a través del Atlántico y el Pacífico, para lo cual estaba mejor situada que ningún otro país, y cuya empresa se amoldaba mejor al temperamento de su pueblo. América y Asia ofrecían igualmente mercados amplios para las mercaderías de fabricación sencilla y producción en masa. Así empezó Inglaterra a acumular riquezas y a dedicar sus energías a la producción industrial en gran escala. Las invenciones se seguían en sucesión rápida. Pronto se aprovecharon los saltos de agua y la potencia de la máquina de vapor para eliminar el trabajo manual, más agotador, e incrementar la producción; y en cierto sentido los acontecimientos iban desenvolviéndose en forma para ella altamente favorable ¹.

Pero tenía el cuadro su reverso. Hasta el siglo XVIII los sala-

¹ El cuarto de siglo que empezó en 1760 presenció importantes mejoras que se sucedían rápidamente, pero con mayor intensidad en el régimen industrial que en el agrícola. Durante ese período, el transporte de las mercancías pesadas fué abaratado por los canales de Brindley, la producción de energía por la máquina de WATT y la del hierro por el sistema COOT de pudelaje y laminado, y por el método de ROEBUCK para fundirlo con carbón mineral en vez de carbón de leña, que había llegado a ser escaso; HARGREAVES, CROMPTON, CARTWRIGHT, inventaron, o al menos hicieron utilizable económicamente, la máquina de hilar, la de cardar, la selfactina y el telar; WEDGWOOD dió gran ímpetu a las fábricas de loza, que se desarrollaron desde entonces rápidamente; y hubo otros inventos importantes para imprimir con cilindros, blanquear por medio de agentes químicos o adoptando nuevos sistemas. Por primera vez, en 1875, último año de este período, puso la energía de vapor en movimiento, directamente, una fábrica de tejidos de algodón. Los principios del siglo XIX vieron aparecer los buques y máquinas de imprimir accionados por el vapor, y el uso del gas para iluminar las ciudades. La locomoción ferroviaria, la telegrafía y la fotografía vinieron un poco más tarde. Nuestra propia época ha sido y es testigo de descubrimientos innumerables y de la implantación de nuevas economías en la producción, entre las cuales están de modo prominente las que se refieren al acero, al uso del teléfono, la luz eléctrica y la máquina de combustión interna; y los cambios sociales que surgen del progreso material son en algunos aspectos más rápidos ahora que nunca. Pero la base de los cambios que han acaecido desde 1785 se forma principalmente con los inventos de los años 1760 a 1785.

rios y jornales habían subido por influencia de la costumbre y porque la competencia en la oferta de trabajo estaba restringida en su mayor parte a un área limitada: una ciudad o algunas villas en la misma vecindad. Pero la nueva industria empezó a atraer en la última mitad del siglo XVIII artesanos y obreros de todas partes de Inglaterra a los distritos fabriles.

Al principio las grandes fábricas eran escasas. Los capitalistas distribuían sus órdenes entre un gran número de pequeños maestros esparcidos por el país en dondequiera que hubiese saltos de agua que pudieran ser utilizados; ellos mismos cargaban con los riesgos de comprar las primeras materias y vender los artículos manufacturados. Pero por esta misma época la energía del vapor empezó a desplazar la energía hidráulica y las fábricas empezaron a adquirir rápido desarrollo. Tendió este fenómeno, desde sus comienzos, a relajar los vínculos que habían obligado a casi todo el mundo a vivir en el lugar de nacimiento, y dió gran impulso a los mercados libres. Las clases trabajadoras empezaron a emigrar y se acostumbraron a ofrecer su trabajo en el mejor mercado, dondequiera que se hallase, mientras que los patronos ensanchaban también el área de sus actividades, en busca de obreros.

§ 2. Así, la nueva organización de la industria aumentó grandemente la producción; pero sólo a cambio de incurrir en graves riesgos. No podemos decir que fuesen éstos inevitables, ya que precisamente cuando el cambio se estaba realizando se movió Inglaterra por un conjunto de calamidades, sin paralelo en la historia, que fueron causa en gran parte de los sufrimientos que se adscriben comúnmente a la explosión repentina de una competencia irrefrenada. A la pérdida de las grandes colonias siguió rápidamente la gran guerra con Francia, cuyo coste sobrepasó con mucho el valor de las riquezas que tenía acumuladas en su comienzo. Una serie sin precedentes de malas cosechas encareció desproporcionadamente los productos alimenticios. Y, lo que fué peor, se adoptó un método de administración de las leyes contra la mendicidad que socavó la independencia y el vigor del pueblo.

La nueva organización fué acompañada de grandes peligros.

sen éstos inevitables, ya que precisamente cuando el cambio se estaba realizando se movió Inglaterra por un conjunto de calamidades, sin paralelo en la historia, que fueron causa en gran parte de los sufrimientos que se adscriben comúnmente a la explosión repentina de una competencia irrefrenada.

La primera parte del último siglo fué testigo del establecimiento de la empresa libre en Inglaterra bajo circunstancias muy desfavorables; sus males fueron intensificados y sus beneficios disminuídos por infortunios externos.

Las antiguas costumbres comerciales y las regulaciones de los gremios eran inadecuadas para la nueva industria. En algunos lugares fueron abandonadas de común acuerdo; en otros se mantuvieron todavía en vigor durante algún tiempo. Pero con resultados fatales, porque incapaz de florecer la nueva industria con las antiguas restricciones, cambió sus acostumbrados emplazamientos por otros donde pudiera desenvolverse más libremente. Entonces solicitaron los obreros ayuda del Gobierno para que impusiese el cumplimiento de las antiguas leyes del Parlamento que prescribían la forma en que habían de desarrollarse los negocios, pidiendo incluso que entrasen de nuevo en vigor las regulaciones sobre precios y salarios, encomendadas a los jueces de paz.

Intentos de mantener las antiguas regulaciones.

Tenían que fracasar tales empeños. Los reglamentos antiguos habían sido la expresión de las ideas morales, económicas y sociales de la época; respondían a impulsos del sentimiento más que de la razón; eran el resultado casi intuitivo de la experiencia de generaciones que habían vivido y muerto en condiciones económicas apenas alteradas. En la nueva era, los cambios sobrevenían tan rápidamente que casi no había tiempo para esto. Cada hombre tenía que hacer lo que le parecía justo a sus propios ojos, sin disponer más que de una pequeña guía de la experiencia de los tiempos pasados; los que se esforzaban en ligarse a las viejas tradiciones eran suplantados rápidamente.

La nueva casta de fabricantes estaba formada principalmente por gentes que habían forjado sus propias fortunas; hombres fuertes y arrojados emprendedores, más inclinados a considerar al pobre y al débil como la causa de sus propias desventuras que como seres dignos de lástima. Impresionados por la audacia de aquellos que intentaban desentenderse de las normas económicas que habían socavado la corriente del progreso, eran incapaces de pensar que sólo podía aceptarse la competencia per-

fectamente libre y que dejase campo anchuroso al más fuerte para forjar su propio destino. Glorificaban el individualismo y no tenían prisa en hallar un sustitutivo de los vínculos sociales e industriales que habían mantenido a los hombres unidos en los tiempos pasados.

Entretanto, la desgracia había reducido el ingreso neto total del pueblo inglés. Una décima del mismo era absorbida en 1820 para pagar los intereses de la deuda nacional. Las mercancías

Influencia de la guerra, de los fuertes impuestos y de la carestía de los alimentos.

abarataadas por los nuevos inventos consistían principalmente de artículos manufacturados, que el trabajador manual consumía en pequeñas cantidades; pero las leyes del grano (*Corn-Laws*)¹ le impedían obtener barato el pan, en que gastan a menudo las tres cuartas partes de su escaso jornal. Se veía obligado a vender su trabajo

bajo en un mercado donde la ley de la oferta y la demanda le hubiera proporcionado escaso rendimiento, aun cuando gozase de libertad para el trabajo. Pero no disponía de plena libertad económica; no tenía una unión eficaz con sus camaradas; carecía también del conocimiento del mercado, de las reservas suficientes para sostenerse mientras conquistaba un jornal mínimo, y estaba obligado a trabajar y dejar trabajar a su familia durante largas horas y en condiciones malsanas. Esto reaccionó sobre la eficacia de la población trabajadora, y por ende sobre el nivel neto del valor del trabajo, y mantuvo, por lo tanto, bajos los salarios. El empleo de niños durante un número excesivo de horas empezó en el siglo XVII y continuó lastimosamente hasta después de la abolición de las *Corn-Laws*.

Pero una vez que el trabajador reconoció la locura del intento de revivir las antiguas leyes que regulaban la industria, no volvió a sentir el deseo de ver reducida la libertad de empresa. Los sufrimientos que en sus peores tiempos padeció el pueblo inglés, no fueron comparables a los estragos que había

¹ Impuesto sobre el grano importado, reducido a un chelín por "quarter" en 1846 y abolido enteramente en 1869.—(N. del T.)

causado en Francia la falta de libertad antes de la revolución; y se dijo que, a no ser por la fuerza que sacó Inglaterra de las nuevas industrias, hubiera sucumbido probablemente bajo un despotismo militar extranjero, como había pasado con las ciudades libres. Aunque era escasa entonces su población, soportó algunas veces casi sola la carga de la guerra contra un conquistador que controlaba la mayoría de los recursos del Continente; y en otros momentos otorgó subsidios a países más grandes, pero más pobres, en su lucha contra el enemigo común. Acertada o equivocadamente, llegó a pensarse que Europa hubiera podido caer de un modo permanente bajo el dominio de Francia, como lo había hecho en edades anteriores bajo el de Roma, de no haber sido por la libre energía de las industrias inglesas, que hizo posible la resistencia. Poco se dijo, por lo tanto, a modo de queja contra los excesos de la libre empresa, pero mucho contra esa limitación de lo que impedía a un inglés obtener alimentos del extranjero a cambio de manufacturas que entonces se podían producir tan fácilmente.

Incluso las *Trade Unions*, que iniciaban entonces esa brillante aunque restringida carrera que ha sido más instructiva y plena de interés que ninguna otra en la historia de Inglaterra, pasaron por la fase de pedir al Poder una libertad más amplia. La dura lección de la experiencia les había enseñado que era una locura intentar restablecer las antiguas reglas, a las cuales ajustaba el Gobierno el curso de la industria, y no habían llegado a vislumbrar todavía las amplias perspectivas referentes a la reglamentación de la industria por su propia acción: su principal ansiedad era incrementar su propia libertad económica mediante la abolición de las leyes que obstaculizaban la unión de los trabajadores.

§ 3. Quedaba para nuestra generación percibir los daños que surgen de este aumento repentino de libertad económica. Empezamos ahora por vez primera a comprender la extensión en que el capitalista, inadvertido de sus nuevas obligaciones, estaba tentado a subordinar el bienestar de sus obreros y em-

El nuevo sistema salvó a Inglaterra de los ejércitos franceses.

Peligros de un aumento repentino

no de libertad económica. pleados al afán de ganancias; observamos la importancia de insistir en que a los derechos y capacidades, individuales o colectivos, del rico, van acompañadas obligaciones ineludibles; advertimos en su verdadera significación el problema económico y las condiciones de un nuevo ambiente. Se debe esto parcialmente a un más amplio conocimiento y a una creciente buena fe. Pero por sabios y virtuosos que hayan sido nuestros abuelos, no han podido ver las cosas como nosotros las vemos, porque estaban apremiados por terribles desastres y por necesidades urgentes.

Debemos nosotros, sin embargo, tomar como norma un patrón más severo. Porque no estamos en lucha por la existencia nacional ni han agotado nuestros recursos grandes guerras; en cambio, se ha incrementado inmensamente nuestro poder productor, y, lo que es más importante, la abolición de las

La nación es más rica, y no necesita sacrificar cosa alguna a la producción.

Corn-Laws y el desarrollo de las comunicaciones con la utilización de las máquinas de vapor han capacitado a una población creciente para obtener suficientes recursos alimenticios en condiciones favorables. Los ingresos monetarios de las gentes se han multiplicado; mientras que los precios de casi todos los artículos, con excepción de muchos productos alimenticios y el costo del alojamiento, han descendido una mitad, o acaso más. Es cierto que aun hoy, si se distribuyera la riqueza igualmente, la producción total del país sólo bastaría para dar al pueblo un margen mínimo de comodidades necesarias y urgentes, y, tal como están las cosas, son muchas las gentes que se limitan a llenar las necesidades más apremiantes de la vida. Pero la nación ha crecido en riqueza, en salud, en educación y en moralidad; y hemos dejado de estar obligados a subordinar cualquier otra consideración a la necesidad de aumentar el producto total de la industria ¹.

¹ En tiempos de paz, nadie se atrevería a dar al dinero un rango de paridad con la humana existencia; pero la crisis de una guerra expansiva puede utilizar el dinero para economizar vidas humanas. El general que en un mo-

En la presente generación, esta prosperidad creciente ha dado a Inglaterra riquezas y fuerzas suficientes para imponer nuevas restricciones a la libre empresa, obligando a sus súbditos a aceptar con resignación algunas pérdidas a cambio de obtener una ganancia final más elevada. Pero estas restricciones de hoy son diferentes de las antiguas. No han sido impuestas como instrumentos de dominación de clase, sino con el propósito de proteger al débil, especialmente a los niños y mujeres, allí donde no son capaces de utilizar los recursos de la competencia en defensa propia. El fin que se persigue consiste en buscar remedios rápidos, eficaces y adaptables a las circunstancias de la industria moderna; diferenciar, en una palabra, lo bueno y lo malo de la antigua defensa del débil, que en otras edades fué la costumbre, para quedarse con aquello y rechazar esto. Y con la ayuda del telégrafo y de la imprenta, de los gobiernos representativos y de las asociaciones gremiales, es posible al pueblo llegar por sí mismo a la solución de sus propios problemas. El desarrollo de los conocimientos y de la autoconfianza le han dado también la verdadera libertad de dominio de sí mismo que le capacita para poner un límite al libre albedrío y a la acción individual; y con ello los problemas de la producción, propiedad y consumo colectivo, entran en una nueva fase.

La influencia del telégrafo y de la imprenta.

Ahora, como en cualquier otro tiempo, los intentos por llevar a cabo grandes cambios inesperados están condenados al fracaso y a provocar violentas reacciones. No somos capaces todavía de movernos con seguridad, si es que buscamos hacerlo con tal rapidez que nuestros planes de vida para luego pugnan con las normas en uso. Es cierto que puede ser modificada la naturaleza humana; nuevos ideales, nuevas normas de conducta y nuevas oportunidades pueden, como lo demuestra la historia, transformarla en pocas generaciones. Este cambio en la natura-

mento crítico sacrificase algunas vidas para proteger el material, la pérdida del cual originaría la de muchos hombres, procedería con acierto, aunque nadie defendería abiertamente el sacrificio de la vida de algunos soldados para economizar en tiempo de paz un pequeño acopio de armas.

leza humana no se ha extendido jamás sobre un área más grande ni ha marchado tan de prisa como en la generación presente. Pero no deja de ser por ello un desarrollo gradual, por acelerado que sea el paso que lleva, y los cambios de nuestra organización social deben seguir una ruta paralela de gradual, aunque acelerado, desarrollo y constante evolución.

Sin dejar de fiar en que llegue a producirse, lentamente, este cambio, deben tender nuestros esfuerzos a marchar siempre a la vanguardia, fomentando el desarrollo de nuestra naturaleza

Evolución hacia formas más elevadas de colectivismo.

social más elevada al darle constantemente una nueva y más alta función que realizar, algún ideal práctico hacia el cual encaminar sus anhelos. Podemos así, gradualmente, ir alcanzando un orden de vida social en que el bien común predomine sobre el capricho individual, más aún de lo que se logró en las edades primitivas, antes de que empezase la preponderancia del individualismo. Pero el desinterés será entonces hijo de la voluntad deliberada que, si bien ayudada por el instinto de libertad individual, hallará su medio de expresión en la libertad colectiva: contraste feliz con el viejo orden de cosas, en el cual el sometimiento individual a la costumbre origina la esclavitud y el estancamiento colectivo, roto solamente por el capricho del despotismo o el capricho de la revolución.

Hemos estado examinando esta cuestión desde el punto de vista inglés. Pero alcanza el fenómeno igualmente a otras naciones. Norteamérica hace frente a las nuevas dificultades prácticas con tal intrepidez y arrojo que disputa a Inglaterra la dirección de los asuntos económicos; proporciona muchos de los ejemplos más instructivos de las últimas tendencias económicas de la época, tales como la creciente democracia del comercio y la industria, el desarrollo de la especulación y la combinación de negocios de todas clases, y tomará probablemente antes de mucho tiempo la iniciativa, señalando la ruta que ha de seguir el resto del mundo. No son menos significativos los arrestos vigorosos de Australia, que tiene incluso alguna ventaja sobre los Estados Unidos en la mayor homogeneidad de su pueblo.

La posibilidad de lograr en el Continente resultados impor-

tantes de la libre asociación es menor que la de los países de habla inglesa, por ser menores sus recursos y no tener la misma entereza para afrontar los problemas industriales. No hay dos naciones en el Continente donde reciban un trato idéntico, si bien se halla algo característico e instructivo en los métodos adoptados por cada una, sobre todo en la esfera de la acción gubernamental. En esta materia, toma Alemania la iniciativa. Ha sido para ella de una gran utilidad el que sus industrias fabriles tuviesen desarrollo posterior a las de Inglaterra, por lo que ha podido aprovecharse de la experiencia inglesa, evitando caer en muchos de sus errores.

CAPITULO III

LA ESFERA DE LA ECONOMÍA.

§ I. La *Economía* es el estudio de los hombres tal como viven, piensan y actúan en los asuntos ordinarios de la vida. Es el estudio de hombres reales, no ficticios u "hombres económicos". Pero la Economía examina principalmente aquellos motivos que afectan, de manera poderosa y permanente, la conducta del hombre en la parte de su vida dedicada a los negocios. Al servicio de los negocios pone el hombre las cualidades más altas de su carácter, y en ellos, como en todo, se deja influenciar por los afectos personales, por el concepto del deber y por la veneración de los altos ideales. Con todo, el deseo de retribución es el acicate más poderoso y permanente que actúa en el mundo de los negocios, por constituir la recompensa natural del esfuerzo. La remuneración puede llegar al hombre para ser destinada a fines egoístas o desinteresados, a fines nobles o ruines, porque aquí entra en juego toda la variedad de la naturaleza humana. Pero el motivo tiene su medida en una suma definida de pesetas y céntimos; y es esta medida en dinero, exacta y definida, lo que ha capacitado a la Economía para avanzar mucho más que cualquier otra rama del estudio del hombre. Así como la delicada balanza del químico ha dado a la química una exactitud superior a la de la mayoría de las demás ciencias físicas, así la balanza del economista, por tosca e imperfecta que sea, ha dado a la economía una exactitud superior a la de cualquier otra rama de las ciencias sociales. Pero, natu-

Los motivos principales de la vida de los negocios se miden con el dinero.

ralmente, la economía no puede compararse con las ciencias exactas; porque se ocupa de las siempre cambiantes y sutiles fuerzas de la humana naturaleza.

De hecho, el economista hace sólo de un modo más paciente y meditado lo que hace todo el mundo a diario en la vida ordinaria. No intenta contrastar el valor real de los afectos más nobles con las pasiones más bajas: no contrasta el amor a la

La Economía sigue la práctica del razonamiento ordinario.

virtud con el deseo de alimentos succulentos. Calcula los incentivos para la acción por los efectos que producen, de igual forma que hacen las gentes en la vida común. Sigue el curso de la práctica ordinaria, diferenciando de ella sólo para tomar más precauciones, para hacer más claros los límites de sus conocimientos, a medida que gana terreno. Estas precauciones son laboriosas y hacen que algunas personas piensen que los razonamientos económicos son artificiales. Pero la realidad es todo lo contrario. Porque no hace sino colocar en lugar prominente aquellas suposiciones y reservas que todos hacemos, inconscientemente, a diario.

Por ejemplo, si encontramos un hombre que esté en duda sobre si ha de gastar el dinero que le queda en el bolsillo en un cigarro, una taza de café o en tomar un taxímetro para volver a casa, podemos seguir el uso corriente y decir que espera de todas estas soluciones un disfrute igual. Por otra parte, si hallamos que el deseo por obtener cualesquiera de dos goces distintos induce a los hombres en circunstancias análogas a trabajar una hora más, o a los hombres que ocupan el mismo rango y disponen de los mismos medios a pagar una peseta por esta hora de trabajo, podremos decir que las ventajas o goces que de ello se obtienen son iguales.

Supongamos también que la persona a quien hemos visto dudar en la elección de varios pequeños goces piensa un momento en el pordiosero inválido que se tropieza en el camino y duda ahora sobre si ha de optar entre un goce físico para sí o realizar un acto noble, regocijándose con la alegría que otro experimenta. Como estos deseos se ven influenciados ahora por un fenómeno de naturaleza enteramente distinta, podemos decir

que se ha operado un cambio en la calidad de los estados mentales. Pero el economista se ocupa de ellos simplemente como motivos de acción, para ser medidos imparcialmente, ya que pueden medirse con la misma cantidad de dinero. El estudio de estos valores, tomando el dinero como patrón de medida, no es más que el punto de partida de la economía; pero es siempre un punto de partida.

§ 2. Por otra parte, el deseo de ganar una peseta es un motivo mucho más fuerte para el hombre falto de medios que para el rico que abunda en ellos. La duda del rico al dedicar una peseta para la adquisición de un cigarro puede obedecer al deseo de disfrutar de otros goces análogos, pero la duda del pobre está en si ha de gastarse una peseta para fumar una vez o para comprar tabaco para fumar durante una semana. El empleado que gana 2.500 pesetas al año irá a pie al lugar de trabajo, soportando más inclemencias que el que percibe 7.000 pesetas, porque si aquél derrocha el dinero, sentirá mayores necesidades que éste. La satisfacción que una peseta proporciona al pobre es mayor que la producida por la misma cantidad en la mente del rico.

Pueden, no obstante, evitarse estas dificultades. Porque si tomamos promedios suficientemente amplios para equiparar las peculiaridades individuales, el dinero que las personas con iguales ingresos darán para obtener un beneficio o evitar un daño es una medida suficientemente exacta del beneficio o del daño. Si hay un millar de familias que viven en Sheffield y otro millar en Leeds, cada una de ellas con un ingreso de 100 libras al año, y se impone una contribución de una libra sobre todas ellas, podemos estar seguros de que el daño que el impuesto causará en Sheffield será casi igual al que se originará en Leeds; y similarmente cualquier cosa que incremente todos los ingresos de una libra proporcionará casi la misma cantidad de satisfacción adicional a las familias de referencia en ambas ciudades.

Así, el "dinero" o "poder adquisitivo general" o "poder sobre la riqueza material" es el eje alrededor del cual gira la cien-

Concesión a las diferentes utilidades que para el rico y el pobre representa el dinero.

cia económica; y se debe esto no a que el dinero o la riqueza material se consideren como la aspiración principal del esfuerzo humano, ni aun como lo que proporciona la más importante materia para el estudio del economista, sino a que en el mundo en que vivimos es uno de los medios convenientes de medida en

Los motivos económicos no son exclusivamente egoístas.

gran escala de los motivos de la acción humana; y si los economistas antiguos hubieran esclarecido esta verdad, habrían evitado muchas lastimosas tergiversaciones. Las espléndidas enseñanzas de Carlyle y Ruskin referentes a las justas aspiraciones del esfuerzo humano y a los usos de la riqueza, no habrían sido desfiguradas por agrios ataques a la Economía, basados en la creencia equivocada de que esta ciencia no tiene nada que ver con tema alguno excepto el deseo egoísta de riqueza, o en que sirve incluso para inculcar una política de sórdido egoísmo.



LEYES ECONÓMICAS.

§ 1. Esto nos lleva a considerar las *Leyes Económicas*. Cada causa tiene una tendencia a producir algún resultado definido si nada hay que lo estorbe. Así, la gravitación tiende a hacer que las cosas caigan al suelo; pero cuando un globo se llena con gas más ligero que el aire, la presión del aire le hará subir, a pesar de la tendencia a la gravitación que de otro modo le haría caer. La ley de la gravitación expone la manera en que dos cosas se atraen, cómo tiende una a moverse hacia la otra y cómo se moverán en este sentido, si no se interpone algo que lo evite. La ley de la gravitación es, por lo tanto, un enunciado de tendencias.

Casi todas las leyes de la ciencia son declaraciones de tendencias.

Es un enunciado muy exacto, tan exacto que los matemáticos pueden calcular un Almanaque Náutico que mostrará los momentos en que cada satélite de Júpiter se ocultará detrás de su astro. Se hacen estos cálculos con muchos años de antelación, y los navegantes los utilizan para fijar posiciones. Digamos ahora que no existen tendencias económicas que actúen de un modo tan constante y puedan ser medidas tan exactamente como la gravitación; y en consecuencia, no hay leyes económicas que puedan ser comparadas en precisión con la ley de la gravitación.

Las leyes exactas de las ciencias puras.

§ 2. Pero consideremos ahora una ciencia menos exacta que la astronomía. La ciencia de las mareas explica cómo éstas suben y bajan dos veces al día bajo la acción del sol y de la luna;

cómo se registran fuertes mareas con la luna nueva y la luna llena y débiles en el primer y tercer cuarto de luna; y cómo la marea creciendo en un canal cerrado, como el de Severn, será mucho más alta; y así sucesivamente. Una vez estudiados los lazos que unen la tierra y el agua alrededor de las islas británicas, las gentes pueden calcular de antemano cuándo estará la marea *probablemente* a su mayor altura en cualquier día en el Puente de Londres, o en Gloucester, y a qué altura llegará. Tienen que utilizar la palabra *probablemente*, que no necesitan usar los astrónomos cuando hablan acerca de los eclipses de los satélites de Júpiter. ¿Por qué? La razón está en que aunque actúan muchas fuerzas sobre Júpiter y sus satélites, cada una de ellas lo hace de un modo definido que puede ser predicho de antemano. Pero nadie sabe lo suficiente acerca del agua para ser capaz de afirmar con anticipación cómo actuará, y un fuerte aguacero en el valle del Támesis, o un temporal del Nordeste en el Mar del Norte, pueden hacer que las mareas en el Puente de Londres varíen mucho de lo que se había predicho.

§ 3. Las leyes económicas hay que compararlas más bien con las que regulan las mareas que con la ley sencilla y exacta de la gravitación. Porque las acciones de los hombres son tan inciertas y diversas que la exposición de tendencias más exacta que podamos hacer en una ciencia del proceder humano, ha de ser forzosamente inexacta y deficiente. Podría anticiparse esto como una razón para no hacer declaración alguna sobre este tema; pero hacerlo implicaría casi abandonar la vida misma. La vida es la conducta humana y los pensamientos que florecen a su alrededor. Por impulsos fundamentales de nuestra naturaleza todos—altos y bajos, ignorantes e instruídos—estamos en nuestras estaciones distintas luchando de un modo constante para comprender el curso de las acciones humanas, y amoldarlo a nuestros propósitos, egoístas o desinteresados, nobles o innobles. Y puesto que *debemos* formar para nosotros mismos algunas nociones de las tendencias de la acción humana,

Las leyes inexactas de las ciencias complejas.

La ciencia que estudia al hombre es compleja, y sus leyes son inexactas.

nuestra elección radica sólo en hacerlo esmerada o desgarbadamente. Cuanto más dura es la tarea, mayor es la necesidad de una investigación cuidadosa y paciente; tomando siempre en cuenta la experiencia acumulada por las ciencias físicas más avanzadas, y estructurando lo mejor posible cálculos bien pensados, leyes provisionales o tendencias de la acción humana.

§ 3. Nuestro plan de trabajo será entonces el siguiente: Estudiaremos la conducta del individuo, pero lo haremos con relación a la vida social. Eludiremos todo lo posible las peculiaridades individuales de carácter y temperamento. Vigilaremos la conducta de una clase total de personas—unas veces de la totalidad de una nación; otras, de los que viven en un solo distrito; más a menudo, los ocupados en un negocio determinado en algún tiempo y lugar, y, con la ayuda de estadísticas u otros medios, trataremos de averiguar qué cantidad de dinero está dispuesto a pagar por término medio el grupo que sometemos a examen como precio de las cosas que desean, o cuánto les debe ser ofrecido para inducirlos a realizar un esfuerzo determinado o para abstenerse de lo que les desagrada. La medida del motivo así obtenida no es, en verdad, absolutamente exacta; porque si lo fuera, estaría la Economía en el mismo plano que la más avanzada de las ciencias físicas, y no, como en realidad ocurre, al nivel de la menos exacta.

Pero, no obstante, la medida que se logra posee la exactitud suficiente para capacitar a personas expertas para predecir con bastante regularidad el alcance de los resultados que habrán de desprenderse principalmente de los cambios que responden a motivos de esta clase. Así, por ejemplo, se puede calcular con bastante exactitud el pago que será requerido para producir un suministro adecuado de trabajo de cualquier grado, desde el más bajo al más elevado, para llevar un nuevo negocio emprendido en cualquier parte. Y así, por ejemplo, al visitar una fábrica que no se haya visto anteriormente, se puede saber, con un pequeño margen que acaso no exceda de dos a cuatro pesetas semanales, lo que gana un obrero cualquiera, observando sólo si se trata

El individuo considerado como miembro del organismo industrial.

de una labor especializada y la tensión a que se someten sus facultades físicas, morales y mentales.

Y partiendo de simples consideraciones de esta clase, puede llegarse a un análisis de las causas que gobiernan la distribución local de las diferentes clases de industria; los términos en que las personas, viviendo en lugares distintos, cambian sus mercancías, unas por otras, y así sucesivamente. Se pueden explicar y predecir las formas en que las fluctuaciones del crédito afectarán al comercio exterior, o la extensión en que la carga de un impuesto se desviará de aquellos sobre quienes se impone para gravar a aquellos a quienes trata de llevar alivio, y otros fenómenos semejantes.

En todo esto los economistas se ocupan del hombre tal cual es: no de un ser abstracto u "hombre económico", sino de un hombre de carne y hueso; de uno que in-
Los economistas se ocupan principalmente de un aspecto de la vida, pero no de la vida de un ser ficticio. forma en gran extensión su vida activa con referencia a motivos egoístas; pero también de uno que no está por encima de las fragilidades de la vanidad o de lo temerario, ni por debajo del placer de hacer bien su trabajo por propia satisfacción; que no está por bajo del placer de sacrificarse por el bien de su familia, de sus semejantes o de su país, ni por bajo del amor a la vida virtuosa de su propia elección.

§ 5. Así, pues, una ley de ciencia social, o una *Ley Social*, es una exposición de tendencias sociales; esto es, una declaración de que *Definición de "ley", "social".* bajo ciertas condiciones puede esperarse un determinado curso de acción por parte de los miembros de un grupo social.

Las *Leyes Económicas*, o enunciados de tendencias económicas, son leyes sociales referentes a órdenes de conducta en que la fuerza de los *Y "económica".* motivos a que aluden principalmente puede medirse con una suma determinada de dinero.

Correspondiente al sustantivo "ley" es el adjetivo "legal". Pero este término es usado en conexión con "ley" en el sentido de una ordenación del Gobierno, no en conexión con leyes cien-

tíficas de relación entre causa y efecto. El adjetivo usado a este propósito se deriva de "norma", un término que es casi equivalente a "ley"; y decimos que el curso que puede esperarse de la acción en determinadas condiciones, de los miembros de un grupo industrial, es la acción *Acción normal.* *normal* de los miembros de ese grupo con relación a esas condiciones.

La acción normal no es siempre moralmente justa; constituye muy a menudo una acción para detener la cual utilizaríamos nuestros mejores esfuerzos. Por ejemplo, la condición normal de la mayoría de los habitantes más pobres de una gran ciudad es estar desprovistos de espíritu de empresa e incapacitados, por lo tanto, para aprovechar las oportunidades que pudieran ofrecerse en cualquier parte para una vida más sana y de menos privaciones; carecen de la fuerza moral, mental y física necesaria para abrirse camino fuera de sus miserables aldeaños. La existencia de un suministro considerable de trabajo dispuesto para hacer cajas de cerillas a un precio mínimo es normal en la misma forma que una contorsión de los miembros es el resultado normal de injerir una dosis de estricnina. Es el resultado, un resultado deplorable, de la acción de las leyes que tenemos que estudiar.

Los primeros economistas ingleses concedieron una atención casi exclusiva a los motivos de acción individual. Pero no debe olvidarse que los economistas, al igual que todos los demás investigadores de la *Motivos para la acción colectiva.* ciencia social, están interesados individualmente en la parte más importante como miembros del organismo social. Así como una catedral es algo más que las piedras con las que está construida, una persona es algo más que una serie de pensamientos y sentimientos, de la misma manera que la vida de la sociedad es algo más que una suma de las vidas de sus miembros individuales. Es cierto que la acción del conjunto es la composición de la de las partes que la integran, y que en la mayoría de los problemas económicos puede hallarse el mejor punto de partida en los motivos que afectan al individuo, considerado, no ciertamente como un átomo aislado, sino como parte de un negocio particular o de un grupo

industrial; pero es también cierto, como lo han anticipado escritores alemanes, que a la Economía incumbe de manera grande y creciente los motivos relativos a la posesión colectiva de la propiedad y la persecución colectiva de importantes aspiraciones. Muchas especies nuevas de asociación voluntaria se desarrollan bajo la influencia de causas distintas a las de la ganancia pecuniaria, y el movimiento cooperativo en particular ofrece a los economistas ocasiones nuevas para analizar motivos cuya acción ha parecido imposible reducir a cualquier forma de ley ¹.

¹ Para la continuación del examen de este asunto, véase el Apéndice A, sobre *Métodos de estudio*.

CAPITULO V

PERSPECTIVA DEL TRABAJO A REALIZAR.

§ 1. Las leyes, o declaraciones de tendencias, en las cuales tenemos interés especial en este volumen, son aquellas que se refieren principalmente a las Necesidades del hombre y su satisfacción, a la *Tendencias estudiadas en los libros III y IV.* Demanda de riquezas y a su Consumo (libro III); a su Producción, especialmente bajo la organización moderna de la industria (libro IV); a alguna de las relaciones generales entre la demanda de una cosa y la dificultad de suministrarla, que gobierna el Valor (libro V), y (libro VI) al Cambio con relación a la Distribución del ingreso de la nación entre los que trabajan con el cerebro o con las manos, los que acumulan capital para proveer maquinaria y otras cosas que hagan más eficaz el trabajo, y los propietarios de la tierra, o lo que es casi la misma cosa, de las amplias características del problema de los salarios, utilidades y rentas.

El volumen presente se ocupa principalmente de la Economía Industrial. Un volumen posterior lo hará de la Economía del Comercio y de las Finanzas. Se discutirán en él los problemas del dinero, del crédito y de la Banca; la organización de los mercados, la relación entre los precios al por mayor y al detall; el comercio exterior; los impuestos y otras formas y medios de acción colectiva; y, últimamente, las responsabilidades públicas y las funciones generales de la acción colectiva en los negocios económicos, bien por el Gobierno, por la forma de opinión o por la cooperación voluntaria.

§ 2. La Economía significa, pues, un estudio de los aspec-

tos y condiciones económicas de la vida social, política y privada del hombre; pero de modo más especial de su vida privada.

Aspiraciones del economista. Las intenciones a que se aspira con ese estudio son las de conseguir conocimientos para su propio bien y obtener una guía para el gobierno práctico de la vida y especialmente de la vida social; la necesidad de una guía semejante nunca ha sido tan urgente como ahora.

Sería evidentemente una equivocación estar pensando siempre en los propósitos prácticos de nuestro trabajo, y planearlo con referencia a ellos. Porque procediendo de ese modo estaríamos tentados a romper el curso de nuestro pensamiento tan pronto como éste cesase de tener influencia inmediata sobre la aspiración determinada que tuviéramos a la vista en aquel momento: la busca directa de aspiraciones prácticas nos lleva a agrupar conjuntamente pequeñas porciones de toda suerte de conocimientos que carecen de conexión entre sí, excepto para los propósitos inmediatos del momento. Nuestra energía mental se consume en ir de una a otra parte; nada se medita de un modo completo; no se logra un progreso verdadero. La agrupación, por lo tanto, que mejor llena los fines de la ciencia es la que colecciona conjuntamente todos los hechos y razonamientos que son similares entre sí por tener una naturaleza afín, por lo que el estudio de uno cualquiera puede arrojar luz para el estudio de los demás.

Y pudiera suceder, sin embargo, que contáramos para empezar con alguna noción tolerablemente clara de los problemas prácticos que proporcionan al economista moderno el motivo principal de estudio. Muchos de ellos no caen plenamente dentro del ámbito de su ciencia, y para ninguno puede hallarse una respuesta científica que satisfaga del todo: la resolución final debe descansar siempre en la conciencia y el sentido común. Pero los siguientes son algunos de los problemas principales que exigen atención especial en Inglaterra, en nuestra propia generación, y a los que

Mas las direcciones de su investigación son indicadas por urgentes problemas sociales.

la Economía puede contribuir con algún caudal importante de hechos cuidadosamente dispuestos y argumentos bien considerados:

¿Cómo debemos conducirnos para incrementar el bien y disminuir las influencias perniciosas de la libertad económica, lo mismo en sus resultados finales que en la ruta de sus progresos? Si los primeros son buenos y la última es mala, pero no ofrecen compensaciones para quienes sufren sus consecuencias, ¿hasta qué extremo es justo que sufran unos en beneficio de los demás?

Concedido que es de desear una distribución más equitativa de la riqueza, ¿hasta qué extremo estarían justificados cambios en la institución de propiedad o las limitaciones de la libre empresa, aun cuando fuese probable que con ello disminuyese la suma de riquezas acumuladas? En otras palabras: ¿hasta qué punto se podría pensar en un incremento en los ingresos de las clases más pobres y en una disminución del trabajo, aun en el caso de que a ello acompañase alguna disminución en la riqueza material de la nación? ¿Hasta dónde podría hacerse esto sin caer en la injusticia y sin debilitar las energías de las fuerzas alentadoras del progreso? ¿Cómo debiera distribuirse entre las diversas clases de la sociedad el peso de los impuestos?

¿Deberíamos estar satisfechos con las existentes formas de división del trabajo? ¿Es necesario que un gran número de personas se ocupe exclusivamente de trabajos que no tienen un carácter elevado? ¿Es posible inculcar gradualmente a la gran masa de los trabajadores una capacidad nueva para tipos más elevados de trabajo, y, en particular, para emprender cooperativamente el manejo de los negocios en que ellos mismos están empleados?

¿Cuáles son las relaciones propias de la acción individual y colectiva en una fase de civilización tal como la nuestra? ¿Hasta qué punto debiera de dejarse a la asociación voluntaria, en sus diversas formas, antigua y nueva, el aportar una acción colectiva para aquellos propósitos para los cuales reúne ventajas especiales? ¿Hemos desarrollado, por ejemplo, tanto como debiéramos el plan de la propiedad colectiva y el uso de espacios libres, de obras de arte, de medios de instrucción y esparcimiento, así

como aquellos requisitos materiales de la vida civilizada, cuya proporción requiere unidad de acción y esfuerzo, como es indispensable a la utilización del gas, el agua y los ferrocarriles?

Cuando el Gobierno interviene directamente, ¿hasta qué punto permitirá a los individuos y corporaciones conducir sus propios asuntos en la forma que mejor les plazca? ¿Hasta qué extremo debiera regular la dirección de los ferrocarriles y otras empresas que ocupan en cierto modo una posición de monopolio, y las tierras y otras cosas cuya cantidad no puede ser incrementada por el hombre? ¿Es necesario mantener en su completo vigor todos los derechos existentes de propiedad, o han pasado en cierto modo las necesidades originales que esos derechos tenían la misión de llenar?

¿Están completamente justificados los métodos que actualmente prevalecen para el uso de la riqueza? ¿Qué lugar se reserva a la presión moral de la opinión social para constreñir o dirigir la acción individual en las relaciones económicas en que la rigidez y la violencia de la injerencia del Gobierno haría probablemente más daño que bien?

¿Hasta qué punto son distintos los deberes de una nación para con otra en materia de cuestiones económicas de los contráidos entre sí por miembros de la misma nación?

LIBRO II

ALGUNAS NOCIONES FUNDAMENTALES

CAPITULO PRIMERO

INTRODUCCIÓN.

§ 1. Dado que la Economía es el estudio de las acciones del hombre en los asuntos ordinarios de la vida, necesita tomar prestado de la experiencia común mucho más que otras ciencias. Sus razonamientos deben hallar expresión, por lo tanto, en un lenguaje que sea inteligible para el público en general y amoldarse al lenguaje familiar de la vida diaria, a la vez que se use, en lo posible, como es usado comúnmente.

Dificultad de una definición de la Economía.

Pero, desgraciadamente, casi todas las palabras de uso corriente tienen significados distintos, y, por lo tanto, necesitan ser interpretadas según la posición que ocupan. Deben los economistas adoptar como norma la terminología más en armonía con el uso diario del mercado, y deben añadirle una pequeña interpretación especial cuando la consideren necesaria. Porque sólo por este medio pueden hallar sus deseos expresión exacta, sin llenar, al mismo tiempo, de perplejidades al lector corriente.