

Catalini, un Paganini, un Beethoven, no pueden ser hoy en día otra cosa que lo que llegaron á ser. En la Edad Media hubieran tenido que resignarse á ejercer cualquier honrado oficio, si no querían ser cantores errantes ó músicos de figón. ¡Desgraciado el genio que vive en una época que no está para él organizada! Es un águila enjaulada, que se rompe la cabeza contra los barrotes cuando su arrogancia le hace desplegar las alas. Pero la época presente ha abierto al genio los senderos en todos los dominios del arte y de la ciencia, y si no se crea su propio bienestar y no se convierte en un manantial de bendiciones para el mundo, es que no ha sabido comprender su misión y á sí mismo debe reprocharse.

Es la seguridad del salario, adquirida por el ejercicio regular de la profesión, quien ha producido esta evolución. Todo hombre á la altura de su misión, encuentra en su profesión la existencia asegurada. En nuestros días Hans Sachs escribiría sus versos sin estar obligado á ejercer el oficio de zapatero, y Spinoza no pulimentaría lentes para poder entregarse á sus especulaciones filosóficas. El arte y la ciencia proporcionan el pan á todo el que está bien dotado por la Naturaleza; el sueldo y los honorarios han reemplazado la limosna del rico.

6. EL CRÉDITO

SUMARIO: 83. *Noción del crédito.*—84. *Retroceso al derecho romano.*—85. *El dinero objeto exclusivo del crédito.*—86. *Préstamo principal; accesorio.*—87. *Función económica del crédito.*—88. *Crédito de dinero.*—89. *Crédito de mercancías.*—90. *Crédito de consumación y crédito comercial.*—91. *Ventajas del crédito comercial.*—92. *Inconvenientes del crédito comercial.*

83. NOCIÓN DEL CRÉDITO.—El desarrollo del sistema de los cambios tiene en el crédito su última palabra. Las relaciones sociales hacen de éste una necesidad ineludible. Sin él, el

comercio jurídico sólo hallaría trabas y dificultades. Es el auxiliar que facilita su amplio vuelo, como las alas del pájaro recién salido del cascarón.

A los economistas corresponde establecer la noción del crédito; pero no se hallan en esto conformes (1), y es lo que me ha decidido á examinar la cuestión, desde el punto de vista del derecho; á investigar lo que pueda esclarecerla, con ayuda del derecho romano, al cual debemos esta expresión: crédito.

84. RETROCESO AL DERECHO ROMANO.—Por *credere*, en su sentido lato, entendían los juristas romanos la dación á otro de una cosa con obligación de restituirla posteriormente. En su edicto, el Pretor romano comprendía, bajo el título *res creditæ*, todos los contratos que se referían á esta materia (2). A esta forma de institución de las obligaciones por dación, se refería, lingüística é históricamente, la expresión *creditor* y la noción que con ella se relaciona, porque, en un principio, como más adelante estableceremos, la dación era la única fuente de las obligaciones; *creditor* era el que había dado, *debitor* el que había recibido (*creduere, credere, de dare; debere, de habere*).

La obligación romana se desarrolló y adquirió mayores relaciones; al mismo tiempo se extendía también la expresión *creditor*. En el derecho nuevo esta palabra designa á todo acreedor, aun cuando nada hubiese dado (3). El *debitor* es todo deudor, aunque nada hubiese recibido. *Creditor* y *debitor* se convierten en tales por el simple contrato realizado con intención jurídicamente obligatoria.

A consecuencia de este desenvolvimiento de la noción de

(1) KNIES ha publicado una revista de las diversas opiniones en *Der Crédit*, 1.^a parte, Berlín, 1876. La opinión del autor no es exacta, á mi parecer, y ella sobre todo me ha determinado á dar á la definición del crédito más extensión de la que, sin esto, le hubiera concedido.

(2) L. 1 de Reb. cred. (12,1). *Credendi generalis appellatio est, ideo sub hoc titulo Prætor et de commodato et de pignore edixit, nam cuiunque rei assentiamur alienam fidem secuti mox recepturi quid, ex hoc contractu, credere dicimur.*

(3) L. 10, 12 de V. S. (50,16).

la obligación, las *res creditæ* no son más que una categoría particular, muy extendida, del contrato obligatorio. Esta categoría se divide á su vez en dos clases, según que la dación de la cosa ha transferido simplemente la detentación de hecho (posesión), ó la detentación de derecho (propiedad), con obligación de restituir *la misma cosa* en el primer caso; una cosa de *la misma especie* en el segundo (designación *específica y genérica* del objeto de la restitución, ó *species y genus*).

Aquí se presenta una distinción que hacer, desde el punto de vista del acreedor, muy importante en la práctica. En el primer caso conserva la propiedad de la cosa; hasta retiene siempre la posesión *jurídica*. La garantía es mayor, *para él*, que en el segundo caso, donde renuncia á una y otra posesión. Aparte el medio de protección obligatoria que el derecho le confiere (*actio in Spersonam*), se encuentra todavía armado con las acciones posesorias y reivindicatorias, éstas también con respecto á un tercero. El derecho antiguo llegaba hasta reconocerle el poder de recobrar la cosa por la fuerza. Se encuentra el acreedor frente á la cosa en la misma posición que si todavía la poseyese. Jurídicamente este *credere* no le hace correr el menor riesgo. A guisa de ejemplos, citaremos la dación de una cosa para^a asegurar su conservación (*depositum*), ó permitir el uso momentáneo á título oneroso ó gratuito (arrendamiento, alquiler, *commodatum*).

En el otro caso, la posición varía. El acreedor, que ha cedido al deudor la posesión y la propiedad, debe renunciar á toda protección real. Su reclamación sólo puede basarse en el vínculo obligatorio. El deudor puede ceder la cosa á un tercero, inmediatamente después de haberla recibido; si á consecuencia de esto, no le es posible satisfacer su obligación, el acreedor queda desarmado. La incertidumbre de la restitución, que amenaza en este caso al acreedor, implica por su parte una más grande confianza en su deudor (*credere*, en el sentido de creer). Es esta consideración, sin duda, la que llevó á los juristas romanos á admitir aquí una especie reforzada del

credere, que designan con las expresiones *in creditum ire* ó *abire*, *in credito esse*, *in creditum dare*, *accipere* (1).

El *credere*, según lo anterior, supone una determinación genérica ó específica del objeto á restituir: sólo se establece cuando hay certidumbre de obtener, en la cosa devuelta, un valor idéntico al de la que había sido dada. Esta identidad de valor alcanza su grado supremo en el dinero. Es el *certum* por excelencia de los romanos. El dinero llega á ser así, por su misma naturaleza, el objeto principal del *credere*, tal como lo hemos definido. Todas las demás cosas no alcanzan, ni remotamente, su utilidad económica. El dinero hace del *creditum* el más poderoso motor del comercio jurídico, y el antiguo derecho romano le ha consagrado especialísimas disposiciones. En estas últimas encontraremos la moderna noción del crédito.

85. EL DINERO, OBJETO EXCLUSIVO DEL CRÉDITO.—Para nosotros, hoy en día, el dinero constituye el objeto exclusivo del crédito. El tendero que entrega su mercancía á crédito, no acredita al comprador—esto sería exigir la restitución—, lo que acredita es el precio de la venta.

Pero *dar á crédito* no supone siempre la idea de dar dinero bajo condición de que será restituído posteriormente. El que, saliendo de viaje, deposita su dinero en casa de un banquero, exigiendo que más tarde le restituyan, no las mismas piezas de dinero (*depositum regulare*), sino una suma equivalente (*depositum irregulare*), realiza evidentemente un *creditum abire* en el sentido romano. Su situación es la misma que si hubiese dado el dinero en préstamo. Pero prestar no es siempre realizar una operación de crédito; los mismos juristas romanos han hecho la distinción. El motivo que les ha guiado

(1) L. 2 § 1; L. 19 § 1 de reb. cr. (12,1); L. 5 § 18 de trib. act. (11,4); L. 19 § 5 ad. Sc. Vell. (16,1); L. 31 Loc. (19,2). Como oposición al *in credito esse* se designa el *suum esse*, cuyo carácter distintivo es: *quod vindicari non possit*. L. 27 § 2 de auro (14,2). El *in credito esse* es, pues, equivalente al abandono de la propiedad; en los casos de la primera especie le queda al acreedor el *suum esse*, y por lo tanto la persecución de este último por reivindicación.

en uno y otro caso: el deponente da el dinero en atención á sí mismo; el prestamista lo da para prestarlo. Es verdad que en los dos casos quien ha recibido el dinero puede disponer de él por sí mismo; pero en el primero esto es una simple consecuencia de la dación; en el segundo esto es el fin. La relación es exactamente igual en el caso en que alguien remite á su mandatario los fondos precisos para la ejecución del mandato ó para cubrir los gastos; le transfiere la propiedad del dinero y en él confía para su empleo; pero todavía no es una dación de crédito. Esta se efectúa siempre en interés del que recibe.

86. PRÉSTAMO PRINCIPAL Ó ACCESORIO.—Hay dos maneras de acreditar el dinero en interés del que recibe: por contrato *independiente*, por entrega de *piezas de moneda*, es decir, bajo forma de *préstamo*, ó con ocasión de otro contrato, acreditando la suma debida por razón de éste, lo cual puede hacerse en el momento mismo de la conclusión del contrato, ó más tarde mediante la concesión de un plazo para el pago. La conclusión de un contrato de venta suministra la ocasión más frecuente. Si se estipula que el precio será acreditado, decimos que hay una venta *á crédito*.

En la marcha ordinaria de las cosas es la primera idea que surge cuando se trata de dar crédito y de acreditar. Tal es el crédito que el tendero da á sus clientes; tal el que necesita el mercader para la marcha de sus operaciones. Si este último tiene que recurrir á un préstamo es prueba de que, en el mundo comercial, no goza de crédito alguno. El crédito reemplaza al préstamo para el comerciante solvente.

Si aquí intercalo una disertación de derecho romano, es porque éste procura una interesante concepción de esta forma de dación de crédito. Se traduce en pocas palabras: toda dación de crédito contiene un *préstamo accesorio*, hecho con ocasión del contrato principal.

El comprador que no tiene el dinero necesario para satisfacer el precio de venta, debe buscar alguien que se lo preste. El préstamo hará posible el contrato de venta. Ahora bien,

lo mismo que un tercero, puede el vendedor convenir en el préstamo (1); es lo que hace acreditando al comprador el precio de venta. La benevolencia permanece extraña á esta operación; el vendedor obra en su propio interés, para hacer posible la venta al precio exigido. Obraría de otra manera si encontrase un comprador que, tomándole la cosa por el mismo precio, la pagase al contado. En la vida de los negocios, nadie da crédito si en ello no encuentra para sí un beneficio. Si el vendedor no estipula intereses del precio de venta, es porque aquéllos se hallan, en realidad, comprendidos en este precio, pues el mercader que vende á crédito concede naturalmente una rebaja al comprador que no quiere aprovecharse y paga al contado (descuento).

La dación á crédito del precio de venta debe, pues, interpretarse en el sentido de que el vendedor, como prestamista, se paga á sí mismo, como vendedor, el precio de venta (2), y, como tal, no tiene interés alguno.

Para transformar la deuda de venta en una deuda de préstamo y dar así á la anterior negociación su expresión exacta en derecho, es menester admitir la intervención de una operación jurídica particular.

No ha faltado en el antiguo derecho romano. La transmisión solemne de la propiedad (*mancipatio*) no se prestaba; pero la dación de crédito afectaba la forma del *nexum*—que corresponde á nuestra letra de cambio—, ó la de un contrato literal (3), ó la de una estipulación (contrato verbal) (4). Cuan-

(1) Un caso análogo se encuentra en la L. 15 § 6 Loc. (19,2), donde el pasajero, antes de finalizar el viaje, adelanta el precio del pasaje al capitán, bajo forma de préstamo (*vectura quam PRO MUTUO accepit*); es un préstamo accesorio que al final del viaje sirve para pagar el precio del pasaje; el que toma prestado se lo entrega á sí mismo en calidad de capitán.

(2) Semejantes manipulaciones jurídicas no son raras en los juristas romanos; así, por ejemplo, el tutor deudor del pupilo debe pagarse á sí mismo en calidad de representante, es decir, abonar en cuenta el pago (L. 9, § 5 de adm. tut. (26 5); véase otro ejemplo en la L. 15 de reb. cr. (12, 1); para la técnica jurídica no se podría pasar sin esto.

(3) Véase un ejemplo en el caso célebre de engaño citado por Cicerón, de off. III, 14; *nomina facit, negotium conficit*.

(4) La L. 3, § 3 ad Sc. Maced (14, 6), reconoce expresamente que la da-

do el contrato de venta sin formas fué provisto de una acción, se extendió su fuerza obligatoria á la convención accesoria de la dación en crédito del precio, y la intervención de una operación especial, de un préstamo accesorio, se hizo superflua (1). En términos de procedimiento, la reclamación del precio de venta acreditado se hacía mediante la *actio venditi*. La antigua concepción de que el comprador había recibido en préstamo el precio de venta, ha dejado su huella en la regla que determina que debe el comprador los intereses á contar desde el momento de la tradición de la cosa.

Toda esta demostración ha tenido por objeto señalar la *forma jurídica* del crédito, tal como aparece en el derecho romano, á fin de preparar así las siguientes explicaciones sobre la importancia *social y económica* de aquél.

87. FUNCIÓN ECONÓMICA DEL CRÉDITO.—Hemos dicho al comenzar el examen del crédito (núm. 83), que sin éste permanecería lleno de trabas el comercio jurídico. Su desenvolvimiento exige el crédito y éste nace por la fuerza misma de las cosas.

La satisfacción de las necesidades humanas es el fin del comercio jurídico. Dicha satisfacción se consigue mediante el contrato de cambio, en la acepción lata de esta palabra: prestación por prestación, ó, desde que el dinero representa el equivalente normal de todas las prestaciones posibles: realización de la prestación por medio del dinero.

Pero un individuo se encuentra apremiado por una necesidad y carece de dinero; ¿qué ocurrirá? En esta situación, si no puede, ni aun al precio de abrumadores sacrificios, procurarse recursos vendiendo cosas que posee, no conseguirá satisfacer su necesidad; el pan indispensable para su existencia y la de los suyos le será negado, aunque tenga la absoluta certeza de poseer mañana el dinero que hoy le falta.

ción de crédito tiene, como tal, la forma del préstamo: *si IN CREDITUM ABII... ex causa emtionis... et stipulatus sim, licet CŒPERIT ESSE PECUNIA MUTUA.*

(1) Pero continuaba existente la posibilidad de transformar posteriormente en un préstamo la deuda de venta, mediante un simple contrato L. 15 de R. cr. (12, 1.)

El crédito viene á llenar esta laguna que deja el sistema del cambio tal como acabamos de exponerlo; viene en ayuda del presente por la previsión del porvenir.

La amistad podría subvenir á las necesidades del presente. Pero la amistad y la benevolencia no son factores del comercio jurídico (núm. 54); éste se halla, y debe hallarse, basado en el egoísmo, y el egoísmo vigila siempre.

El amigo presta á título gratuito; el egoísta á título oneroso: exige intereses. Por eso el préstamo conviene con el principio fundamental del sistema de cambio: prestación por prestación; los intereses representan el equivalente del abandono temporal del capital. El tiempo es dinero, tanto en relación á la fuerza productiva del dinero como á la del hombre. Por eso el prestamista no viene en auxilio de las necesidades del prestatario más que cuando tiene confianza en el reembolso. El *credere* económico del dinero, requiere como condición el *credere* moral respecto á la persona. El crédito es la fe en materia económica. Los creyentes son los acreedores.

88. CRÉDITO DE DINERO.—El prestamista, como detentador de sumas de dinero que pone á disposición del prestatario, recibe el nombre de *capitalista*: las sumas prestadas son capitales (1). Si los recursos del presente exceden á las necesidades, una buena economía aconseja poner á un lado el sobrante, en atención al porvenir: *ahorrar*. Cuando estos ahorros rebasan la medida normal de las humanas necesidades, les llamamos *capitales*. Los capitales son excedentes económicos, que han resistido victoriosamente el asalto de las continuas necesidades. Lo que constituye el capital es, pues, una noción puramente relativa. Para un pobre, 300 pesetas, aca-

(1) La palabra *caput*, empleada para designar la suma prestada (en el sentido de cosa principal, opuesta á los intereses como cosa accesoria), data de los últimos tiempos del imperio; la expresión anterior era *sors*. Lo mismo que *caput*, las actuales expresiones: capitales, capitalista, suponen el aprovechamiento económico del dinero por medio de los intereses; allí donde no pensamos en estos últimos, hablamos de *dinero*. El destino del capital es producir intereses; el *capitalista* propiamente dicho, es el que puede vivir de sus intereses: (de sus rentas, de ahí: rentista).

so 30, podrán constituir un capital, es decir, un ahorro que puede rechazar los asaltos de la necesidad; mientras que para el rico semejantes sumas no representan quizá la centésima parte de lo que necesitaría para conseguir este fin. El capital comienza donde termina la necesidad.

El comercio de bienes muda de lugar la cosa, llegado el momento, allí donde ésta no responde á necesidad alguna. El comercio de dinero hace lo mismo con los capitales, mediante los intereses. Estos atraen al dinero que está acumulado sin hallar su empleo económico y le hacen afluir allí donde falta. Se establece una compensación entre el excedente que en un lado existe y el que reclama la necesidad del otro lado. Lo mucho del uno viene en auxilio del muy poco del otro. El pasado, el presente, el porvenir económico, se compensan así entre dos personas. Al capitalista, el pasado: ha tenido que ahorrar para poder hacer crédito; al prestatario, el presente y el porvenir: el presente es un déficit; el porvenir le impone el deber de cubrir éste mediante sus excedentes ulteriores. El mundo económico ofrece así el mismo espectáculo que presenta la Naturaleza cuando distribuye el calor entre las estaciones, las comarcas, la tierra y el mar.

Mas el préstamo del capitalista, al prestar su dinero contante, ya sea que lo entregue por sí mismo ó que abra un crédito en casa de un tercero, no es el único medio de auxiliar la necesidad del momento. Hay una segunda especie de crédito, de la cual ya hemos hablado (núm. 86): consiste en la dación de crédito con ocasión de otro contrato, ó la dación en crédito de una *suma* de dinero, por oposición al dinero contante. Aparece principalmente en el contrato de venta. Le llamaremos *crédito de mercancías* por oposición al *crédito de dinero* del préstamo. Así estaremos de conformidad con el lenguaje usual que dice: tomar mercancías á crédito. Ya hemos hecho observar (núm. 85) que no son las mercancías las que están acreditadas: lo acreditado es, jurídicamente, el precio de venta.

En derecho, el precio de venta sólo está acreditado en vir-

tud de un convenio. En ausencia de éste, aun cuando el vendedor entregue la cosa sin haber obtenido el pago, hay, según los principios del derecho, una venta al contado. La dación de crédito es, pues, aquí, una cuestión de puro hecho; constituye un precario obligatorio que el vendedor puede hacer terminar á su voluntad, y, por lo tanto, según el derecho romano, no entraña la transferencia de la propiedad, porque ésta supone el pago ó la convencional dación en crédito del precio de venta. En realidad, esta distinción no tiene importancia desde el punto de vista de la función económica del crédito en la vida actual de los negocios, y de esto exclusivamente nos vamos á ocupar. La dación de crédito, de puro hecho, que permite al vendedor, á su voluntad, reclamar el precio en seguida de realizada la entrega de la cosa, enviar la cuenta y exigir el pago, sin embargo de lo cual no usa de esta facultad, presenta una importancia más grande que la dación de crédito interpretada en su sentido jurídico.

89. CRÉDITO DE MERCANCÍAS.—En esta amplia acepción, el crédito de mercancías se diferencia del crédito de dinero en que este último resulta de la naturaleza misma de la operación—un préstamo sin crédito es un contrasentido—, mientras que en la venta se agrega á ésta ó puede también faltar. Por contrato de venta se entendía, antiguamente, una venta al contado; extendiéndose la noción del contrato alcanzó en seguida á la venta á crédito. El préstamo ha engendrado la idea de crédito—uno es consecuencia del otro—, y sólo después ha podido esta última noción ser aplicada al contrato de venta. El derecho romano apoya esta teoría y otras consideraciones generales la justifican. El acreedor surgido es el capitalista que ha juntado sus ahorros; le importa poder dar valor á este dinero bajo la forma de intereses. Trata de colocar su dinero. El vendedor, por el contrario, trata de recibirlo; con frecuencia es tan poco capitalista que se hace vendedor por penuria de dinero. ¿Cómo, pues, ha sido guiado para hacer crédito del precio de venta? Evidentemente es sólo su interés quien le guía. Si puede vender tan ventajosamente al

contado como á crédito, rehusará este último. Sólo consiente en él para hacer posible una venta que no puede terminarse más que con esta condición, ó para obtener un precio más elevado. En uno y otro caso el contrato de venta debe pagarle el crédito que da.

Desde el punto de vista económico, el vendedor, al dar crédito, se hace prestamista, capitalista. Evita al comprador tener que dirigirse á otro capitalista cualquiera para procurarse el dinero que le falta. Hace lo que, originariamente, constituía la sola operación del capitalista: poner á disposición del comprador los recursos necesarios para concluir la venta. Pero el vendedor se los presta, no como capitalista, en forma de contrato independiente, sino bajo la forma de préstamo accesorio, que viene á unirse al contrato de venta como parte constitutiva de éste. Poco importa, desde el punto de vista *económico*, que este préstamo revista su forma jurídica propia, cómo aparece en el derecho romano, ó que se presente, como entre nosotros, en las relaciones comerciales, por la creación de la letra de cambio. El vendedor es aquí, en realidad, prestamista. Este último exige intereses, los cuales, para aquél, si no los ha estipulado expresamente, están comprendidos en el precio de la venta, pues este precio se elevará en proporción al crédito concedido.

El crédito de dinero y el crédito de mercancías se convierten así en una misma cosa: un préstamo. El crédito de dinero es un préstamo independiente, declarado; el crédito de mercancías es un préstamo accesorio, disfrazado. La importancia práctica de la aplicación del crédito, del préstamo á la venta, es inmensa. Constituye tal aplicación uno de esos hechos culminantes que cambian la fisonomía de todo el comercio jurídico. La entrada del crédito en las transacciones comerciales ha elevado el comercio de los cambios á una perfección que éste no sabría exceder.

Para apreciar en todo su valor la importancia del crédito de mercancías para el comercio jurídico, debemos estudiarlo bajo dos aspectos diferentes. El primero concerniente á las

relaciones civiles (no comerciales), el segundo á las relaciones comerciales: de un lado el crédito concedido al hombre privado (no comerciante), del otro el crédito otorgado al mercader. Llamaremos al primero: *crédito civil*; al segundo: *crédito comercial*.

90. CRÉDITO DE CONSUMACIÓN Y CRÉDITO COMERCIAL.-- La venta de cosas muebles entre personas privadas, constituye la excepción en la vida social; por lo común, una de las partes es un mercader, en la acepción general de la palabra: tendero, revendedor, fondista, librero, artesano, banquero, etcétera. Los casos en que una venta de cosas muebles se realiza entre personas privadas, son ahogados por la masa enorme de las ventas en que figura un mercader. La vida entera de un hombre puede deslizarse sin dar motivo á una negociación de ese género, y cuando se presenta una, la venta se hace generalmente al contado. Sólo la venta de un mobiliario á consecuencia de un fallecimiento, cambio de residencia, etcétera, pone al particular en condiciones de convertirse en vendedor de cosas muebles; todavía, por lo regular, se realiza en forma de venta en pública subasta. En esta ocasión se presenta también la dación de crédito. Ya los romanos comprobaron que en las ventas á la puja con crédito, las cosas alcanzaban más elevados precios que en las ventas al contado. Sobre este hecho reposaba en Roma la organización del crédito en las ventas en subasta. Consistía en el endose, al *argentarius*, de la dación de crédito. El *auctionator* romano era, por sus conocimientos personales, el hombre designado para juzgar de la solvencia de los subastadores; tomaba á su cargo la dación de crédito, con sus inconvenientes y sus peligros, mediante un tanto por ciento del total producto. Así procede todavía el *auctionator* moderno; mediante una cierta comisión, asume el riesgo de la garantía y paga al vendedor el producto total al contado, con deducción de esta comisión. El hombre privado evita la dación de crédito; la abandona al hombre de negocios.

La situación varía cuando se trata de la venta de cosas in-

muebles. Aquí la dación de crédito es la regla. Una parte del precio de venta es pagada; la restante, por lo general la mayor, queda produciendo intereses, asegurada sobre el inmueble con reserva de la propiedad ó mediante una hipoteca. El vendedor adelanta al comprador la suma que éste tendría que conseguir de un tercero; se convierte en prestamista. Encontramos aquí el caso del *crédito real*, por oposición al del *crédito personal*. Crédito, en el sentido de confianza, no lo hay. Exigiendo seguridades reales, el vendedor testimonia que no le basta la sola fe en el comprador. Consiente en prestarle (*credere*, en sentido económico), pero no se fía de él (*credere* en sentido moral). Bajo este último aspecto, en la venta hecha por un particular, la dación de crédito es cosa excepcional. No dará crédito una sola vez, en mil casos que el mercader lo consentiría. Es porque el particular quiere estar seguro de su negocio; es su derecho y hasta su deber. No vive de la venta, como el mercader. Este, para aumentar su tráfico, está obligado á recurrir á este artificio. Se reintegra en la masa total de sus negocios de la pérdida que experimenta en un caso particular. Los negocios le obligan á consentir en el crédito y le compensan las pérdidas con las ganancias. El mercader es asegurador de sí mismo.

Por lo que hace á las personas á quienes se concede crédito, es preciso distinguir entre el no comerciante y el mercader. En lo concerniente al dador de crédito, no hay diferencia esencial; éste trata siempre de hacer posible una transacción que, sin crédito, no podría terminarse; siempre corre un peligro; pero éste sólo es grande cuando trata con el mercader. De muy distinto modo sucede con el tomador de crédito, y aquí vamos á distinguir entre el *crédito de consumación* y el *crédito comercial*. La necesidad momentánea de la cosa dada á crédito señala el motivo y la medida del crédito de consumación. Este no supone, por lo general, una falta de recursos. La economía doméstica se halla, y debe hallarse, regulada de tal suerte, que no falte crédito en casa del tendero, el panadero, el carnicero, etc. El buen padre de familia no contrae

deudas; no pide ni otorga crédito. El pago al contado es el principio de la economía doméstica. La necesidad de recurrir al crédito descubre un trastorno en la conducta de los negocios domésticos.

91. VENTAJAS DEL CRÉDITO COMERCIAL.—En materia de crédito comercial la situación es distinta. No se trata de conseguir una cosa para satisfacer la propia necesidad, sino para realizar la reventa de esta cosa. Un buen comerciante, sin perder este nombre, puede tomar á crédito. Debe hacerlo; no sería comerciante si no supiese servirse del crédito para el éxito de sus operaciones. La venta de las mercancías debe permitirle cubrir el precio de sus compras; debe comprar más de lo que puede por sus recursos inmediatos. Su profesión está basada en el crédito. La medida de su crédito es el criterio de su valor é importancia comerciales. La oposición entre el estado normal de la economía doméstica y el de la economía comercial se caracteriza por estas palabras: *pago al contado y pago á crédito*.

El crédito sólo alcanza su mayor expansión en el terreno comercial. El que administra bien su patrimonio y goza una renta anual de 1.000, no excederá nunca, por año, de un crédito de 1.000. Pero un mercader cuyos negocios prosperan, con un activo de 10.000, hará compras por valor de 100.000 ó más. El crédito comercial no tiene por fin, como el civil, equilibrar las necesidades y los recursos del momento. Debe permitir al hombre de negocios usar capitales ajenos para el objeto de sus especulaciones. Podemos llamarle: crédito de *especulación*. Las mercancías entregadas sin pago al hombre de negocios, representan para él un préstamo de capital; el crédito que obtiene le habilita para dar su prestación ulterior en pago, y se le concede en atención al beneficio que este crédito mismo debe producir.

92. INCONVENIENTES DEL CRÉDITO COMERCIAL.—Este crédito se paga, y se paga caro. Crea por sí mismo, para el comercio jurídico, un manantial de serios peligros, una causa de trastornos y periódicas interrupciones del normal funciona-

miento de la vida social. El crédito se parece á los narcóticos. Tomados en dosis convenientes, excitan, vivifican, duplican las fuerzas del hombre; su abuso produce la flojedad, el enervamiento de su actividad. El crédito comercial, bien utilizado, aumenta la pujanza del hombre, crea la vida de relaciones sociales; pero también su abusivo empleo conduce á la ruina, á la corrupción de los que á él recurrén y de los que lo conceden. Conocida es la enfermedad con la cual la Naturaleza castiga el inmoderado uso de las bebidas alcohólicas; esta enfermedad, en el comercio jurídico, es la *crisis comercial*, más comúnmente designada hoy día bajo el nombre de *krach*. Un *krach* es la enfermedad producida por el exceso de crédito; hay vértigo en la una como en la otra.

El crédito opera con el capital de otro. Y esto es lo que trae el peligro. Cuando el tomador de crédito pone en juego un capital x , no obtendrá, quizá, más que $\frac{1}{10}$ de beneficio; las otras nueve décimas irán á otra mano. Que la empresa aborte; el riesgo que excede de $\frac{1}{10}$ no es para él, es otro quien lo sufre. Si el capital x le perteneciese por entero, todo el riesgo sería para él solo, y esta perspectiva le haría más prudente. El crédito lleva á la especulación; se juega con gusto cuando se juega á crédito. El crédito comercial es la suprema expresión del salario económico, tal como lo hemos definido. Pero el salario económico no es la única forma bajo la cual la sociedad aplica, para realizar sus fines, la noción de salario; hay una segunda forma, que vamos á estudiar.

7. EL SALARIO IDEAL Y SU COMBINACIÓN CON EL SALARIO ECONÓMICO

SUMARIO: 93. *El salario ideal.*—94. *Comparación con la antigüedad.*—95. *El salario ideal de la sociedad.*—96. *Combinación del salario ideal y el salario económico.*—*El arte y la ciencia.*—97. *Salario mixto.*—98. *El servicio del Estado y de la Iglesia.*—99. *Cuadro de los servicios prestados al Estado.*

93. EL SALARIO IDEAL.—El dinero no es la última expresión del salario. El lenguaje concede también á esta palabra: salario, un sentido moral, designa de este modo toda ventaja otorgada al individuo en recompensa de un hecho meritorio. Así se habla del salario de la virtud, del celo, etc. Más tarde examinaremos si esta noción amplia del salario tiene alguna importancia para el comercio jurídico; pero está fuera de duda que la tiene para la sociedad. En esta acepción extensa el salario se opone á la pena; la sociedad castiga á los que contra ella delinquen; recompensa, da un salario, á los que la sirven.

94. COMPARACIÓN CON LA ANTIGÜEDAD.—Retrocediendo á la antigüedad, vemos que la sociedad, hoy en día, castiga más que recompensa. En Roma, salario y pena eran los dos medios gracias á los cuales la sociedad realizaba sus fines; la política social ponía por completo al salario y á la pena en una misma línea. Y, cosa significativa, un jurista romano llega hasta identificarlos, examinando la cuestión del fin último del derecho (1). ¿En qué, sin embargo, interesa el salario al jurista? En nada, hoy en día; el jurista sólo tiene que preocuparse de la pena. Nadie, en la actualidad, tiene derecho á una recompensa por servicios eminentes ó extraordinarios.

En eso estriba el contraste entre el mundo romano y la so-

(1) L. I § 1 de I. y I. I. I.: *bonos non solum metu pœnarum, verum etiam præmiorum quoque exhortatione efficere cupientes.*

ciudad moderna. En Roma la recompensa pública no tenía, como entre nosotros, una importancia exclusivamente social; se relacionaba también con el derecho. Al derecho criminal correspondía un derecho del salario. Esta noción nos es, actualmente, extraña. Se podría también sostener que hasta la codificación del derecho criminal, en el fin de la república, el derecho del salario tenía sus reglas mejor definidas que el otro. Entre los romanos, la aplicación del derecho criminal estaba, en cierto modo, concedida á la arbitraria voluntad del pueblo (1).

El general del ejército tenía derecho al triunfo ó á la ovación; el soldado tenía derecho á una de las órdenes militares de los romanos—la *corona muralis, civica, castrensis, navalis*—; con respecto á esto existían reglas fijas, y los mismos tribunales entendían en el asunto (2). A los triunfos, á las coronas de olivo de los juegos olímpicos, á las coronas murales, cívicas, etc., de la antigüedad, corresponden nuestras órdenes de caballería, nuestros títulos de nobleza. Pero éstos, en vez de tener su fuente en el derecho, emanan de la gracia del soberano. Y en cuanto á ver pruebas indudables, de méritos eminentes; nadie más lejos de ello que el poder que otorga aquellas gracias y sabe por qué y cómo las obtienen. Son los frutos del manzano, los cuales no puede conseguir el que está lejos del árbol, y que caen en el regazo de cualquiera que se halle lo bastante próximo para sacudirlo. ¿El tiempo originará un cambio en semejante estado de cosas? ¿Las recompensas de Estado seguirán la evolución que ha sufrido, desde hace tiempo, el sistema de las penalidades? ¿El capri-

(1) Véase mi Esp. del D. R. II.

(2) VAL. MAX. II, 8 2. *judicium... in quo de JURE triumphandi... actum.* Todo el capítulo VIII de este autor trata de *JURE triumphandi*. Véase en Tito Livio (26.48) un proceso sobre el derecho á la *corona muralis* que casi había producido una revolución en los soldados. El *jus civicae coronae* en GELL. VI, 5 § 13. Las demás recompensas de naturaleza jurídica, que estaban unidas á determinadas circunstancias eran: la obtención del completo derecho de ciudadanía, ó de la patria potestad para un ciudadano menor de edad. (*Latini Juniani*, Ulp. III, Gayo I, 66) el *jus liberorum*, tan importante en materia de sucesión, y aun otro: la prima al matrimonio fecundo.

cho cederá su lugar al derecho? ¿Se volverá, con relación á esto, á las ideas de la antigüedad? Créalo quien quiera. Yo tengo fe en este progreso. La recompensa y la pena no deben tener otro fin que realizar la idea de justicia. Si favorece la una á quien no lo merece y la otra castiga á un inocente, una y otra faltarán á dicha idea.

95. EL SALARIO IDEAL DE LA SOCIEDAD.—El detentador del poder público no es el único que recompensa los méritos adquiridos para con la sociedad. Hay, á su lado, un poder impersonal: la opinión pública. Hay también la historia, que repara los menosprecios del soberano, y que confiere honores, al lado de los cuales palidecen los que aquél pudo otorgar. Las distinciones acordadas por el soberano, pasan; las condecoraciones van al sepulcro con el que las posee. Pero el laurel del Dante es eterno; una sola hoja de su corona pesa más que las insignias de una gran cruz.

Esto es el salario *ideal*. Le llamo ideal por oposición al salario real, al dinero. Este tiene el valor en sí mismo; el valor ideal del otro, reposa únicamente sobre la opinión que se forma acerca de él. Para el que ignora su significación, ¿qué representan tres colas de caballo, una pluma de pavo real, una cinta en el ojal de la solapa? ¿Qué es esto, aun para el que lo sabe, pero desprecia semejantes honores? Las honoríficas condecoraciones exteriores no tienen otro valor, para el que las lleva, que aquel que él mismo les atribuye. El dinero, al contrario, conserva siempre su valor, es decir, toda su fuerza económica, aun para el que lo desprecia. Es de interés social que el salario ideal tenga el mayor aprecio posible; cuanto más alto es el valor que se le da, más poderosamente se servirá de él, para sus fines, la sociedad.

96. COMBINACIÓN DEL SALARIO IDEAL Y EL SALARIO ECONÓMICO.—EL ARTE Y LA CIENCIA.— Hemos definido (núm. 52) el comercio jurídico: el sistema de la organizada y asegurada satisfacción de las necesidades humanas. Estas necesidades no son únicamente materiales. Para muchos existen también las ideales necesidades del arte y de la ciencia. Dan-

do satisfacción á ellas, el artista y el sabio sirven al comercio jurídico tanto como el agricultor, el artesano, el mercader. El arte y la ciencia ofrecen también sus tesoros en el mercado: el pintor, su cuadro; el escultor, su estatua; el compositor, su sinfonía; el sabio, su manuscrito. Como tales, parece que se ponen á la altura de los que venden sus productos: agricultores, fabricantes, artesanos; se colocan al nivel económico de la vida de los negocios, aceptan un salario por su trabajo, pues esto lo es, y todo cuanto á éste se refiere les es aplicable.

Semejante apreciación debe ser absolutamente rechazada. No porque rebaje el arte ó deprima la ciencia, sino por contraria á la verdad, á la realidad de las cosas. Lo cierto es que el trabajo social tiene dos esferas: en la primera reina el dinero como fin y móvil único de la actividad que se despliega; en la segunda, los esfuerzos del individuo tienden á otro fin que no es el dinero.

Con esta última esfera se relacionan el arte y la ciencia, el servicio de la Iglesia, el del Estado. El lenguaje ha establecido claramente la distinción entre los dos campos de actividad: habla de salario cuando se trata del primero; para el segundo ha suprimido de propósito el nombre y lo substituye con otros diferentes. El escritor, el compositor, el abogado, el médico, no reciben un salario: perciben honorarios; el empleado cobra un sueldo (gratificaciones en caso de servicios extraordinarios); el militar, una paga.

No hay en esto una simple cuestión de cortesía, que tiene por objeto encubrir que estas personas trabajan por el dinero; la diferencia en los términos no se debe solamente á la oposición entre el trabajo manual y el trabajo intelectual. Expresa, en mi opinión, la diferencia de relación entre el salario y el trabajo; el salario, para el trabajador vulgar, constituye el único fin de su trabajo; el médico, el abogado, el artista, el sabio, el profesor, el predicador, el empleado del Estado (de no ser un simple artesano), tienen presente algo más que el dinero. Si el empleo de aquellos términos reposase únicamente sobre un motivo de cortesía, la ciencia tendría que recha-

zarlos: recordaría, si no, el antiguo prejuicio, hoy en día desvanecido, que consideraba como una decadencia la remuneración del trabajo (núm. 56). Allí donde el salario es realmente un salario del trabajo, sería tan absurdo evitar esta expresión, en atención á la posición social del interesado, como dar distinto nombre á los precios de venta, alquileres, intereses, negocios de Bolsa, según que se tratase de personas de alto rango ó de gente de inferior condición. El lenguaje no entra en consideraciones tan insignificantes.

97. SALARIO MIXTO.—La naturaleza del sueldo y de las demás remuneraciones que se le parecen, reposan sobre la combinación del salario económico y el salario ideal.

A estas formas simples del salario se agrega una tercera, á la cual llamaré *salario mixto*, que es un compuesto de los otros dos. Se creería, á primera vista, que ambos elementos se combinan sin afectarse. Los principios del salario del trabajo hallarían, de este modo, su aplicación á los sueldos. No sucede así, sin embargo. Esta combinación obra sobre el salario económico de una manera tal, que, según las circunstancias, lo destruye hasta en su esencia: la entrega de un equivalente por el trabajo.

El examen de las tres relaciones sociales indicadas: arte, ciencia y servicio público (Estado é Iglesia) va á suministrar-nos la prueba. El sueldo elevado de un príncipe de la Iglesia, ¿representa el equivalente de su trabajo? La diferencia, considerable á veces, entre el sueldo del rector de un colegio y el de los demás profesores de éste, ¿se basa sobre el diferente valor de su actividad, ó sobre el distinto número de sus ocupaciones? Los honorarios del escritor, del compositor, ¿corresponden siempre al valor del libro, de la composición? Obras inmortales de Schubert casi nada le han valido, y en la misma época, Strauss recogía oro á cambio de algunos valeses.

¿Es el dinero quien guía la mano del pintor y del escultor, quien inspira la imaginación del poeta y hace velar al sabio? Falto de recursos, con frecuencia apremiado por la necesidad, Cornelius, en la Villa Bartholdi, en Roma, sacrificó su tiempo

y sus penas durante años, para devolver el honor á la pintura al fresco, sin obtener ningún salario. Las investigaciones científicas de Alejandro Humboldt devoraron su fortuna.

Son numerosos los sabios que consagraron su existencia á una obra que apenas les vale el precio del papel. ¿Y dónde hallar el zapatero, el sastre, el fabricante, el mercader, que invertirá años en producir las cosas de su oficio por el solo amor de producirlas? Los honorarios del artista, del poeta, del sabio, no son salario; falta la condición más esencial de éste: la equivalencia (núm. 70). Estos honorarios pueden ser considerables para un trabajo ligero, mínimos para un trabajo difícil, nulos para un trabajo excesivo. Esto no son las excepciones; la literatura científica presenta ramas enteras en sus dominios, no pagadas con honorarios, y que de hecho pueden pasar sin ellos; tales son los periódicos especiales, consagrados á las ciencias naturales y las obras que á éstas se refieren, y cuyos grabados, á veces, hasta exigen sacrificios pecuniarios por parte de los autores.

No hay que buscar, pues, en el salario económico el móvil que estimula el talento del hombre para el arte y la ciencia; hay otro salario que se le agrega ó le reemplaza por completo: el salario ideal.

Este último es externo ó interno. La sociedad, el poder público, otorgan el primero (núm. 70) bajo la forma de la reputación, del reconocimiento público, de los honores. El segundo consiste en el goce que el mismo trabajo proporciona, en la satisfacción que da la misma incubación de la obra; es el encanto que se experimenta al probar las fuerzas; es el goce del descubrimiento, la voluptuosidad de la creación; es el orgullo de haber trabajado por el progreso y el bien de la humanidad. La eficacia social del salario ideal depende de la intensidad del sentimiento de lo ideal en el individuo. Allí donde falta este sentimiento no florecerá el arte, la ciencia permanecerá estéril. La obra ideal sólo nacerá en el pueblo dotado del sentimiento de lo ideal y en una época por la luz de lo ideal esclarecida y de manos del individuo

impregnado de ideal. El individuo da su sello característico al arte y á la ciencia; sin él, éstas faltan á su misión. Para los negocios no hay más móvil que el aliciente de la ganancia. El artista que sólo piensa en la ganancia que le va á proporcionar su obra, es un artesano más ó menos perfecto; la verdadera obra de arte permanecerá sin vida entre sus manos, y en el conflicto entre el arte y el dinero, elegirá éste. Lo opuesto á este desertor del ideal es el hombre de negocios que, en el terreno económico, olvidase la ganancia para perseguir un interés ideal. Ni el uno ni el otro están en su puesto; persiguen un fin que no debe ser el suyo. El espíritu debe buscar lo ideal, pero los negocios deben tratarse como negocios; es el medio, para el individuo y para la sociedad, de lograr el éxito y prosperar. Lejos de mí el pensamiento de sostener que la práctica de los negocios debe necesariamente excluir el sentimiento de lo ideal en el individuo. La experiencia demuestra, al contrario, que el arte y la ciencia deben un recuerdo de gratitud á esos hombres de negocios de espíritu grande, libreros, comerciantes en objetos de arte, que les han ofrecido su bolsa, permitiéndoles así su exhibición.

98. EL SERVICIO DEL ESTADO Y DE LA IGLESIA.—Si es posible establecer una escala fija del salario obrero, no ocurre lo mismo con el salario ideal y el salario económico combinados, que para la ciencia y el arte representan así el equivalente de la prestación. Las cosas varían cuando se trata del servicio de la Iglesia y del Estado. Aquí encontramos un sistema de salario donde los dos elementos combinados: el salario económico (el sueldo) y el salario ideal (posición social) progresan simultáneamente, á medida de la importancia jerárquica de la posición del individuo. Hay en estas esferas una escala del salario estudiada con madurez y sistemáticamente aplicada. Su principio reposa sobre la evaluación oficial de la importancia que tiene la función. El sueldo y la posición social siguen á los grados de la jerarquía. Al sistema del salario *ordinario* se agrega, á título de complemento, un salario extraordinario. Este, según los casos, será un salario eco-

nómico; la gratificación ó un salario ideal; los títulos honoríficos (por oposición á los títulos oficiales) y las órdenes (las condecoraciones).

No se puede, sin embargo, decir que el salario concedido por el Estado—y todo lo que voy á exponer para el Estado es también verdad, en el fondo, para la Iglesia y para las Comunidades—sea siempre el salario tal como lo acabo de describir. El empleado de una oficina no recibe un sueldo, sino un salario, en el sentido del salario obrero; el salario del militar no es más que una *paga*; hay muchos servicios que el Estado no remunera. La *coacción* y la *recompensa* aparecen, en suma, como los dos móviles de todos los servicios prestados al Estado. He aquí un breve cuadro:

I. LA COACCIÓN

99. SERVICIOS OBLIGATORIOS PRESTADOS AL ESTADO.—Hay, impuestas por el Estado, prestaciones de servicios. Estas son, por ejemplo, las del militar, del jurado, del testigo. Constituyen una obligación cívica por igual título que el pago de las contribuciones. La necesidad del servicio no es la razón determinante del empleo de la coacción. Los jueces y los oficiales son indispensables, tanto como los jurados y los soldados; pero el servicio de éstos es obligatorio; el de aquéllos no. Hay aquí una doble consideración que se impone. Para estos últimos servicios son aptos todos los individuos que no están especialmente incapacitados; y, por otra parte, su duración pasajera permite la elección y el ejercicio de una profesión civil; por el contrario, el servicio del Estado, propiamente dicho, supone una aptitud mediante larga preparación adquirida; reclama entero al hombre y todo el tiempo de éste. El Estado no puede imponer arbitrariamente este sacrificio. El individuo debe resolverse á él por su propio impulso, y el Estado hacérselo posible asegurándole el sostenimiento de la existencia. Aun allí donde para los servicios obligatorios