

ECONOMIA POLITICA

Luis M. MEJIA ALVAREZ

XIII

ASOCIACIONES ECONOMICAS.—HUELGAS

Nada contribuye tanto a la división del trabajo, y por consiguiente a su mayor productividad, como el desarrollo del espíritu de asociación, porque siendo indispensable para que la división alcance proporciones ventajosas, que existan grandes capitales, y siendo muy raro que un capitalista se resuelva a arriesgar en una sola empresa todo su capital, lo frecuente es que los capitales se asocien para el establecimiento de todas aquellas empresas que pudiéramos llamar de grande aliento. Sin la asociación serían raras las grandes empresas, de las cuales hay muchas superiores a los recursos de un sólo hombre y es esta la causa principal de la constitución de sociedades comerciales e industriales. La asociación permite emprender obras tan arriesgadas, que un hombre sólo por temerario que sea, no se atrevería a emprender.

La ley no solamente no pone trabas a la formación de sociedades de esta especie, que tienen por objeto aumentar las fuerzas individuales para conseguir la realización de obras superiores en general a los recursos de uno sólo, sino que las reconoce como personas jurídicas, las ampara en sus legítimos derechos, y muchas veces las reglamenta en ciertos detalles para vigorizarlas.

Es tan natural la constitución de sociedades que tengan por objeto aumentar los resultados del trabajo y evitarle algunos de sus inconvenientes, que se forman instintivamente muchas veces, y aún entre personas cuyos intereses fueran al parecer antagónicos. Un exportador de oro en lingotes, de Medellín, tendría que costear por su propia cuenta un Mensajero que periódicamente fuera a llevar a bordo de un buque del río Magdalena los valores que destina al extranjero, lo que disminuiría considerablemente la utilidad que busca por el excesivo gasto que le ocasionara aquel empleado especial; pero entrando de hecho en una asociación que ha establecido el despacho periódico de las remesas de oro que se quieren hacer de Medellín, a cada exportador le corresponde sólo una cuota parte del costo total, y obtiene por consiguien-

te un provecho manifiesto. Se podrían multiplicar hasta lo infinito ejemplos de asociaciones formadas así, sin las formalidades de las verdaderas Compañías, y que son clara manifestación de la gran ley de la división del trabajo.

Se comprende, que las sociedades o compañías entre los hombres pueden formarse con fines excesivamente variados, tendientes todos al bien común, porque también pueden crearse asociaciones perniciosas en lo moral y aún en lo económico; por este motivo no puede aceptarse sin distinción alguna toda sociedad, por más que sea hija de la libertad individual, don precioso que otorgan y respetan las leyes de los pueblos civilizados. El derecho de prohibir ciertas sociedades se funda en la prerrogativa especial que tiene el Estado de sujetar a los habitantes de su territorio a reglamentos que consulten el bien y la seguridad de todos.

Las causas determinantes de una asociación pueden ser económicas, morales e intelectuales, porque el hombre puede asociarse para la explotación de una industria, o para fines caritativos, o literarios. La asociación puede ser de interés privado o de interés general, y a veces de ambos simultáneamente, y puede ser perfecta o imperfecta. Se llama perfecta cuando los asociados consagran todo su trabajo en beneficio de la sociedad; e imperfecta cuando cada uno continúa en trabajos por su propia cuenta y riesgo, y solo están unidos los socios por un interés especial y limitado, que les es común. Estas últimas son las sociedades anónimas por acciones que son tan frecuentes en el mundo civilizado.

Las asociaciones privadas se forman para la explotación de un negocio en beneficio exclusivo de los socios, mientras que las asociaciones públicas responden a una necesidad general; las primeras son las sociedades comerciales que vemos a cada paso; las segundas son las de beneficencia, socorros mutuos, etc.

De las sociedades comerciales propiamente dichas, trata extensamente el Código de comercio; las caritativas, literarias o recreativas, se constituyen en la forma que sus fundadores lo quieren, y para ello expiden Estatutos en que se establecen las obligaciones y derechos de los socios. Hablaremos, pues, únicamente, de las sociedades económicas, que son las que entran en el cuadro de estas conferencias, dándoles el nombre genérico de *Sociedades cooperativas*.

Los objetos principales que pueden tener las cooperativas, son: librar al consumidor de los precios excesivos que puede establecer el vendedor; proporcionarle artícu-

los que no sean falsificados o adulterados; estimular la economía de los consumidores, especialmente de los obreros, reservando para distribuirlas periódicamente entre ellos las utilidades que se obtengan en la producción de los artículos; y por último, mejorar la situación moral e intelectual de los socios creando un fondo que se invierta en bibliotecas, escuelas, centros literarios, etc.

El sistema más acostumbrado para la creación de estas asociaciones consiste en esto: un número regular de obreros, frecuentemente de la misma profesión, se obligan a depositar en manos de quien ellos mismos designan, una pequeña cuota semanal hasta reunir el fondo que estiman suficiente para el fin que se proponen, que es por lo general el establecimiento de un almacén que se encargue de vender artículos de uso común; todos los socios se obligan a no proveerse de esos artículos en otro lugar, y a pagar de contado todo lo que pidan. El precio de venta se fija de modo que quede alguna utilidad a la asociación, y al fin del semestre o del año, esas utilidades se distribuyen entre los socios, en proporción a su consumo, o se destinan al ensanche de la cooperativa, o a otros de los objetos ya expresados.

Estas asociaciones no limitan generalmente a sus miembros la venta de sus artículos, sino que aceptan la clientela que se les presenta, y si desde el principio se ha fundado la especulación sobre bases que aseguren su prosperidad, va creciendo el número de socios y con el aumento del capital se va dando al negocio mayor desarrollo.

Se comprende que no habiendo un empresario extraño, las utilidades quedan íntegramente para los asociados, y que ellas pueden tener diversas aplicaciones, hasta la de formar una Caja de ahorros que facilita recursos a los miembros de la asociación, a tipo de interés moderado, cuando sus circunstancias los obligan a endeudarse.

Otras veces las asociaciones no son de consumo sino de socorros, y después de constituido el capital siempre por medio de consignaciones periódicas, se emplea el beneficio obtenido en proporcionar auxilio a los socios a quienes una enfermedad o la incapacidad de trabajar, deja expuestos a las torturas de la miseria.

Nada más útil que estas asociaciones cooperativas, y sería muy de desearse que se fundaran entre nosotros, en donde, como es sabido, hay tanta imprevisión en las clases pobres de la sociedad. Acostumbrar a los obreros al ahorro de una parte de su jornal, por pequeño que

sea, sería proporcionarles recursos materiales para los días oscuros de la vida; y lo que es más importante aún, elevarlos en la escala social, y estimularles la dignidad personal.

En algunas regiones, especialmente en Austria Hungría, merced a los esfuerzos de algún distinguido economista y a la vez hombre patriota y caritativo, las asociaciones que tienen por fin el ahorro se han desarrollado extensamente con un beneficio extraordinario para la clase obrera. El ahorro, por insignificante que sea, forma al cabo de poco tiempo un fondo, que libra al obrero de humillaciones y sufrimientos a que la imprevisión lo conduce, y al fin se convierte en una necesidad imperiosa, alejando así al que ha contraído la obligación de hacer consignaciones en la Caja cooperativa, a prescindir de gastos que son no sólo superfluos sino muchas veces nocivos a la salud y a la paz de las familias.

La forma mutuaría ha empezado a ensayarse últimamente en el país, y parece que poco a poco va ganando prosélitos, merced a los buenos resultados que se han obtenido. Este sistema tiende a fomentar la economía, y convierte en propietarios a individuos que de otro modo no habrían llegado a ser dueños de un modesto techo; pero para la clase obrera en general, todavía no ofrece las facilidades de las cooperativas, porque generalmente las acciones de la Mutualidad demandan consignaciones que no están al alcance de simples jornaleros, y son propias más bien para empleados subalternos y pequeños empresarios.

XIV

EL CAMBIO, EL VALOR, EL PRECIO

La división del trabajo, como ya se ha visto, procede de la diversidad de aptitudes de los hombres y de la Naturaleza, y de ella ha nacido el cambio, porque siendo así que cada cual puede producir en su ramo más de lo que necesita para su uso, y no estando en posibilidad de producir muchos artículos de que tiene necesidad, la permuta o cambio del sobrante de su producción por los objetos que quiere obtener, es una operación espontánea, instintiva, que obedece a la necesidad de conservar y desarrollar la vida.

Si el hombre se dedica a la producción de aquellos objetos para los cuales tiene condiciones especiales, y prescinde de ocuparse en aquellos que otros están en situación de producir con más facilidad y economía, es eviden-

te que el cambio le ofrece ventajas, puesto que le permite proporcionarse lo que desea, desprendiéndose de lo que no necesita. De esta conveniencia ha nacido el comercio, porque si cada productor tuviera que consagrar gran parte de su tiempo a buscar el consumidor de sus artículos, y cada consumidor se viera precisado a acudir al productor para proveerse de los que le hacen falta, la obra de la producción padecería serio quebranto, mientras que con el comercio, que se encarga de buscar, reunir y clasificar todo aquello que es objeto de consumo en la sociedad, los productores y los consumidores ahorran un tiempo que sería perdido sin la intervención del comercio. El comerciante compara entre sí los productos de los diferentes países y de los diferentes hombres, estudia las condiciones en que puede efectuarse el cambio, y pone los medios de ejecución con provecho evidente para productores y consumidores.

El cambio se presta a las combinaciones que el Derecho romano expresaba así: *do ut des facio ut facias, do ut facias, facio ut des* que significan *doy para que des, hago para que hagas, doy para que hagas, hago para que des*. El cambio adquiere la forma de permuta o la de compraventa, pero por lo general en las sociedades medianamente adelantadas, la forma ordinaria es la de compraventa para lo cual se hace uso de la moneda.

No es posible, sin embargo, comprender la operación del cambio, ni menos realizarlo, bien sea en forma de permuta o de compraventa, y sin que se aparte de las condiciones de equidad que constituyen su normalidad, si no se considera la influencia que sobre él tiene el valor, y que en todo cambio constituye la base razonada y justa en que se funda.

¿Qué es el valor? Es la propiedad que tienen las cosas de satisfacer nuestras necesidades y deseos; residen pues, en la cualidad que tienen las cosas de servir a la realización de aquello que deseamos; pero es distinto del precio, y es lo que ha hecho nacer el cambio. No sería posible dar a la operación del cambio una razón de su objeto, desde que se prescindiera de la influencia que el valor ejerce en ella.

Puede decirse que en el valor reposa toda la actividad económica, y que su noción es por tanto indispensable para que pueda efectuarse el cambio, operación la más necesaria y la más acostumbrada en todo pueblo y en todo estado de civilización.

Nada sin embargo se ha prestado tanto a confu-

siones y errores como la apreciación del valor; con razón se ha dicho que el valor es un dragón que guarda la entrada de la ciencia económica, y es cierto, sin duda, que mientras no se conozca, falta la base firme y segura en que debe apoyarse la acción económica. Algunos economistas, encerrados en un dédalo de suposiciones y conjeturas, han llegado a decir, que se debe desechar la idea del valor, y sustituirla por la de precio, que en la vida práctica bastaría para dar a entender todo aquello que concierne al valor; pero estas manifestaciones de desconcierto no han tenido eco en el mundo científico; y la noción del valor no ha dejado de ser materia de estudio y de sutiles observaciones hasta precisarla con bastante claridad. Lo que hay es que la materia es tan compleja y tan fecunda, que se requiere un libro entero para estudiarla en sus diferentes aspectos. Se hablará de ella aquí con bastante parsimonia, sin entrar en elucubraciones filosóficas, y diciendo sólo lo más importante para hacer comprensibles los fenómenos a que se presta.

Definido ya el valor, agregaremos que se divide en dos ramas distintas: *valor en uso y valor en cambio*, ambos tienen un mismo fundamento, cual es el de referirse al deseo de conservar o adquirir las cosas, pero de su distinción depende en gran parte que se pueda apreciar su acción en las operaciones económicas. Además, para que exista el valor, es preciso que las cosas sean limitadas con relación a las necesidades.

Si no se considera el valor en estos dos singulares aspectos, serían enteramente inexplicables los cambios, porque siendo así que en ellos, al menos cuando no hay fraude ni engaño, se dan valores iguales, y por consiguiente cada cambista recibe tanto como da, el objeto de la operación no se ve; pero si se considera que cada una de las partes que intervienen en el cambio recibe un valor que para ella tiene mayor estimación que aquel de que se desprende, ya el cambio tiene su razón de ser, y viene a ser útil y conveniente para los que lo realizan. Aunque la operación se efectúa por valor en cambio igual, el valor en uso que tiene para cada cambista lo que recibe, es mayor para él que el valor en uso de aquello de que se desprende; deja ya de ser el cambio una operación neutra para convertirse en un acto deseado por el beneficio que acarrea. El valor en cambio es siempre inferior al valor en uso en el ánimo de los que intervienen en la operación.

El valor en uso lo fija la importancia que damos

a la posesión de un objeto determinado, puede decirse que es un valor subjetivo porque reside más en nosotros que en los objetos; mientras que el valor en cambio es el poder que tienen los objetos de ser cambiados por otros objetos; está sometido a dos voluntades, las de los cambistas, y tiene un elemento objetivo. Puede decirse que el valor reside en el sentimiento en el primer caso, y en la razón en el segundo; aquél es el fin que el hombre persigue, y el otro es el medio de que se sirve para obtener ese fin. De la preferencia que damos a la posesión o adquisición de una cosa, bien sea porque la necesitamos o simplemente porque la deseamos, depende en gran parte el valor; de donde se desprende naturalmente la consecuencia de que no hay valores absolutos; todos son relativos, es decir, que nacen siempre de una comparación.

El valor en uso de las cosas es influenciado poderosamente por la cantidad que exista de ellas en un momento dado. A este respecto es gráfico el ejemplo de un hombre en un desierto, pereciendo de hambre. El primer pan que se le ofrezca tiene para él un valor extraordinario, el segundo y el tercero lo tendrán menores, y cuando haya saciado la necesidad de comer, y tenga la certidumbre de llegar al fin de su viaje sin hambre, un nuevo pan no tendrá para él ningún valor en uso, y sólo tendrá valor en cambio, si en el curso de su viaje tiene probabilidades de encontrar personas con necesidad de pan y dispuestas a cambiar con él.

Siempre que se restringe la producción de un artículo útil o agradable, el valor de cada unidad de ese artículo sube no en proporción de la reducción del artículo sino en proporción mucho mayor; y al contrario, si la producción de un artículo aumenta más allá del consumo normal, el valor de la cosa disminuye en proporción mayor que la proporción del aumento de producción. A esto se ha llamado el grado final de la utilidad, y la historia registra ejemplos claros y terminantes, como el de Esaú, quien sin duda, satisfecha su necesidad con el plato de lentejas que recibió de su hermano Jacob en cambio del derecho de primogenitores, no había dado por un nuevo plato, ni con mucho, lo que dió por el primero.

De esta teoría del grado final de la utilidad se ha desprendido lo que algún economista llama *ley de indiferencia*, que consiste en que cuando un mercado ha recibido ya la oferta necesaria para el consumo normal, o en otros términos, está suficientemente provisto y el pre-

cio ha llegado ya al punto culminante, toda nueva oferta del mismo artículo da por resultado una baja en su valor que excede en mucho a lo que debiera corresponder al aumento en la provisión.

El valor de las cosas encuentra un límite en la aplicación de un principio muy importante, y al que se ha dado el nombre de sustitución de las necesidades. Este principio se condensa así: En el corazón humano están en lucha constante las necesidades y los deseos, y según la facilidad o dificultad de satisfacerlos, el hombre da la preferencia a una u otra de esas necesidades. La mayor parte de los objetos que sirven para la satisfacción de las necesidades humanas pueden ser reemplazados, y el hombre hace este reemplazo para librarse de pagar precios excesivos. Si se encarece demasiado un artículo se prescinde de él y se le sustituye por otro análogo que más o menos satisfaga la necesidad, y de este modo se contiene el alza en el valor del artículo sustituido. Esta ley de la sustitución altera o modifica la de la oferta y la de la demanda, como para probar que en esta materia no hay principios absolutos, y que los móviles que obran sobre el espíritu humano modifican el resultado de las leyes más calificadas.

La competencia que es una gran fuerza económica, suscita y estimula el esfuerzo humano, dirigiéndolo hacia la busca incesante de lo mejor, de lo más apetecido de otros; ella clasifica, si puede decirse así, las capacidades humanas, y tiende a la nivelación de los valores, sin la competencia que es hija de la libertad, el valor no podría sufrir las alteraciones a que necesariamente está sujeto.

En la producción de artículos de consumo reclamados por la necesidad o el deseo de los hombres, se ocupan infinidad de personas que naturalmente no se encuentran en las mismas condiciones; de aquí resulta que el costo de producción de cada objeto puede variar indefinidamente; y como ese costo de producción, influye sin duda en el valor de los artículos, y él es distinto para cada productor, debe tenerse como cierto que en el valor de las cosas, el costo que influye, es el del productor menos favorecido, es decir, de aquel a quien le cuesta más; si no fuera así, la producción dejaría de hacerla aquellos a quienes la competencia obligara a vender a precio menor. El principio de que el valor de los objetos tiende a arreglarse por el costo de producción, no implica, sin embargo, que todos los productores obtengan siempre ganancia, porque hay muchos que por falta

de habilidad o por mala situación producen a precios superiores a aquellos que los consumidores están dispuestos a pagar, y se ven obligados a aceptar un valor inferior o igual del costo de producción, porque otros más hábiles han producido la cantidad de artículos que el público necesita. De este modo los menos capaces tienen que suspender su producción.

No puede ocurrir una baja o una alza general de valores, porque si todas las cosas, simultáneamente, llegan a ser de una adquisición más fácil, cada objeto conservará la facultad de ser cambiado por otro, y los valores se conservarán iguales. Puede haber una baja o una alza general de precios, porque el precio es la relación de una mercancía con la moneda, y se comprende que la moneda puede ser más o menos abundante en relación con los demás objetos, pero no puede ocurrir una alza o baja general de valores.

CODIGO PENAL

Ignacio DUQUE

FALSEDADES EN DOCUMENTOS PRIVADOS

Recibe Luis una carta suscrita por Pedro en que le recomienda a su amigo Juan como persona honrada y de buen crédito, manifestándole que responde hasta por \$ 30.000 p. m. que le de en mercancías, a crédito. —Luis le entrega a Juan lo que éste le pide, sin dudar de la autenticidad de la carta, y le concede un plazo de seis meses. Vencidos estos, Juan no se presenta a pagar; entonces Luis le escribe a Pedro haciéndole cargo de la deuda; y éste le contesta diciendo que no solamente no ha recomendado a nadie sino que ni siquiera conoce a Juan. Se instruye un sumario, y se prueba que fue Juan quien escribió la carta.

¿Hay falsedad en documento privado?

Casos similares se han resuelto en el sentido de afirmar la falsedad y la estafa, por doctrina constante y uni-

forme de los Tribunales, (1) y no son pocos los reos que han pagado varios años de presidio en las penitenciarías del país, por cartas falsas, y aun por simples boletas falsas en solicitud de efectos de escaso valor.

Para negar que en casos de la naturaleza del que se contempla hay delito de falsedad, nos apoyamos en las siguientes razones:

a) Evidentemente repugna que se castigue con una misma pena [la que señala el art. 366] al que contrahace un documento privado que al que contrahace una carta o una simple boleta, en perjuicio de tercero. De donde se deduce que esta —la igualdad de la pena— no pudo ser la intención del Legislador al redactar el art. 366, porque al Legislador hay que suponerlo inteligente, previsor y justo.

b) El Título VII del C. Penal reza: «*Delitos contra la fe pública*», y a este Título pertenece el capítulo 7º «*Falsedades en los documentos privados*». Se explica que la ley castigue severamente las falsedades de los documentos privados, porque todo documento privado hace fe pública, ya porque es de las cosas que están en el comercio, cuya enajenación prevé el C. Civil, y que por sus relativas solemnidades no es de suponer —para quien pretenda comprarlo— que pueda ser falsificado, tanto más cuanto que la confianza y no la desconfianza es la base de las relaciones humanas; ya porque si se presenta como recaudo ejecutivo y con solo que el deudor reconozca la firma merece entero crédito, y por eso la ley erige en excepción la de «la falsedad de la obligación» (arts. 479, 720, 721 y 722 C. J.) lo que quiere decir que es el deudor quien tiene que probar la falsedad so pena de ser condenado; ya finalmente, porque aun negada por el deudor la autenticidad de la firma, todavía puede el acreedor hacer valer el documento en juicio ordinario, y con las declaraciones de los testigos que lo firmaron (que pueden ser unos bribones) lograr la condenación del que aparece deudor, pues esas declaraciones y el documento mismo, que tiene valor de principio de prueba por escrito, hacen plena fe de su autenticidad (art. 607 C. J., 91, 92 y 93 de la Ley 153 de 1887)— Por todo esto se explica que la ley quiera rodear de garantías la autenticidad de los documentos privados castigando con penas severas al que los falsifique; pero

(1) Nos. 1,809, 2,092, 2,218, 2,220 y 2,236 Jur. de los Trib.

El Tribunal Superior de Antioquia acaba de aceptar las ideas en este artículo expuestas, variando así la doctrina que tenía establecida. N. A.