

FUNCION ECONÓMICA Y SOCIAL DE LOS TRUSTS

MEMORIA PREMIADA

POR LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS MORALES Y POLÍTICAS

EN EL CONCURSO ORDINARIO DE 1918

ESCRITA POR

DON HILARIO YABEN Y YABEN

Arcediano de la Catedral de Sigüenza.

LEMA:

Nunca llega a ser uno bastante
rico para ser honrado.

(Madame Jourdain.)



MADRID

ESTABLECIMIENTO TIPOGRÁFICO DE JAIME RATÉS

COSTANILLA DE SAN PEDRO, NÚM. 6

1920

ARTÍCULO 43 DE LOS ESTATUTOS

DE LA

REAL ACADEMIA DE CIENCIAS MORALES Y POLÍTICAS

«En las obras que la Academia autorice o publique, cada autor será responsable de sus asertos y opiniones: el Cuerpo lo será únicamente de que las obras sean merecedoras de la luz pública.»

CAPÍTULO PRIMERO

Sindicatos industriales.—Corners, cartells, trusts.

Uno de los fenómenos más curiosos e inesperados del orden económico es el de las grandes concentraciones industriales. La libre concurrencia se limita a sí misma y aun se anula espontáneamente por medio de los poderosos sindicatos industriales, a los cuales designamos con las denominaciones extranjeras, pero ya unánimemente adoptadas, de *cartells* y *trusts*. Mas en este fenómeno económico no es lo raro y curioso de un caso de auto-destrucción lo que llama la atención de los pensadores. La importancia que en sí misma tienen las indicadas concentraciones y la influencia enorme que ejercen en los países en los cuales se han desarrollado de lleno, han atraído justamente la mirada investigadora de economistas y sociólogos.

Las grandes concentraciones industriales tienden derechamente a suprimir, o al menos a limitar, la libre concurrencia en una esfera de la producción, estableciendo en la misma un monopolio más o menos perfecto. Han nacido y se han desarrollado a impulsos de una doble necesidad. Por una parte, los grandes productores se han creído en la necesidad de ponerse de acuerdo para terminar con una terrible competencia que arruinaba a todos; por otra, la tendencia natural a concentrar la producción para facilitarla y hacerla más abundante, ha hecho que las empresas sean cada vez

más gigantescas, hasta absorber en un gran país todas las empresas similares y monopolizar toda una rama de la producción.

Estas dos causas de las cuales han brotado los *cartells* y los *trusts* no existían hasta los tiempos modernos. Si los *trusts* brotan de los excesos de la competencia industrial, no podía haber *trusts* cuando la competencia era muy exigua y estaba muy reglamentada. Igualmente imposible resultaba que tan grandes concentraciones industriales se llevaran a cabo en épocas en las cuales por necesidad natural las empresas dedicadas a la producción eran muy pequeñas. Así sucedía hasta el siglo XIX. La producción en gran escala ha sido una consecuencia de los progresos de la maquinaria y no comenzó hasta que la máquina de vapor se aplicó a la industria con carácter general.

Lo mismo debe decirse de la concurrencia. Antiguamente la competencia entre los productores era muy escasa. Causas naturales limitaban poderosamente la competencia fuera del mercado de la ciudad o de la comarca, y el régimen corporativo que duró hasta principios del siglo XIX, aportaba limitaciones análogas a la competencia dentro del mercado de la ciudad o de la comarca. Resultaba, por tanto, imposible una competencia encarnizada, comparable con la que en nuestros días se hacen dos grandes fábricas rivales.

Las causas que limitaban la competencia exterior eran las mismas que restringían el mercado. Antiguamente el mercado no era nacional, ni menos mundial como es ahora. Los productores no trabajaban sino para una comarca muy limitada y no pensaban en la conquista de mercados lejanos. Los transportes resultaban tan caros que hubiera resultado absurdo producir artículos que no pudieran consumirse en una pequeña comarca. Jovellanos nos habla, por ejemplo, de lo mucho que costaba el transporte de trigo desde Castilla o León, hasta las montañas de Asturias. Aunque hubiera habido, por tanto, medios para producir en gran escala, la gran producción resultaba imposible hasta la construcción de los

ferrocarriles, que han abaratado los transportes. Exceptuando algunos artículos para cuya producción presentaban ciertas regiones ventajas naturales insustituibles, los productores de la comarca monopolizaban el mercado de la misma; no tenían que temer para nada la competencia que pudieran hacerles los productores de otra comarca más o menos próxima.

Añádase a esto que la conquista de un mercado lejano resultaba imposible con las aduanas exteriores e interiores. Para introducir en una nación mercancías de otra, era necesario pagar tan fuertes derechos de aduana, que únicamente se podían llevar a otra nación géneros que ella no pudiera producir. Las aduanas interiores venían a dificultar muchísimo el comercio entre una y otra provincia.

Por otra parte, como advierte Martín Saint-Léon (1), en la inmensa mayoría de los oficios la fabricación era el resultado de un trabajo puramente manual. La herramienta—martillo-cinzel, lima o telar—era manejada directamente por la mano del hombre, de la cual era, en cierto modo, una prolongación. La fabricación había de hacerse, por tanto, en pequeña escala y a precios muy elevados, porque como el salario del obrero tenía que repartirse entre un pequeño número de objetos fabricados, el precio había de resultar muy alto. Esta misma circunstancia de verificarse el trabajo a mano o con herramientas muy rudimentarias, apenas permitía al fabricante aventurarse en una lucha de precios con los otros productores. Para vender barato es necesario producir mucho, y por esto hoy un perfeccionamiento industrial que permite multiplicar mucho los productos, permite también rebajar considerablemente su precio y luchar en condiciones ventajosas con los demás productores. Hoy el precio de coste depende en gran parte de la virtualidad productiva, es decir, del perfeccionamiento de la maquinaria; antes de-

(1) E. Martín Saint-Léon: *Cartels et Trusts*. París, Lecoffre, 1909. Me aprovecharé frecuentemente de los datos y de la doctrina de esta obra, muy estimable.

pendía casi exclusivamente del salario del obrero, que es casi uniforme en una misma región. No era posible, por tanto, que un productor redujera considerablemente el precio de coste, e hiciera, por tanto, una competencia ruinosa a los demás.

Con el régimen corporativo tampoco podía ser muy viva la competencia dentro del mercado de cada ciudad o de cada comarca. Dicho régimen tendía efectivamente, en gran parte a limitar la concurrencia entre los productores y a reglamentar la producción. Se limitaba el número de aprendices para que no entraran en el gremio más personas que las que el gremio pudiera sostener. Se tendía a que un productor no se enriqueciera notablemente más que los otros, y por esto cuando hacía una compra considerable de primeras materias en condiciones ventajosas, se le obligaba a ceder parte de las mismas a sus compañeros. Los maestros no podían salir fuera de la ciudad al encuentro de los vendedores de primeras materias, para que no las compraran en condiciones más ventajosas que otros. Los procedimientos de fabricación estaban determinados por los estatutos corporativos, y portanto no cabía una reducción considerable de gastos. Cada maestro tenía, por otra parte, una clientela que en general le era personalmente adicta y por lo mismo no le abandonaba sin grave motivo.

Con el triunfo de la Economía liberal, que establecía el principio de la libre concurrencia, vino casi a coincidir el gran progreso técnico del siglo XIX que hizo posible la aplicación práctica de dicho principio en gran escala. La máquina de vapor aplicada a la producción y a los transportes fué el principal creador de la gran industria, y por lo mismo el agente principal de una vivísima competencia entre los productores. Próximamente hasta 1830 fué muy reducido el empleo de la máquina de vapor en la producción y en los transportes. A partir de dicha fecha, la máquina de vapor se fué enseñoreando de todas las fábricas y transportando a grandes distancias y con suma velocidad y economía los productos de una agricultura cada vez más floreciente y de una industria que avanzaba a saltos de gigante.

La máquina de vapor no podía emplearse sino para producir en grande y para transportar en grande. Con el motor mecánico los gastos de producción no aumentan en el mismo grado que la producción; los gastos que ocasiona la producción de 1.000 objetos no son 10 veces mayores que los que se necesitan para producir 100. Esta desproporción va siendo mayor a medida que la maquinaria es más perfecta. Una máquina capaz de producir 10 veces más que otra, no cuesta 10 veces más que ella. El fabricante, pues, tiene interés notorio en producir mucho, y contando con la baratura de los transportes, puede producir no solamente para el mercado de la comarca, sino también para todo el mercado nacional y aun para los mercados de otros continentes. La Economía, que hasta entonces era poco más que urbana y apenas llegaba a ser regional, se convirtió en Economía nacional y aun en Economía mundial.

Grandes consecuencias económicas y sociales tuvo este triunfo de la gran industria por medio del maquinismo. A él se debe en gran parte la cuestión social de nuestros días, porque la transición del modesto taller a la gran fábrica y del trabajo reglamentado a la concurrencia ilimitada fué tan brusca, que hubo de causar grandes sufrimientos a la clase obrera. Pero limitándome por ahora a señalar aquellas que más directamente están relacionadas con el asunto, he de recordar que comenzó entre los productores una lucha a muerte. Todos deseaban conquistar el mercado propio y los mercados lejanos para poder vender más fácilmente una producción abundantísima; esta conquista no podía hacerse sin una lucha terrible. Como el mejor medio para vender mucho era vender barato, los productores se esforzaban por reducir los gastos de producción, para vender a más bajo precio que sus rivales. Con el fin de reducir gastos, se pagaba un salario miserable a los obreros y se admitía en las fábricas a las mujeres y a los niños, que hacían terrible competencia a los obreros adultos. Frecuentemente para abaratar los artículos no se vacilaba en sacrificar la calidad de los mismos, y a veces ni aun en adulterarlos por completo, engañando a los

consumidores. El fabricante que lograba perfeccionar su maquinaria y producir más barato, arruinaba por una temporada a sus competidores, hasta que nuevos descubrimientos venían no solamente a arrebatarse su antigua superioridad, sino también a colocarle en la misma situación de inferioridad en que él antes había colocado a otros.

Como la baratura se obtenía produciendo mucho, los fabricantes produjeron cantidades enormes, superiores a las necesidades del consumo, que por lo mismo no se podían vender en manera alguna, y esta producción excesiva ocasionó las terribles crisis industriales, espadas de dos filos que herían por una parte a los empresarios productores y por otra a los obreros, muchos miles de los cuales quedaban sin trabajo a consecuencia de la paralización industrial y del cierre obligado de fábricas. Volvían luego los días de calma, de nuevo la producción adquiría vigoroso impulso, y al cabo de algunos años una nueva crisis venía a azotar de nuevo a los productores y al elemento obrero. Cuando se temía la concurrencia internacional, se alzaba el grito en demanda de tarifas protectoras, e invocando los intereses de la Patria, raras veces dejaban los productores de conseguir lo que pretendían.

Esta terrible competencia entre los productores tendía de suyo a disminuir notablemente y aun a reducir a cero la ganancia normal del empresario. Con razón han afirmado los economistas de la escuela matemática que en un régimen de libre concurrencia ilimitada la ganancia del empresario se reduce a cero. Mas como es absolutamente imposible que la libre concurrencia sea del todo ilimitada, lo normal es que el empresario obtenga una ganancia mayor o menor. Pero siempre es verdad que una viva competencia tiende a disminuir mucho dicha ganancia en beneficio del consumidor. Era natural, pues, que los productores se dieran cuenta de su situación y comprendieran que su despiadada lucha únicamente favorecía al consumidor, que como *tertius exultans* asistía a aquella lucha. ¿No es lo mejor que acabemos por entendernos?—dijeron los productores—¿no es natural que de este

modo dominemos el mercado y aseguremos una importante ganancia líquida? Esa inteligencia entre los productores era ya un *cartell* incipiente y preparaba el camino al *trust*.

Al estallar la competencia, una de sus fases fué la lucha entre los grandes y los pequeños productores. A excepción de algunas pequeñas industrias que por la índole de la producción o por otras razones, gozaban de especiales ventajas, la gran industria arrolló a la pequeña, que se encontraba en condiciones muy desventajosas para la lucha; el telar mecánico, por ejemplo, desterró los antiguos telares movidos por el mismo tejedor. Vencidos los pequeños productores, únicamente quedaron en el campo de batalla algunos pocos, pero poderosos fabricantes. Podían éstos haber continuado luchando, pero muchas veces prefirieron ponerse de acuerdo y formar un Sindicato. Esta unión resultaba casi imposible cuando el número de productores era muy grande; pero despejado el campo por la retirada de los pequeños productores, el convenio entre unos pocos grandes productores vino a ser empresa relativamente sencilla.

Brentano tenía, por consiguiente, razón al decir que el *cartell* es un producto de la necesidad. Es, en efecto, una reacción natural contra los excesos de la libre concurrencia que obligaba a los productores a vender sus mercancías a precios ruinosos. El primer *cartell* austriaco, el de los railles, se fundó por haber sugerido la idea el director de una Compañía de ferrocarriles. Asediado éste con las ofertas de descuento que constantemente le estaban haciendo los fabricantes, dividió el pedido que tenía que hacer entre los diversos fabricantes: entonces comprendieron éstos que ellos por su cuenta podían distribuirse la producción, y formaron el *cartell*.

Y puesto que la formación de los *cartells* es un producto de la necesidad, no hay que buscar otras causas más remotas y profundas. El mismo Brentano atribuye el movimiento de concentración industrial a que en la época moderna el capital fijo ha adquirido más importancia que el circulante y ha destruído el antiguo predominio de éste. Liefman, por su parte, oree que el *cartell* es un producto de la divergencia cre-

ciente entre el tanto por ciento de las utilidades y la importancia del riesgo a que está sujeto el capital. Estas explicaciones, demasiado abstrusas y exclusivistas, distan mucho de ser satisfactorias. Prescindir más o menos de una explicación clara y satisfactoria para dar otras más profundas, tiene que contribuir a obscurecer la cuestión, no a resolverla.

Si el *cartell* se debe exclusivamente al deseo de atajar los males de la concurrencia desenfrenada, el *trust* se debe a la misma causa y a la vez a la natural tendencia que conduce a la concentración de las empresas industriales. El *trust*, en efecto, realiza una gran concentración industrial, además de la concentración comercial que ya realizan los *cartells*. Aunque no pueda admitirse en toda su universalidad la ley de la concentración formulada por la escuela marxista, es indudable que el progreso de la industria lleva consigo una fuerte tendencia a la concentración de la misma. El *trust* es la expresión más completa de la concentración industrial, y en este sentido es un resultado bastante natural de la evolución económica.

La unión de los productores se llama en general sindicato. Esta denominación de sindicato industrial es genérica y puede aplicarse a todas las combinaciones y asociaciones de productores, sin excluir el *cartell* ni el *trust*. En Alemania los grandes *cartells* se llaman frecuentemente sindicatos, por ejemplo, el *Kalisindicat* o Sindicato de la potasa. Pero además de esta denominación genérica, las asociaciones de productores tienen otras denominaciones específicas, acomodadas a su naturaleza respectiva. Los productores o fabricantes pueden unirse para defender sus intereses comunes, y como éstos son muchos y de índole muy diversa, las asociaciones pueden tener una variedad inmensa.

Existen desde luego sindicatos profesionales de patronos, como hay sindicatos profesionales de obreros. Si los obreros necesitan reunirse en sindicatos para defender sus derechos y sus intereses amenazados por los patronos, también éstos tienen que unirse en sindicatos para defenderse de los ataques de los sindicatos obreros. Una federación sin-

dical obrera es frecuentemente más poderosa que un fabricante aislado y podría abusar de su poder; por eso el fabricante busca el apoyo de un sindicato patronal. Si los sindicatos obreros emplean el arma terrible de la huelga para obligar a los patronos a ceder, los patronos a su vez emplean el arma no menos terrible del paro o del *lock-out*. Mientras los obreros de una fábrica están en huelga, trabajan los de otra y éstos envían a aquéllos una parte de sus salarios para que puedan sostener la huelga; los patronos entonces cierran todas las fábricas para que los huelguistas no puedan recibir socorro alguno. Y si los sindicatos obreros emplean sus fondos con frecuencia en pagar una cuota diaria a los huelguistas para que puedan perseverar en la huelga, los sindicatos patronales conceden una indemnización al fabricante que ha tenido que sufrir las consecuencias de una huelga injusta. Los sindicatos patronales se encargan a veces de asegurar el pago de las indemnizaciones debidas por accidentes del trabajo o de las cuotas que los patronos están obligados a pagar por diversos seguros de sus obreros.

Así como los sindicatos obreros declaran guerra a muerte a los trabajadores que en días de huelga se ponen a disposición de los patronos y hacen con esto ineficaz la huelga—*briseurs de grèves*—de igual modo los sindicatos patronales declaran la guerra a los agitadores de oficio, a los profesionales de la huelga, y muchas veces se ponen de acuerdo para no admitir a los agitadores en ninguna de sus fábricas. A veces los sindicatos patronales pasan de la defensiva a la ofensiva y trabajan activamente para conseguir una rebaja de los salarios. Los constructores de máquinas de Brün formaron en Agosto de 1908 un Sindicato de defensa contra las pretensiones de sus obreros, comprometiéndose a responder a la huelga con el *lock-out*. Otras veces los patronos se han unido aun para el ataque.

Un sindicato profesional de patronos que defienda los intereses de éstos en sus relaciones con los obreros, ¿merece el nombre de *cartell*? De ordinario no suele dársele esta denominación y se establece una diferencia bastante marcada en-

tre el sindicato industrial y el profesional. No se considera como *cartell* la asociación profesional cuya acción no se manifiesta en una limitación de la concurrencia, en una reglamentación de la producción o de los precios. De todos modos, no hay inconveniente alguno en que un *cartell*, al mismo tiempo que reglamenta la producción o los precios, se proponga también como fines la rebaja de los salarios, el aumento de las horas de trabajo o cualquiera otra ventaja en el orden de las relaciones entre patronos y obreros.

Frecuentemente se citan como semejantes a los *cartells*, las combinaciones señaladas con los nombres de *corners* o *rings*. Los *cartells* son sindicatos de productores, y los *corners*, por el contrario, son sindicatos de especuladores o meras maniobras para elevar o bajar el precio de algunos artículos. En estas maniobras puede intervenir, e interviene a veces, algún productor, mas no con el carácter de tal. Estas maniobras son antiquísimas en el mundo, como lo son igualmente los sindicatos de especuladores encargados de realizarlas. De estas *maquinaciones para alterar el precio de las cosas* trata nuestro Código penal en los artículos 555 y siguientes; en sentido parecido al nuestro hablan también otros muchos Códigos europeos que no pudieron anticiparse al movimiento de concentración que ha producido los *cartells* y los *trusts*.

Ya en los tiempos de Grecia y de Roma, algunos especuladores compraban todas o casi todas las existencias de una mercancía para adquirir un monopolio y obtener una ganancia considerable elevando los precios de venta. Aristóteles habla de un siracusano que logró acaparar todo el hierro extraído de las minas de Sicilia y después duplicó el capital vendiéndolo a precio elevadísimo. Maniobras como ésta han sido frecuentes en todos los tiempos: a veces han sido realizadas por uno solo y a veces por varios especuladores unidos. Pero esta circunstancia no altera la índole de la maniobra. En la Edad Media se unían los especuladores para acaparar los granos. En nuestros días ha habido maniobras para acaparar el trigo, el maíz, el algodón, el cobre y otros artículos.

Algunas veces estas maniobras han dado resultado: otras han fracasado ruidosamente.

Corners y *rings* no se distinguen esencialmente. Son empresas de pura especulación que tienen por único fin explotar al consumidor; para lograrlo, acaparan todas las existencias disponibles de una mercancía, y hallándose en posesión de un verdadero monopolio, las venden luego a precios elevadísimos, obteniendo una ganancia enorme. Prefiérese emplear el nombre de *corner* cuando la maniobra es realizada por un solo especulador o por un grupo pequeño de especuladores, y el de *ring* cuando es llevado a cabo por un sindicato o por una compañía. En general se considera al *ring* como una empresa más estable y más poderosa que el *corner*. Claro es que tales maniobras no pueden durar mucho tiempo, pero puede encargarse de ellas una sociedad completamente accidental, sin existencia oficial siquiera, o puede encargarse una sociedad legalmente establecida de antemano. Por lo mismo, los *rings* realizan en general maniobras más importantes.

Estas maniobras, siempre contrarias al bien público, no nos interesan por ahora. Si los *cartells* y los *trusts* no fueran más que unos *rings* perfeccionados y ampliados, su crítica podría hacerse en un momento y no podría ser más desfavorable. Pero el *cartell* y el *trust* son empresas completamente distintas: no son asociaciones de meros acaparadores, sino de productores. Aspiran también los *cartells* y los *trusts* a un monopolio, pero no directamente ni de una manera exclusiva; ante todo, aspiran a regularizar la producción y establecer el equilibrio entre la producción y el consumo, aunque luego resulte el monopolio.

Nótese que no es fácil señalar los límites entre las cooperativas y los sindicatos industriales. Frecuentemente los pequeños productores se asocian para adquirir en condiciones más ventajosas las primeras materias; famosas son en particular las grandes federaciones de sindicatos agrícolas encargadas de la compra colectiva de abonos. Esta compra colectiva de primeras materias ¿basta para constituir un *cartell*?

En rigor parece que sí. Liefmann distingue los *cartells* que reglamentan la oferta y los que reglamentan la demanda. Los *cartells* que reglamentan la demanda, están formados por productores que se unen para adquirir en mejores condiciones las primeras materias. Propiamente, sin embargo, no se llaman *cartells* sino las asociaciones que de algún modo reglamentan la oferta limitando más o menos la concurrencia.

Pero entre las sociedades cooperativas hay también muchas que de alguna manera reglamentan la oferta. Los mismos sindicatos agrícolas venden colectivamente los productos de sus socios y con esto influyen en la oferta. Se concibe que una espesa red de sindicatos agrícolas monopolice una rama de producción y realice en beneficio de los socios una obra análoga a la de los sindicatos industriales, fijando altos precios de venta. Algo análogo puede decirse de las cooperativas de producción y de sus federaciones. Las mantequerías cooperativas de Dinamarca conquistaron hace algunos años el mercado inglés, donde vendían por valor de más de 22.000.000 anuales. La federación de aquellas cooperativas era un verdadero sindicato de venta. Sin embargo, hay una gran diferencia entre las cooperativas y los sindicatos industriales. Hasta ahora, al menos, las cooperativas jamás han intentado restringir la producción como los *cartells*, sino solamente elaborar artículos de mejor calidad, que por lo mismo fueran más solicitados por los consumidores, y facilitar la venta de los productos en condiciones ventajosas y sin deducciones a favor de intermediarios.

En todo caso, a pesar de ciertas analogías, hay entre los sindicatos industriales y las cooperativas una profundísima diferencia por razón del espíritu que anima a unas y a otras asociaciones. Las cooperativas no pueden aspirar a imponer la ley al consumidor como los sindicatos industriales; si aspiraran a ello, se apartarían de las normas esenciales del movimiento cooperativo. Cooperativas de producción y cooperativas de consumo están llamadas a vivir en íntima armonía y a completarse mutuamente. Las cooperativas de todas clases, y particularmente las de producción, constituyen la demo-

cracia industrial; en cambio, los *cartells* y los *trusts*, dominados por unos cuantos multimillonarios, reyes del acero, del petróleo o de la banca, representan la más poderosa aristocracia industrial. ¿Cómo es posible que la aristocracia industrial y la democracia industrial tengan los mismos ideales y participen del mismo espíritu?

Los sindicatos industriales pueden reducirse, pues, a dos clases: *cartells* y *trusts*. El *cartell* en general es una asociación de productores con objeto de limitar la competencia entre los mismos. Martín Saint-Léon escribe que el *cartell* es un acuerdo firmemente adoptado entre productores de mercancías idénticas o similares con el fin de restringir la competencia y asegurar (bien sea por la disminución del precio de coste de sus productos, bien por la limitación de la producción, bien, finalmente, por la fijación de un precio mínimo de venta) la estabilidad de sus empresas y la permanencia de sus beneficios industriales. De esta definición debiera desaparecer todo lo que está entre paréntesis, y entonces sería aceptable. No es necesario, en efecto, que una definición sea tan detallada que descienda a expresar los medios por los cuales pueden conseguirse los fines esenciales de una institución; por otra parte, los medios expresados en la definición no son los únicos que emplean los *cartells* para limitar la competencia y asegurar la estabilidad de las empresas.

Estos medios son los siguientes, y con arreglo a los mismos pueden señalarse distintas especies de *cartells*. En primer lugar, como ya se ha indicado, el *cartell* puede emplear como medios la compra colectiva de primeras materias y el convenio de los patronos para resistir a toda demanda de aumento en el precio de la mano de obra (*cartells* que reglamentan la demanda). 2.º Uno de los medios más naturales para conseguir los fines propios de los *cartells* es la fijación de precios mínimos de venta; la competencia, en efecto, tiene por base la rebaja de precios, y desaparece desde el momento en que se fijan precios mínimos de venta. La fijación de precios mínimos de venta produce casi siempre como consecuencia natural la distribución del territorio de una nación

en zonas cuyo mercado acapararán los fabricantes más próximos, pues como los más lejanos no podrían competir con ellos, por razón de los gastos de transporte, sin rebajar los precios, la imposibilidad de la rebaja hace imposible la concurrencia de los productores lejanos. 3.º Como frecuentemente los productores se hacen mucha guerra ofreciendo a los compradores ventajas especiales, como son la concesión de grandes descuentos o rebajas, la de plazos muy largos para el pago de las mercancías, y otras semejantes, a veces se ponen de acuerdo los productores para ofrecer las mismas condiciones de venta y no otorgar en manera alguna ventajas tan excesivas, frecuentemente ruinosas para ellos. 4.º Otras veces los productores sindicados se ponen de acuerdo para distribuirse los mercados nacionales, y si se trata de un *trust* internacional, como el de la fabricación de railes, hasta los mercados extranjeros. Ningún fabricante puede vender sus productos en la zona de venta señalada a otro. Ya se ha indicado que la determinación de precios mínimos equivale casi en la práctica a la división del mercado nacional en zonas de venta. Análogos resultados prácticos se logran a veces por medio de la ley; así, la ley Osma de 1907 prohibió que se construyeran nuevas fábricas de azúcar a menor distancia de las antiguas que 80 kilómetros. 5.º Frecuentemente, la producción de ciertos artículos es excesiva, es decir superior a las necesidades del consumo, y por mucho que se distribuya el mercado nacional en zonas, es imposible dar salida a todos los artículos amontonados en las fábricas. Para impedir este mal, los productores convienen en limitar la producción, comprometiéndose a no producir por encima de una cantidad determinada. El convenio de la limitación de la producción puede hacerse en absoluto sin que haya un organismo encargado de distribuir la producción entre los interesados, marcando el tanto por ciento para cada uno. Sin embargo, lo más común es que se prorratee entre los interesados la producción total. 6.º No suele haber limitación alguna para producir con destino al mercado extranjero, pero la asociación de productores sirve eficazmente para organizar la

exportación. Un productor aislado no puede encargarse de enviar al extranjero primeras materias y artículos de consumo con tanta abundancia como el extranjero reclama; igualmente un productor aislado no puede enviar a los países extranjeros los agentes comerciales que serían necesarios. Hasta sucede a veces que los productores aislados, aun siendo dueños de un mercado extranjero, envían con tanta abundancia sus artículos a dicho mercado, que se ven obligados a venderlos a precios muy bajos (1). Todo esto se evita con la creación de un *cartell* encargado de organizar la exportación.

Tienden todos estos medios, como se ve, a adaptar la producción al consumo nacional cuando se trata de industrias no exportadoras. Esta adaptación es una gran ventaja, porque en el régimen de libre concurrencia ilimitada frecuentemente la producción es superior a las necesidades del consumo y resultan inevitables las crisis industriales. El prorrateo de la producción entre los fabricantes es el medio que más directamente conduce a esta adaptación. Cuando una fábrica ha vendido menor cantidad de productos que la que tenía asignada, recibe una indemnización proporcional a la cantidad que ha dejado de vender: por el contrario, cuando ha vendido mayor cantidad, paga una indemnización proporcionada al exceso. Puede esto ocurrir y ocurre con frecuencia, porque las agencias de venta de un sindicato no pueden distribuir matemáticamente los pedidos, y es corriente que la adjudicación de un pedido considerable al finalizar el año industrial haga rebasar la cantidad asignada a uno cualquiera de los productores.

La centralización en los *cartells* puede ser mayor o menor. Para la determinación de precios mínimos de venta, basta un simple cambio de cartas entre los fabricantes, y a veces ni esto es necesario, pues reunidos los productores o sus man-

(1) Los exportadores levantinos de naranjas y limones a Inglaterra enviaban frecuentemente a la vez cantidades enormes de dichas frutas y luego tenían que venderlas a cualquier precio.

datarios, pueden comprometerse verbalmente a no vender por bajo de un precio señalado. En este caso, el *cartell* no tiene existencia legal ni personalidad alguna: su existencia puede pasar inadvertida para los consumidores, al menos durante algún tiempo. Los tratos existentes entre la Compañía de Saint Gobain y las demás empresas superfosfateras de Francia, no fueron bien conocidos del público hasta que en 1908, siete años después de concertados, los denunció M. Delaunay en la Cámara de los diputados. Tampoco se han hecho públicos en España los contratos ultimados entre los productores de abonos para no venderlos por bajo de ciertos precios.

Estos convenios no pueden descansar únicamente en la buena fe de los contratantes. Por esto los fabricantes suelen entregar algunos pagarés en blanco para que sus compañeros puedan negociar los en el caso de incumplimiento del compromiso por parte de alguno de los comprometidos. Sin embargo, la prueba de la transgresión resulta muchas veces imposible, y cuando no se constituye un órgano central encargado de las ventas, la buena fe de los contratantes es el único medio para asegurar el cumplimiento de los contratos. La entrega de pagarés firmados en blanco es poco común cuando no hay una agencia de venta. No solamente respecto a los precios mínimos de venta, sino también respecto a los demás puntos indicados pueden versar los convenios particulares de los fabricantes. Pero la buena fe no suele abundar, y frecuentemente los productores venden sus productos olvidando los contratos que prometieron cumplir.

No es extraño, por tanto, que al *cartell* inicial, constituido exclusivamente por convenios particulares más o menos solemnes, suceda el *cartell* sindicato de venta. En estos casos se constituye un organismo central con personalidad propia, distinta de la de los fabricantes asociados. Constituido el sindicato de venta, los productores asociados no pueden vender por sí, porque todas las ventas se hacen por medio del órgano central. Únicamente para vender al extranjero conserva cada fabricante su plena libertad, pues no es lo común que

se limite su libertad para exportar al extranjero. Los almacenistas que quieran comprar artículos no se dirigirán a ésta o a la otra fábrica, sino a la Agencia Sindical de venta, la cual centralizará de este modo todos los pedidos. Los editores que en España quieran comprar papel ordinario, no se dirigirán a ésta o a la otra fábrica, sino a la Central Papeleira, sindicato de venta al cual están adheridos todos los fabricantes españoles de papel ordinario de imprimir.

El sindicato de venta encargado de servir los pedidos de consumidores y comerciantes, distribuirá los pedidos entre las distintas fábricas con arreglo al prorrateo convenido de antemano. De ordinario hará que los pedidos se sirvan por las fábricas más próximas para reducir los gastos de transporte. Tampoco hay inconveniente alguno en acceder a los deseos del que hace el pedido, si éste indica que prefiere los productos de determinada fábrica. No se crea que el sindicato de venta es un gran almacén donde todos los fabricantes depositan sus productos para que de allí los lleven los compradores. Jamás se hace tal acumulación de productos, que llevaría consigo gastos enormes. Todo se reduce a que el sindicato de venta del *cartell* traslada el pedido a ésta o a la otra fábrica para que ella lo sirva.

La personalidad del sindicato de venta puede ser más o menos amplia. En primer lugar, la agencia de venta puede limitarse a desempeñar las funciones de un corredor poniendo en contacto al comprador con el fabricante. El contrato se otorga por el comprador y el fabricante sin intervención alguna de la agencia de venta. Mas como ésta ha indicado al comprador a qué fabricante debe dirigirse, conoce perfectamente las ventas hechas por todos y cada uno de los fabricantes y puede distribuir entre ellos los pedidos con arreglo a las bases de distribución. La agencia cubre sus gastos por medio de una comisión que cobra sobre los precios de venta.

Otras veces la agencia contrata en nombre del *cartell*, pero inmediatamente traslada el encargo a uno u otro fabricante, el cual se hace cargo del mismo, con todos los derechos y todas las obligaciones inherentes al mismo. En este caso el

cartell sindicato de venta tiene personalidad con respecto a los extraños, pero no es sino un intermediario con relación a los fabricantes asociados al mismo. El sindicato de venta constituido en esta forma suele ser una sociedad anónima o comanditaria; pero a veces la casa de banca con la cual se entiende el sindicato para todos los asuntos de crédito se encarga de dirigir la agencia de venta. En ocasiones el sindicato de venta está constituido por un comité designado por los fabricantes y por unos cuantos empleados a sus órdenes.

El sindicato de venta adopta a veces una tercera forma. Un particular—aunque esto es raro—o una sociedad anónima, compran al *cartell* toda su producción, limitada según convenio, y la venden luego por su cuenta y riesgo a los almacenistas. Los fabricantes se reservan, sin embargo, el derecho de percibir una parte de las ganancias, siempre que éstas pasen de cierto límite, pues como al sindicato de venta no se señala precio máximo, pueden ser las ganancias muy considerables. En este tercer caso, la agencia de venta tiene una personalidad muy amplia; pero fácilmente se comprende que esta tercera forma representa, no un progreso, sino un retroceso, comparada con la segunda. Lo natural es que no se constituya una empresa nueva innecesaria y que la agencia de venta no sea, por tanto, una empresa independiente, sino un mero órgano del sindicato. Los beneficios obtenidos con la venta deben corresponder a los fabricantes mismos y no a un intermediario; éste debe contentarse con una comisión. Además, la creación de una empresa nueva que compre y venda por cuenta propia la enorme producción del sindicato o *cartell*, es un nuevo estímulo para elevar los precios y perjudicar al consumidor.

Algunos tratadistas distinguen los *cartells* de forma inferior y los de forma superior. Estos suponen un doble convenio, es decir, el empleo simultáneo de dos o más de los medios indicados, para limitar la concurrencia y asegurar la estabilidad de las empresas. Aquéllos, en cambio, no suponen sino un convenio sencillo; no emplean sino uno de los medios indicados. Tal división carece de importancia; puede suceder

que la acción de un *cartell* que no emplee sino un medio, pero con resolución y firmeza, sea más eficaz que la de otros que empleen dos o más, pero con flojedad y tibieza.

De lo dicho se desprende que el *cartell* no impone a los fabricantes sino algunas más o menos importantes restricciones relacionadas con el aspecto comercial del negocio. En la parte puramente industrial continúa conservando el fabricante omnímodas facultades. Empleará los antiguos o los modernos procedimientos de fabricación; adoptará o rechazará tales o cuales progresos, y, en resumen, dirigirá la fabricación con libertad absoluta. Raras veces limita el *cartell* la libertad de los asociados en lo que afecta a las relaciones entre el patrono y los obreros. Puede el patrono hacer con sus obreros contratos individuales de trabajo o contratos colectivos; puede emplear la escala móvil de los salarios, o no; puede conceder a los obreros participación en los beneficios, o no otorgarles semejante ventaja. Las limitaciones que lleva consigo el *cartell* se refieren exclusivamente a los puntos ya indicados, directamente relacionados todos ellos con el aspecto comercial del negocio. Por eso el *cartell* es una concentración comercial, mas no una concentración industrial. Inútil es decir que esas limitaciones proceden de un contrato otorgado y que de ordinario únicamente tienen eficacia para un período de tiempo que oscila entre tres y diez años, pues el *cartell* no suele fundarse para más tiempo. Muchos *cartells* tienen vida más larga, pero ello se debe a que, terminado el plazo, se prorroga.

Para que un *cartell* pueda formarse y prosperar se necesitan algunas condiciones. Son las siguientes:

- 1.ª Uniformidad del producto. Cuando los productos varían mucho en forma y en calidad, el *cartell* resulta imposible o, al menos, sumamente difícil. Las razones son claras. El *cartell* vende al mismo precio los artículos procedentes de diversas fábricas. Ahora bien, para esto es necesario que sean de la misma calidad. Igualmente el *cartell* hace que unas fábricas suministren ciertos pedidos y otras otros: la distribución de los pedidos depende de muchos factores,

aunque el principal sea la proximidad de la fábrica. Para transmitir un encargo, bien a esta fábrica, bien a la otra, es necesario contar con que todas lo cumplirán de la misma manera. Por esto se nota que los *cartells* abundan en aquellas industrias en las cuales los productos son uniformes, por ejemplo, en la industria azucarera, en la del petróleo, en las metalúrgicas y en otras muchas. En cambio, en las industrias de lujo y en todas aquellas en las cuales influye mucho la moda, es imposible la formación del *cartell* por la variedad inmensa de los productos. En las industrias de tejidos ha sido siempre difícil, por el mismo motivo, la formación de *cartells*, aunque esto no quiere decir que no se hayan fundado algunos. El *cartell* más completo que hay en España es el del papel, pero los fabricantes solamente están unidos para la venta del papel común, en manera alguna para la de los papeles de lujo o especiales. No importa que en el producto haya diversidad de clases, siempre que la distinción entre unas y otras sea clara y notoria; no importa que una fábrica produzca superfosfato del 14 al 16 por 100 de riqueza y otra lo produzca del 18 al 20. Esta diversidad de clases puede ir acompañada de una diversidad proporcional y perfectamente determinada en los precios.

2.^a Cierta igualdad en los precios de coste y en las condiciones de fabricación. En efecto, los que por tener las fábricas mejor montadas produzcan sus artículos más baratos, no querrán unirse con aquellos, que fabricando por procedimientos rutinarios, tienen que fabricar muy caro. Preferirán vencer a sus rivales por medio de una competencia enérgicamente sostenida. El que pueda vencer a un rival no llega a una transacción con él, y la formación de un *cartell* es una transacción. El *cartell* no se forma, por tanto, sino cuando los productores son próximamente de igual poder. Se ha dicho que por falta de esta condición son los *cartells* raros en Suiza.

3.^a La adhesión de la gran mayoría de los productores dentro de la industria que se ha de syndicar. De otro modo no se conseguiría limitar la concurrencia. Nada, en efecto, valdría que treinta o cuarenta fabricantes se pusieran de acuer-

do para negar a los comerciantes condiciones excepcionales de venta, si cuarenta o cincuenta no sindicados se las concedían. Los productores libres arruinarían a los del *cartell* si éstos se empeñaran en continuar negando las condiciones de venta que aquéllos concedían; en definitiva, los contratos que dieron nacimiento al *cartell* tendrían que romperse, pues lo contrario equivaldría a un suicidio. Lo mismo decimos de las demás condiciones del *cartell*. Si la minoría de fabricantes se empeñara en señalar precios mínimos de venta y la mayoría en ofrecer precios más bajos, la minoría sería arrollada y tendría que capitular. ¿Y qué diríamos de una reducción de la producción? Los del *cartell* cumplirían sus compromisos y producirían menos que antes, pero los independientes continuarían produciendo lo mismo o aumentarían la producción, recogiendo todas las ventajas de la reducción hecha por el *cartell*. Es necesario, por tanto, que los productores asociados al *cartell* dispongan de la mayor parte del producto sobre el cual recae el *cartell*. Cuanto más exceda la producción de los sindicados a la de los independientes, tanto mejor se conseguirán los fines del *cartell*. Si el *cartell* absorbe el 90 por 100 de la producción, su éxito será mucho más fácil que si sólo absorbe el 70 ó el 80. Y en el caso de que todos los productores estén asociados al *cartell*, dispondrá de un verdadero monopolio y podrá imponer la ley a los consumidores.

4.^a La falta de un producto análogo que pueda sustituir fácilmente al fabricado por los productores del *cartell*. En efecto, aunque el *cartell* ejerza un verdadero monopolio sobre cierto artículo, los consumidores podrán contestar a una alza de los precios abandonando aquel artículo y consumiendo otro análogo. El gas y la electricidad pueden sustituirse recíprocamente para el alumbrado; el vino puede ser sustituido por la cerveza y la sidra: hasta el pan de trigo puede sustituirse por el de maíz y el de centeno. Lo mismo puede decirse de otros muchos artículos. Si el *cartell* quiere, pues, abusar de los consumidores aprovechándose de las ventajas que da un monopolio más o menos completo, los consumidores prescindirán del artículo fabricado por el *cartell* siempre

que puedan proporcionarse otro análogo. También podría suceder que el *cartell* absorbiera la producción de los artículos análogos al suyo o que los fabricantes de artículos similares constituyeran otro *cartell* que se pusiera de acuerdo con el primero. En estos casos, el *cartell* dominaría sin dificultad el mercado.

No es necesario para la constitución del *cartell* que exista un régimen aduanero proteccionista, aunque de ordinario la existencia de este régimen contribuye no poco a la formación de *cartells*. Si se trata de artículos para cuya producción goza un país de un verdadero monopolio natural, es claro que los productores de tales artículos para nada necesitan ser amparados por tarifas protectoras: esto sucede en los Estados Unidos con el petróleo. Igualmente la industria de un país puede ser bastante próspera para no temer la concurrencia extranjera: esto sucede con la industria inglesa. Y no temiendo la competencia de la industria extranjera, no necesita el amparo de las tarifas protectoras. Lo común es, sin embargo, que la industria de un país necesite ser amparada por tarifas protectoras, y en tal caso, la existencia de estas tarifas es necesaria para la formación del *cartell*. Pero los *cartells* que no puedan prosperar sin un régimen aduanero protector tienen una vida más precaria que los otros y no pueden imponer la ley al mercado con tanta facilidad, porque en cuanto intentasen abusar, se revisarían las tarifas protectoras, y la entrada de mercancías extranjeras produciría una inmediata rebaja de los precios.

El *cartell* puede constituirse, aunque las fábricas productoras estén situadas a mucha distancia unas de otras. Aunque hay bastantes *cartells* puramente regionales, lo natural es que formen parte de un *cartell* todos los productores de una nación. La existencia de muchos *cartells* nacionales demuestra que para la formación de un *cartell* no es necesario que las fábricas se encuentren todas en una pequeña comarca. Realmente, cuesta muy poco centralizar todos los pedidos y hacerlos servir por las fábricas más inmediatas, desde las cuales podrá hacerse el transporte con mayor economía. En el

caso de que las fábricas estén muy distantes, se tendrá en cuenta esta circunstancia para distribuir los pedidos o señalar a los fabricantes sus respectivas zonas de venta.

En la agricultura resulta hasta ahora imposible la formación de *cartells*, porque hay gran variedad en los productos y en la manera de cultivar la tierra. Ha habido, no obstante, algunos conatos de acaparar toda la producción vitícola del Mediodía de Francia para formar un *trust* colosal de los vinos. En el comercio también se tropieza con grandes dificultades para la formación de *cartells*, porque la inteligencia, la actividad y el crédito del comerciante influyen poderosamente en el resultado del negocio. Esto no obstante, como los *cartells* han querido dominar a los comerciantes, éstos se han unido por su parte muchas veces en *cartell* para resistir a las imposiciones del *cartell* de fabricantes, y, en ocasiones, han amenazado con montar ellos mismos una o varias fábricas para recabar su completa independencia.

Los *cartells*, en efecto, han intentado frecuentemente imponerse a los comerciantes. En primer lugar, les han obligado a veces a adquirir el compromiso de no comprar a los productores no sindicados; esta cláusula *exclusiva* es muy del agrado de los *cartells*, no sólo en Alemania, sino también en todos los países. Los *cartells* se niegan a otorgar plazos y descuentos a los que no se comprometen a surtirse exclusivamente de ellos, y se niegan también a venderles aquellos productos de los cuales tienen el monopolio, por disponer de una patente de invención o por otros motivos. *O todo o nada*, suele ser la divisa de los *cartells*, en sus relaciones con los comerciantes al por mayor. Y frecuentemente los comerciantes se tienen que resignar a hacer todas sus compras al *cartell*. Otras veces los *cartells* imponen a los comerciantes determinadas condiciones de venta, y singularmente determinados precios máximos o mínimos, aquéllos para que no puedan atropellar a los consumidores, y éstos para que no puedan hacerse entre sí una competencia demasiado viva. Algunas veces el *cartell* mismo ha establecido almacenes de venta y aun tiendas para la venta al detalle, con objeto de prescindir en absoluto

de los comerciantes, mas esta operación no le ha dado en general grandes resultados.

La formación del *cartell* resulta muy fácil cuando el *cartell* se limita a ciertos convenios entre los industriales, sin que se constituya una agencia de ventas. Abundan los *cartells* entre las empresas de seguros, porque estos *cartells* se reducen a fijar tarifas uniformes para todas las empresas. Abundan igualmente entre las empresas de transporte marítimo, porque las Compañías trasatlánticas de los diferentes países se limitan a aceptar las mismas tarifas. En algunos asuntos no cabe llegar a una unión más estrecha; pero cuando es posible llegar a una unión estrecha por medio de la constitución de una agencia de venta, y los simples convenios entre productores no responden suficientemente a los fines para los cuales se constituyen los *cartells*, el sindicato de venta surge espontáneamente.

Alemania es la nación en que más desarrollo han logrado los *cartells*. Desde que en 1862 se fundó el *cartell* de la hoja de lata, el movimiento de concentración ha ido aumentando constantemente y se han fundado centenares de *cartells*. El enorme y rápido progreso que a partir de 1871 ha realizado la industria alemana ha sido paralelo al desarrollo de los *cartells*, y no es extraño que muchos atribuyan en parte a los *cartells* el admirable desarrollo de la industria germánica. Al desarrollo de los *cartells* en el Imperio alemán ha contribuído algo la legislación de seguros obreros, tan antigua en el Imperio. Como en gran parte los fabricantes pagaban las primas de estos seguros, se vieron en la necesidad de ponerse de acuerdo para defender sus intereses y vigilar las operaciones administrativas. Acostumbrados así a ponerse de acuerdo, no les costó gran trabajo llegar a un convenio en otros asuntos, preparando así la formación de los *cartells*.

Entre los principales *cartells* de Alemania merecen citarse los siguientes. El sindicato general hullero de la cuenca renana westphaliana se fundó en 1893, y absorbió en 1903 al antiguo sindicato de los cokes. Tuvo desde el principio una agencia de ventas encargada de vender en nombre propio,

pero sin percibir por ello más que una comisión. Ha sido objeto de muchas censuras la conducta del *cartell* durante la crisis de 1901 a 1902, porque sostuvo con intransigencia los precios, a pesar de haber comenzado una época de depresión. Ha obligado muchas veces a los comerciantes a firmar la cláusula exclusiva—*Exclusiv Klausel*—, cuya cláusula es la siguiente: «Os comprometéis a no comprar ni carbón ni cok ni briquetas a las fábricas que se hallen comprendidas en la cuenca del Ruhr, y que no estén adheridas a nuestra asociación; de lo contrario, todas las ventas que os hagamos mientras dure el presente contrato sufrirán un aumento de marcos 0,50 por tonelada.» En 1905 los mineros de esta cuenca sostuvieron una formidable huelga, y tan clara debía ser la razón de la huelga, que todos los sindicatos obreros, socialistas, cristianos y liberales, la apoyaron con todo su poder, y los mismos obispos alemanes contribuyeron con importantes donativos a defender la causa de los obreros. En 1907 y 1908 el *cartell* renano-westphaliano de la hullera se hizo odiosísimo. A pesar de la terrible crisis que atravesaban en Alemania todas las industrias consumidoras de carbón, se negó a rebajar los precios. Vendía a las fábricas francesas de Pont-à-Mousson la tonelada de cok a 12 marcos, y en cambio lo vendía en Alemania a 16,37 marcos en 1907 y a 18 marcos en 1908. Esta práctica de vender más barato al extranjero, llamada *dumping*, había sido ya practicada antes, pero nunca con tales caracteres de odiosidad. En 1909 rebajó algo los precios, pero las rebajas fueron consideradas insuficientes y la protesta contra el *cartell* continuó. Juntamente con este gran *cartell* hullero funcionaba en el Imperio alemán otro menos importante, el de la alta Silesia.

El *cartell* del acero fué fundado en 1904 y considerablemente aumentado en 1908 con la incorporación de 36 sociedades metalúrgicas, que representaban en conjunto un capital de 1.250 millones de marcos y empleaban 200.000 obreros. Desde entonces el *cartell* producía más de 11 millones y medio de toneladas de acero, o sea el 95 por 100 de todo el acero de Alemania. Este *cartell* funciona como sindicato de

venta para todos los aceros en bruto: para los productos laminados y para el material de ferrocarriles, se limita a fijar la cantidad que debe producir cada fábrica, actuando simplemente como *cartell* de limitación de la producción cuando se trata de otros productos de acero. Algunas fábricas que prefieren dedicarse a otra producción, por ejemplo, la de material de ferrocarriles, adquieren el derecho a producir la parte de ese material que corresponde a otras fábricas, cediéndoles en cambio la parte que a ellas toca en otros productos. Esto tiende a crear una razonable división del trabajo. Hay además en Alemania otros muchos *cartells* en las industrias metalúrgicas.

El *cartell* de la potasa, Kalisyndicat, absorbe la propiedad de todos los criaderos de sales potásicas de Alemania. Renovado en 1904, estuvo a punto de disolverse en 1909, porque descubiertos nuevos yacimientos de sales potásicas en Alsacia, los propietarios de los mismos exigían una parte considerable de la venta total de sales potásicas. Conviene advertir que estas sales se venden no solamente en Alemania, sino en toda Europa. Al fin hubo que transigir con las demandas de los alsacianos, y el Kalisyndicat continúa (1); por lo demás, la exportación de sales potásicas a muchas naciones de Europa, se ha hecho imposible estos años por la guerra europea. Una agencia está encargada de la venta. Este *cartell* ofrece la singularidad de que forma parte del mismo el Estado prusiano, propietario de algunas minas de carnalita. El Kalisyndicat tiene también algunas ramificaciones en España, pues intenta explotar algunos de los yacimientos potásicos descubiertos en Cataluña. Ha llegado, sin embargo, algo tarde, porque una Compañía francesa se había adelantado, adquiriendo los yacimientos potásicos más ricos.

El *cartell* del papel ha sostenido en Alemania—como la Central Papelera en España—grandes contiendas con los

(1) No hay necesidad de advertir que separada Alsacia de Alemania por el tratado de Versalles, los dueños de criaderos de sales potásicas en Alsacia no pertenecen ya al Kalisyndicat.

periódicos explotados por el *cartell*. El del alcohol se fundó en 1899 mediante la fusión del sindicato de destiladores y del de refinadores de aguardiente. Renovado en 1908, tropezaba con no pequeñas dificultades por tener enormes existencias y porque los productores no sindicados hacían gran competencia al mismo. Los fabricantes de tejas y de cemento están agrupados en varios *cartells* regionales. No faltan *cartells* en las industrias textiles y abundan entre los establecimientos bancarios y las compañías de seguros. En general, los *cartells* tendían a aumentar antes de la guerra a pesar de las muchas censuras de que eran objeto en el Imperio Alemán. No quiere esto decir que todos los *cartells* se sostengan y prosperen. En los primeros años del siglo xx se disolvieron los tres *cartells* de la fundición, y otros no pudieron prorrogarse sino a costa de grandes esfuerzos.

Ya se han indicado algunos vicios de los *cartells* que promovieron grandes protestas. Sin embargo, la opinión común es que los *cartells* alemanes en general no han abusado mucho del público. Muchos *cartells* han contribuido poderosamente a regularizar la producción; sin embargo, en muy pocas ramas de la industria se ha llegado a la regularidad de los precios, que debiera ser uno de los efectos principales de los *cartells*. Todos reconocen, por otra parte, que algunos *cartells* alemanes han abusado de su poder aumentando escandalosamente los precios de venta. El juicio de la opinión pública no es en Alemania favorable a los *cartells*, y muchas veces se ha solicitado la intervención del legislador contra los mismos, aun reconociendo ciertas ventajas de dichas instituciones.

También en Austria han alcanzado los *cartells* considerable desarrollo. Se han fundado *cartells* del carbón, del hierro (reorganizado en 1902), del azúcar, del petróleo—después del descubrimiento de las minas de Galitzia en 1894—del vidrio en Bohemia y de otros muchos productos. Los *cartells* austriacos han abusado de su poder en general más que los alemanes y el juicio de la opinión pública les es todavía más desfavorable que en el vecino Imperio. En el Reichsrat se

han alzado voces pidiendo la reglamentación de los *cartells*, contra los cuales se dirigían serias censuras fundadas en la subida de los precios. En 1891, al fundarse el primer *cartell* del azúcar, la diferencia entre el azúcar en bruto y el refinado era de 4,75 florines por cada 100 kilogramos. Al fundarse el *cartell*, el beneficio del refinado se elevó a 8,75 florines en 1892, a 9,80 en 1893, y a 10,05 en 1894. Fundáronse entonces nuevas refinerías independientes y el beneficio descendió rápidamente a 6 y 4 florines, pero habiéndose entendido el *cartell* con las nuevas refinerías, el beneficio subió de nuevo a 8 y aun a 12 florines. El *cartell* austriaco del hierro vino a ser tan odiado, que necesitando en 1908 el Ayuntamiento de Praga adquirir grandes cantidades de tubería y otros materiales para conducción de aguas, no quiso comprarlos al *cartell* y prefirió pagar 120.000 coronas más a una fábrica francesa de Pont-à-Mousson. La prensa alemana atribuyó esta decisión al fanatismo antialemán de los bohemios, mas éstos contestaron, primero, que el Estado austriaco había de percibir por derechos de aduana 90.000 coronas, por lo cual la pérdida líquida para el país no pasaba de 30.000, y segundo, que teniendo en cuenta gastos de transporte y derechos de entrada el precio exigido por la fábrica francesa era inferior en un 50 por 100 al exigido por el *cartell* austriaco (1).

En Francia los *cartells* son aún más antiguos que en Alemania y Austria. Los fabricantes de sosa de Marsella formaron un *cartell* en 1838, confiando a un corredor de comercio el encargo de hacer las ventas y distribuir los pedidos. Este *cartell* y otros de empresarios y aseguradores marítimos fueron disueltos por los tribunales en virtud del art. 419 del Código penal. Más adelante se fundó, y al cabo de algún tiempo fué también disuelta, la sociedad hullera del Loira. El principal *cartell* francés de nuestros tiempos, es la agencia industrial de Longwy, que se constituyó en 1.º de Enero de 1877

(1) Es de suponer que con la completa disolución del Imperio austro-húngaro y con las ruinas amontonadas por la guerra, los antiguos *cartells* austriacos se habrán reducido casi a la nada.

y después se ha ido renovando sin interrupción. Es un poderoso *cartell* metalúrgico que se encarga de vender en Francia los productos de los fabricantes asociados mediante una comisión que oscila de 0,50 a 0,75 francos por tonelada. Los fabricantes no pueden vender en Francia sino por medio de la agencia, pero gozan de libertad absoluta para exportar al extranjero; en 1905 se creó una agencia para organizar la exportación. La agencia de Longwy hace contratos de venta a largo plazo; los precios dependen del que tenga el cok necesario para la fundición. Hay también en Francia un poderoso *cartell* azucarero y otros *cartells* del petróleo, de los seguros, del papel, del cristal y de otros varios artículos. Sin embargo, la acción de los *cartells* no ha sido importante sino en la industria metalúrgica, en la azucarera y en el petróleo.

En todas las naciones de Europa se han fundado algunos *cartells*. En España el movimiento de concentración es todavía poco poderoso, pero muestra marcada preferencia por el *trust*. Hay también bastantes *cartells* internacionales, entre los cuales merecen citarse el del vidrio, que reglamenta principalmente la producción de botellas, el de lunas y espejos, el de railes por el cual se asignó a cada una de las grandes naciones industriales su zona de exportación, el de productos esmaltados, el de seda y corbatas de seda, el de productos azoados y algunos otros. Inútil es decir que muchos de estos *cartells*, en los cuales estaban unidos fabricantes alemanes y austriacos con ingleses, franceses, norteamericanos e italianos, han quedado completamente en suspenso a consecuencia de la guerra. Hay *cartells* especiales en los cuales únicamente entran productores de dos naciones: tal es el de los productores ingleses y chilenos de nitrato; en muchos de estos *cartells* están unidos los productores austriacos.

El *cartell* presenta todas las ventajas de la concentración comercial que se enumerarán más adelante. Pero como no se encuentran en el mismo las ventajas de la concentración industrial, no es extraño que el *cartell* haya parecido a muchos un término medio inaceptable. Los simples convenios

entre los productores carecían frecuentemente de eficacia porque no se cumplían los compromisos de no vender sino a cierto precio o en cierta zona. Y como estas irregularidades dejaban sin efecto alguno tales convenios, hubo de pensarse en una unión más íntima, en una fusión más estrecha de las distintas empresas, y entonces nació el *trust*. La concentración de las empresas comenzó en los Estados Unidos por medio del *pool*, institución muy análoga al *cartell* europeo; pero la falta de cumplimiento de los compromisos por parte de los productores hizo necesaria la adopción de medidas más radicales, es decir, la fusión verdadera de las empresas. En general, los *pools* eran asociaciones más efímeras y pronto los *trusts* sucedieron a los *pools*.

Realmente produce impresión muy poco satisfactoria ver cómo el *cartell* limita y distribuye la producción, asignando a las fábricas una cantidad bastante inferior a la que ellos podrían producir. Así se sostiene artificialmente un número exagerado de fábricas y no se permite que una sola de ellas trabaje con todo su poder. Los gastos de producción aumentan considerablemente con ese número de fábricas excesivo. A todo trance debiera pensarse en cerrar algunas fábricas, para que las restantes trabajaran con todo su poder y produjeran todo lo que antes producían unas y otras. Muchas veces, diez fábricas trabajando de lleno, producen más que veinte trabajando con flojedad. Mas para cerrar algunas fábricas es necesario llegar a la fusión total de las empresas, o lo que es lo mismo, al *trust*. He aquí cómo el movimiento de concentración conduce muy naturalmente al *trust*.

El *cartell* no es en general sino una organización defensiva. Los excesos de la competencia obligan a los productores a unirse para no vender a precios ruinosos. Mas una organización puramente defensiva no llenaba las aspiraciones de algunos grandes fabricantes que soñaban con el imperalismo industrial y querían establecer un régimen nuevo en el cual desapareciera por completo la anarquía propia del régimen de libre concurrencia. Era necesario organizar científicamente la producción, y la organización científica de la

producción estaba, a juicio de estos grandes fabricantes, en el *trust*.

La diferencia entre el *cartell* y el *trust* aparece claramente. En ambas organizaciones se aspira a sustituir el desorden que acompaña necesariamente a la dirección múltiple por el orden, que es la consecuencia natural de la unidad de dirección. Cuando cada productor trabaja y vende por su propia cuenta sin contar para nada con los demás, cada productor dirige sus asuntos y el desorden es inevitable en el conjunto de la producción y del cambio. Muchos productores pueden someterse, sin embargo, a la unidad de dirección en todo lo referente al aspecto comercial de los negocios, es a saber, en lo relativo a la venta y a las condiciones necesarias para realizarla, condiciones que se reducen casi a una: limitar la producción para que la oferta no sea mayor que la demanda. A esto se reduce el *cartell*; los productores se someten a una dirección única en lo relativo a la venta de los productos y a las condiciones necesarias para llevarla a cabo; pero dentro de la fábrica no hay más dirección que la del propietario, el cual obra con entera independencia. No hay, pues, en el *cartell* unidad alguna de dirección en el aspecto técnico o propiamente industrial de la producción.

Por el contrario, la unidad de dirección puede alcanzar a la producción misma de tal modo que en todas las fábricas adheridas al sindicato se produzca lo que manda una autoridad suprema y por los procedimientos que la misma autoridad establezca. Esta autoridad suprema, llámese gerente, consejo de administración o de otra manera, debe tener poder bastante para mandar cerrar una o varias fábricas si así lo cree conveniente, teniendo en cuenta las condiciones necesarias para mejorar la producción en conjunto. Dada esta organización unitaria, el que está al frente de una fábrica no puede ser sino un empleado sometido por completo a la autoridad central, que podrá destituirlo en cuanto muestre alguna resistencia a secundar sus órdenes, o no sepa llevarlas a la práctica con suficiente destreza.

Esta unidad técnica de dirección basta para la existencia

del *trust*. Suele decirse que el *trust* se distingue del *cartell* en que el *cartell* es la unión de varias empresas independientes, que continúan siendo independientes aun después de unidas, porque sólo en muy contados puntos se limita su independencia, en tanto que el *trust* es la fusión completa de varias empresas, que quedan, por tanto, reducidas a una sola. El fabricante que entra en un *cartell* continúa siendo dueño de su fábrica aunque adquiere el compromiso de no vender sino a ciertos precios, o de no vender sino por mediación del sindicato; en cambio, el fabricante que se adhiere a un *trust* deja de ser propietario de la fábrica, porque el único propietario de todas las fábricas es el *trust*, el cual a cambio de las fábricas cede cierto número de acciones o compensa de otro modo al antiguo fabricante. Si éste dirige todavía la fábrica, la dirige no como dueño, sino como delegado del *trust*, obligado a cumplir todas las órdenes de la autoridad central. Por esto suele decirse que el *trust* es una vasta sociedad anónima nacida de la fusión de un conjunto de empresas.

Esta noción es exacta en la mayor parte de los casos, pero no parece que lo sea siempre del todo. En los casos de *holding trust* no hay, al menos en derecho, fusión completa de varias empresas. El *trust* se limita a adquirir la mayor parte del capital de las diversas sociedades propietarias de las fábricas, y dichas sociedades continúan existiendo legalmente como antes; hay, pues, en tal caso muchas sociedades, muchas empresas y no una empresa única. Habrá, si se quiere, fusión de hecho, pero no hay fusión de derecho. Lo que sí existe es la unidad de dirección, unidad completa y extensiva a toda la vida de la fábrica. No parece, pues, del todo exacto definir el *trust* como una fusión completa de muchas empresas.

En cambio es absolutamente necesaria la completa unidad de dirección; desde el momento que ésta falta, el *trust* deja de existir. Puede suceder que un fabricante, al ceder su fábrica al *trust*, se haya reservado ciertos derechos que le den alguna autonomía, al menos aparente; el *trust* no admitirá jamás facultades que permitan al antiguo dueño frustrar la acción directiva de la autoridad suprema. Y si tanto fuera el

interés del *trust* que por conseguir la incorporación de una importante fábrica se resignara a conceder al antiguo dueño alguna autonomía efectiva, podríamos decir que aquella empresa no formaba, en rigor, parte del *trust*. Puede suceder, en efecto, que un *trust* se constituya mediante la fusión de treinta y nueve fábricas y que luego se incorpore otra fábrica, al menos con ciertas restricciones incompatibles con la naturaleza del *trust*; en tal caso existiría el *trust*, pero las relaciones existentes entre la última fábrica incorporada y el *trust* no serían relaciones propias de *trust*. Y tanto es así, que si las otras treinta y nueve fábricas gozaran de la misma autonomía, la unión no podría llamarse un *trust*. Verdad es que ningún *trust* podrá formarse dando autonomía, aunque fuera imperfecta, a las empresas asociadas; comprar las fábricas y no poder disponer luego libremente de ellas, sería ilógico y además ruinoso. La unidad de dirección debe mostrarse en la facultad de cerrar una fábrica cualquiera.

He hablado de un *cartell* en período de evolución hacia el *trust*. Compréndese, en efecto, que haya algunos períodos de transición. Así, un *cartell* con agencia de venta se acerca más al *trust* que un *cartell* sin agencia. Sin embargo, entre el *cartell* y el *trust* hay una distancia enorme que no puede recorrerse gradualmente, una diferencia de orden que pugna con toda continuidad. Para la existencia del *trust* es necesaria una poderosa entidad propietaria de todas las fábricas, o dueña al menos de la mayor parte del capital social de todas y cada una de las empresas. Tal entidad no puede surgir sino por entero y de una vez.

Lo que puede suceder fácilmente es que un *trust* se asocie a un *cartell* juntamente con las fábricas libres que producen los mismos artículos. De esto tenemos un buen ejemplo en España. La Papelera Española se fundó mediante la fusión de varias fábricas, pero otras muchas no quisieron entrar en el *trust*. Mas como a todos convenía regularizar la producción y la venta de papel, formóse luego un *cartell*—la Central Papelera—del cual forman parte todos los fabricantes de papel, comenzando por la Papelera Española. Tam-

co habría, por tanto, inconveniente en que, al constituirse una poderosa entidad, tomara ésta el carácter de *trust* respecto a las empresas que admitieran una fusión completa, y de *cartell* respecto a otras que más o menos quisieran conservar su autonomía. En la práctica se distinguen fácilmente los *cartells* y los *trusts*; no hay, al parecer, confusión posible.

El *trust* es un órgano poderoso cuya influencia en la vida económica de un pueblo puede ser decisiva. Los *trusts* constituyen uno de los rasgos característicos de la vida económica y aun de toda la vida nacional de los Estados Unidos. Conviene estudiar detalladamente la organización de estas poderosas asociaciones, la función económica propia de las mismas y su función social para apreciar con la amplitud debida sus ventajas y sus desventajas.

CAPÍTULO II

Organización de los Trusts.

Los primeros *trusts* se constituyeron en una forma muy singular, de la cual recibieron su denominación. La palabra inglesa *trust*—confianza—sirve para designar en Derecho civil una institución análoga al depósito, en virtud de la cual una persona retiene bienes en nombre de otra. El que conserva en su poder los bienes se llama *trustee* (guardador o depositario), y el propietario suele designarse con las palabras *cestui que trust* (el que confía). Esta institución ha sido creada, no por la ley, sino por la costumbre y por la jurisprudencia. El *trustee* guarda a veces bienes de los particulares, y otras veces administra los bienes de corporaciones o fundaciones. De Inglaterra pasó la institución a los Estados Unidos, donde había de adquirir un carácter singularísimo.

Los productores norte-americanos se aprovecharon de esta institución de Derecho civil consuetudinario para dar forma a las concentraciones industriales que los excesos de la libre concurrencia hacían, al parecer, necesaria. Cuando se pensó, en efecto, en reunir en una varias poderosas empresas, se comprendió que para ello era necesario adquirir la propiedad de todas las fábricas, minas o elementos de producción. Cuando las fábricas pertenecían a particulares, no era extraño, aunque a veces fuese muy difícil, entenderse con ellos para que vendieran sus fábricas; caso de negarse a ello un propietario, había que renunciar a contar con aquella fá-

brica como uno de los componentes del *trust*. Mas si la propiedad de la fábrica correspondía a una sociedad anónima, caso muy frecuente, no podía pensarse en adquirir en Bolsa todas las acciones de la sociedad, porque con una demanda tan grande subiría enormemente el valor de las mismas.

Se acudió, pues, a otro procedimiento. Los poseedores de las acciones las cedían en depósito al Sindicato, el cual lograba así figurar como poseedor de la inmensa mayoría de las acciones, y disponía, por tanto, de voto decisivo en las juntas generales. Contando de este modo con voto decisivo en las juntas generales de todas las sociedades adheridas, es claro que el *trust* podía dirigir la acción de todas ellas con arreglo a un plan combinado. Los accionistas que depositaban sus acciones en manos de los directores del *trust* recibían en cambio unos *certificados del trust*, negociables como las mismas acciones. Estos certificados, en los cuales se hacía constar el depósito de cierto número de acciones, daban derecho a cobrar los dividendos, y a cobrar, en caso de liquidación de la sociedad, la parte correspondiente a las respectivas acciones; el verdadero propietario de las acciones quedaba privado solamente del derecho de voto en las juntas generales, pues de este derecho se desprendía en beneficio de los directores del *trust*. Por consiguiente, los derechos del accionista quedaban divididos en dos grupos, relativos unos al cobro de cantidades, que continuaban correspondiendo a los verdaderos propietarios, y relativos los otros a la intervención en la marcha de la sociedad, que correspondían a los *trustees*. Desde luego, puede suponerse que los propietarios de acciones no renunciaban a sus derechos de intervención en la marcha de la sociedad, sino a cambio de alguna cantidad o de otras ventajas. Por lo demás, la formación del *trust* por este procedimiento resultaba bastante sencilla, porque no se necesitaba reunir cantidades considerables.

Los primeros *trusts* de los Estados Unidos se fundaron con arreglo a este procedimiento tan sencillo, aunque indirecto. Unicamente los sindicatos fundados de esta manera podían recibir el nombre de *trusts*. Pero los *trusts* abusaban sin

duda de su poder, y una ley federal llamada *Sherman Act* prohibió toda combinación en forma de *trust*, es decir, toda coalición que pusiera trabas a la industria o al comercio entre varios Estados o con naciones extranjeras. Cualquier contravención podía ser castigada con una multa de 5.000 dólares y prisión correccional. Los directores de los *trusts* se aterraron con la publicación de dicha ley, que efectivamente contenía severas amenazas; pero la jurisprudencia la interpretó tan benignamente que vino a carecer de todo efecto práctico. Mas como el tribunal de apelación de Nueva York declaró por entonces la nulidad del *trust* del azúcar, fundándose en que los directores de una sociedad anónima no podían trasladar sus atribuciones a los *trustees*, se consideraron amenazados todos los *trust* y sus directores se creyeron en el caso de cambiar de procedimiento. Con esto terminó por completo la primera forma de constitución de los *trusts*.

Entonces se marcaron las dos formas que en adelante habían de tomar los *trusts*. Varios de los *trusts* amenazados por la sentencia del tribunal de Nueva York, y singularmente el de *whisky*, procedieron a hacer la fusión pura y simple de las empresas adheridas al *trust*. En un mismo día la Juntas generales de todas las sociedades adheridas votaron la disolución de todas ellas y luego se fundó una gran sociedad anónima que se hizo cargo de todo el activo y de todo el pasivo de las compañías disueltas; los accionistas de las antiguas campañas quedaron convertidos en accionistas del *trust*, y los antiguos *trustees* quedaron convertidos en directores de la nueva sociedad anónima formada por fusión de todas las antiguas.

El *trust* del petróleo procedió de otra manera. Se disolvieron las antiguas compañías que formaban el *trust*, pero inmediatamente se constituyeron otras nuevas. Pero los nuevos *trustees* del antiguo *trust* pudieron reservarse la mayoría de las acciones en todas y cada una de las nuevas sociedades, cuya administración quedó, por consiguiente, en manos de los mismos. Inútil es decir que los accionistas de las antiguas compañías quedaron convertidos en accionistas de las

nuevas sociedades. Más aún: una de las nuevas sociedades, la New Jersey Corporation procuró adquirir las acciones de las diez y nueve restantes; Rockefeller, cuya influencia en dicha sociedad era decisiva, vino a ser por este medio el rey del petróleo.

Dos son, pues, las formas que adoptan los modernos *trusts*: la fusión pura y simple (*consolidation*) y el *holding trust*. Cuando hay fusión pura y simple, el *trust* compra a los antiguos propietarios todas las fábricas, pagándoles en una o en otra forma, y a veces en varias, como se dirá luego. Esta forma es indudablemente la más perfecta, pues así no queda de hecho ni de derecho sino una sola empresa poseedora de todo el activo de las diversas sociedades unidas. Durante los últimos años del siglo XIX ésta fué la forma preferida por los fundadores de los *trusts*; pero posteriormente adquirió mayor extensión el *holding trust*.

El *holding trust* se reduce a lo siguiente: Se forma un sindicato encargado exclusivamente de adquirir la mayoría de las acciones de ciertas empresas, es decir, de aquellas cuya unión se quiere realizar. Conseguido este objeto, el sindicato queda dueño de la marcha de todas las sociedades y puede dirigir la acción de todas de una manera eficazísima. Nombra para todas las sociedades los consejos de administración y los gerentes que le convienen, hace que las juntas generales voten las resoluciones que cree oportunas, y en resumen marca a todas las sociedades el camino que han de seguir. El *trust* adquiere la mayoría de las acciones de las diversas compañías entregando acciones del mismo *trust* y concediendo otras ventajas. Esta forma tiende a prevalecer desde principio del siglo XX. El *trust* del petróleo, el del acero y el de la navegación, son *holding trusts*.

Esta segunda forma es menos perfecta que la primera. En efecto, los directores del *trust* tienen que contar, no solamente con una junta general de accionistas, sino con tantas juntas generales como sociedades existen legalmente. Todo esto no puede menos de constituir un gran entorpecimiento, porque multiplica mucho las fórmulas y las solemnidades. Ade-

más, la ley puede atajar con alguna facilidad los progresos de los *holding trusts*. A fin de reducirlos a la impotencia bastaría establecer que para formar mayoría en la junta general se necesitara disponer, no solamente del voto favorable de los poseedores de la mayor parte de las acciones, sino también del voto favorable de la tercera parte, al menos, de los socios. Como el *holding trust*, aun poseyendo la mayoría de las acciones, no es sino un accionista, no contaría con la seguridad de imponer siempre su criterio. Apelaría seguramente a algunos fraudes y presentaría las acciones como propias no del *holding trust*, sino de los socios del mismo; mas éste fraude no carecería de serios peligros. Ultimamente ciertas resoluciones extremas, como el cierre de una fábrica, no se podrían justificar en este caso. La mayoría puede decidir, pero es absurdo e intolerable que tome una decisión evidentemente ruinosa; la ley debiera intervenir para defender los derechos de la minoría. Una sociedad propietaria de una sola fábrica no puede disponer el cierre de la misma sino cuando el negocio resulte evidentemente ruinoso, en tanto que un *trust* propietario de veinte fábricas hará bien en cerrar catorce si con las seis restantes puede producir en mejores condiciones tanto como antes con las veinte. Claro es que el cierre de la única fábrica de una sociedad no podría justificarse sino por la entrega de una prima que abonaran las demás sociedades. Pero esta maniobra es tan fraudulenta y cae tan de lleno dentro de los artículos de todos los Códigos, que sería fácil aplicar las sanciones de la ley a cuantos la realizaran.

¿Cómo se explica, pues, que tienda a prevalecer el *holding trust*? Al parecer, porque la misma aparente independencia de las diversas compañías despierta menos recelos. Además, para constituir el *holding trust* se necesita menos capital que para constituir un *trust* unificado. Cuando se hace la fusión pura y simple, es necesario adquirir todas las fábricas; cuando se crea un *holding trust*, basta adquirir acciones representativas de la mayor parte del capital de las distintas empresas. Es más fácil, por otra parte, adquirir la mayoría de las

acciones que adquirirlas todas. Pero la razón principal es que los directores del *holding trust* son más libres y poderosos que los de una sociedad anónima, por lo mismo que están ocultos tras la cortina, y sus maquinaciones no se descubren a través de la aparente independencia con que las distintas sociedades han votado resoluciones perfectamente concertadas que forman parte de un vasto plan. Esta superioridad de las facultades de que gozan los directores de un *holding trust* no se explica del todo bien, pero resulta un hecho confirmado por la experiencia. Y siempre se ha señalado como uno de los mayores males de los *trusts* el cúmulo grande de atribuciones concedidas a sus directores, atribuciones que les convierten en verdaderos dueños de la empresa y que frecuentemente permanecen ignoradas de los mismos accionistas.

Mas no basta indicar las dos formas generales que pueden tomar los *trusts*. Es necesario indicar los procedimientos prácticos que se emplean para constituir un *trust* en los Estados Unidos. Desgraciadamente, estos procedimientos no son modelos de delicadeza ni aun de honradez. Cuando las cosas están preparadas para reunir en una poderosa entidad muchas empresas dedicadas a la producción de los mismos artículos o de artículos semejantes, surge espontáneamente el hombre encargado de llevar a cabo esa concentración. Ese hombre es el *promotor*. Él concibe la idea del *trust* y se encarga de convencer a los productores independientes de la necesidad de fusionar sus empresas. Algunas veces los iniciadores de la idea del *trust* no se atreven a realizarla por sí mismos y acuden a los buenos oficios de un promotor cuyas aptitudes conocen. El promotor ha de ser un hombre que conozca profundamente el mundo de los negocios y el corazón humano, que sepa manejar con igual destreza y con mucho poder de insinuación las promesas y las amenazas, y que no ande muy sobrado de escrúpulos. El promotor puede ser un banquero como Pierpont Morgan, el rey del hierro, organizador del formidable *trust* del acero en 1901 y del *trust* del Océano en 1902; puede ser un magistrado como Moore, promotor del

trust de la hoja de lata, o un simple corredor de comercio como James Brooks Dill, promotor de más de treinta y tres *trusts*.

El promotor, si no es banquero, tiene que contar ante todo con algún poderoso banquero; muchas veces será indispensable contar con la ayuda de un formidable grupo bancario por razón de la magnitud de la empresa. En efecto, sin contar de antemano con el inmenso capital indispensable para hacer la fusión, no puede el promotor dirigirse a los productores cuyas empresas intenta fusionar. De ordinario, si la empresa es viable, no falta el apoyo de los banqueros que obtienen grandes ganancias anticipando dinero para la formación de los *trusts*.

Seguro ya de la cooperación de los banqueros, el promotor se dirige a los productores. Su tarea es pesada. Necesita conquistar por lo menos a los productores de las cuatro quintas partes del artículo que ha de producir el *trust*. Si puede conseguir una adhesión aún más completa de los productores, tanto mejor para sus planes. Mas no es fácil que tantos productores independientes se resignen a perder su independencia y a vender las fábricas a una poderosa empresa; en el caso de que la fábrica no sea de un particular, sino de una sociedad anónima, las dificultades son todavía mayores. Bien se comprende que para decidir a los productores independientes a unirse al *trust* perdiendo su independencia, es necesario ofrecerles algunas ventajas. Y, en efecto, el promotor les ofrece con largueza. La principal ventaja es el ofrecimiento de un precio muy superior al valor real de su fábrica. Esto y la perspectiva de considerables ganancias bastan para convencer a muchos. Otros, sin embargo, encuentran demasiado galanas las cuentas del promotor, y como una gran parte del precio se suele pagar en acciones del *trust*, no dan acaso importancia alguna a ese pago en acciones. Entonces el promotor acude a la amenaza. Quiera o no quiera el fabricante con quien discute, el *trust* se hará, porque cuenta ya con el apoyo y con la adhesión de la mayoría, y una vez constituido declarará guerra sin cuartel a los productores inde-

pendientes, a quienes seguramente arruinará. Si no cede ahora, más adelante será ya tarde, y no podrá entrar en el *trust* sino en condiciones muy desventajosas y sufriendo una humillación. Muchos que no habrían cedido ante las promesas, ceden ante las amenazas del promotor.

Suponiendo que el promotor ha logrado convencer a suficiente número de productores, procede luego a organizar o a *guisar* el *trust*. Para ello procede a evaluar secretamente, de acuerdo con los interesados, las aportaciones de los productores, es decir, las minas, las fábricas, las tierras, las primeras materias y los establecimientos de todo género pertenecientes a las empresas que se han de fusionar. Unicamente los organizadores del *trust* conocen esta evaluación. Hecho esto, constituye una sociedad con un capital muy superior al valor de las aportaciones. El capital nominal de los *trusts* suele ser dos, tres, cuatro, cinco o seis veces mayor que el valor de las aportaciones, y algunas veces llega a ser hasta diez o veinte veces mayor. Este capital se divide en acciones preferentes y ordinarias. Las acciones preferentes tienen derecho a un interés fijo, bastante elevado, por ejemplo, el 7 o el 8 por 100; ese interés debe abonarse a las acciones preferentes antes de abonarse un céntimo de dividendo a las ordinarias; pero pagado ese interés, los poseedores de acciones preferentes nada pueden reclamar, aunque a las acciones ordinarias se pague un dividendo de un 40 o de un 50 por 100. A veces los intereses de las acciones preferentes son acumulativos, lo cual quiere decir que si algún año o algunos años no se ha podido pagar el interés señalado, tiene que suplirse en los años siguientes si hay recursos. Así, si teniendo las acciones preferentes derecho a un 7 por 100 no recibieron el año pasado sino el 4, este año habrán de recibir no el 7, sino el 10 por 100, antes de repartirse un dividendo cualquiera a las acciones ordinarias. En caso de liquidación de la sociedad, las acciones preferentes deben ser pagadas antes que las ordinarias.

La distribución de las acciones, tanto ordinarias como preferentes, depende de la proporción en que el capital so-

cial exceda al valor efectivo de las aportaciones. De ordinario los fabricantes reciben en metálico el valor real de sus establecimientos y además reciben un número mayor o menor de acciones de ambas clases, procurando que el de acciones preferentes sea igual al de acciones ordinarias. El banquero que se encarga de pagar a los fabricantes el valor de sus aportaciones recibe en acciones preferentes una cantidad igual a la que ha anticipado y además se le regala un buen número de acciones ordinarias, que frecuentemente es igual al de las preferentes. Por último, el promotor, en pago de sus iniciativas y de sus trabajos recibe un buen número de acciones ordinarias, frecuentemente enorme y escandaloso. Como ejemplo puede citarse la constitución del *trust* del whisky en 1898. Las aportaciones tenían un valor efectivo de cuatro millones de dólares y el *trust* se constituyó con un capital nominal seis veces mayor, es decir, de veinticuatro millones. Un grupo bancario anticipó los cuatro millones, que se pagaron en metálico a los dueños de las empresas asociadas, y recibió en pago cuatro millones en acciones preferentes y otros seis en acciones ordinarias. Los productores, además de los cuatro millones en metálico, recibieron ocho millones en acciones, mitad en acciones preferentes y mitad en acciones ordinarias. Ultimamente el promotor recibió seis millones en acciones ordinarias. Claro es que los poseedores de acciones pudieron negociarlas en Bolsa y convertirlas en dinero.

La táctica varía un poco cuando se intenta constituir un *holding trust*. M. Pierpont Morgan nos dió ejemplo de ella al constituir el *trust* del acero. En 1898 y 1899 se habían creado muchos *trusts*, sobre todo en la industria metalúrgica. Había un *trust* de los railes, otro del acero en barras, largüeros y planchas, otro de los alambres y otro de aros y llantas, otro de la hoja de lata, otro de acero en láminas y otro de tuberías de acero, de hierro y de fundición. A estos *trusts* hacía mucha competencia la Compañía Carnegie y ellos mismos, a pesar de dedicarse a especialidades algo distintas, se hacían guerra en ciertos artículos que todos producían. Para unificar todas estas empresas, Morgan formó un *holding trust*

con un capital de 200 millones de dólares y dirigió a los accionistas de los diversos *trusts* una circular ofreciendo comprarles sus acciones o darles en compensación acciones u obligaciones del nuevo *trust*. En la circular se decía que el sindicato había tomado sus medidas para comprar todas las acciones de la Compañía Carnegie, que podrían adquirirse con el capital que arrojara la negociación de las obligaciones del nuevo *trust*. En la circular se indicaba claramente qué cantidad en acciones ordinarias o preferentes del nuevo *trust* se daría a cambio de las acciones de las antiguas compañías. Para hacer esta conversión se ofrecía en general una pequeña bonificación que en ningún caso excedía del 25 por 100; por tanto, en el caso más favorable, se daban 125 dólares en acciones del nuevo *trust* por cada 100 en acciones de los antiguos. Algunas acciones, sin embargo, no eran admitidas a la conversión, sino a la par; estas acciones se cotizaban sin duda en Bolsa por bajo de la par y, por tanto, no dejaban de recibir alguna bonificación. El nuevo *trust* podría emitir acciones hasta la cantidad de 850 millones de dólares (4.250 millones de francos), mitad en acciones preferentes acumulativas al 7 por 100, y mitad en acciones ordinarias. También podría emitir obligaciones hasta la cantidad de 304 millones de dólares.

Triunfó en su empresa Pierpont Morgan, y se fundó el *trust* del acero—U. S. steel corporation—. Pronto compró varias minas y su capital social subió a 1.140 millones de dólares. Los resultados del negocio fueron desde el principio muy prósperos; las ganancias excedieron de 161 millones de dólares en 1907. Sin embargo, en 1908 hubo una baja considerable en las ganancias a consecuencia de la crisis por que venían pasando los Estados Unidos, y el interés de las acciones ordinarias quedó reducido al 2 por 100. Pasada la crisis mejoraron de nuevo los negocios del *trust*, pero se cree en general que tiene un capital excesivo, y se ha dicho que este *trust* es un *buque para el buen tiempo*, es decir, mal preparado para sufrir una tempestad. Ya se ha indicado que el *trust* del acero es un *trust de trusts*.

De lo dicho se desprende que la formación de los *trusts* se logra en general mediante ventajas enormes concedidas a los antiguos productores independientes. Para esto es necesaria la supercapitalización, o, lo que es lo mismo, la creación de un capital nominal muy superior al valor de las aportaciones, es decir, a todo el activo del *trust*; banqueros y promotores participan abundantemente y recogen gran parte de las ventajas de esta supercapitalización. Este aumento ficticio del capital se llama en los Estados Unidos *watering* o *remojo*, porque efectivamente el *trust*, al aumentar en el papel el capital con que cuenta, procede como los lecheros o los vinateros fraudulentos, que echan agua a su mercancía para aumentar el volumen de la misma. Si todo el activo de un *trust* no vale sino cuatro millones de dólares y se emiten acciones por valor de veinticuatro, es claro que veinte son agua y nada más que agua.

Este aumento ficticio del capital es en los Estados Unidos muy grande en general. Ya se ha citado el escandaloso ejemplo del *trust* del whisky. Hay otros todavía más escandalosos. Y en general, aun los hombres de negocios que gozan de mayor prestigio apelan a este procedimiento para formar los *trusts*, porque sin él no se podría conseguir resultado alguno. En el *trust* del azúcar, aunque pasa por ser uno de los que menos abusaron, el capital nominal era más que doble del efectivo. Todas las fábricas valían en Junio de 1899 de 30 a 35 millones, y sin embargo, el *trust* se constituyó con un capital de 75 millones de dólares. Un capital nominal doble del efectivo es lo corriente en los *trusts* norteamericanos más serios. El *trust* de las navajas de afeitar se constituyó con un capital cinco veces superior al efectivo. Al declararse en quiebra un *trust* de pesquerías en New-Jersey, se probó ante los Tribunales que el capital del *trust* nunca había excedido de 200.000 dólares, no obstante lo cual se habían emitido acciones por valor de 9.800.000 dólares, es decir, por una cantidad 49 veces superior al capital efectivo. ¿Es extraño que quebrara semejante *trust*?

Compréndese desde luego la necesidad de conceder una

pequeña bonificación a los productores independientes que han de formar parte del *trust*; sin esa bonificación no quedarían perder su independencia. Pero una bonificación del 10 por 100 debiera ser bastante para compensar esa pérdida de independencia. Es intolerable, por consiguiente, que los fabricantes reciban en metálico todo el valor de sus establecimientos y luego una cantidad igual o doble en acciones del *trust*. Esta mentira, esta farsa es un argumento terrible contra el *trust*. La opinión común transige con una bonificación insignificante; sin embargo, ni ésta debiera admitirse en el caso de que los antiguos productores independientes quisieran acciones del *trust* en compensación de sus establecimientos. ¿Qué inconveniente hay, en efecto, en que las aportaciones se compensen con un capital en acciones igual al valor real y efectivo de las aportaciones mismas? Las acciones se estiman no por su valor nominal, sino por el dividendo medio que producen. Las acciones del Banco de España valen más de 500 duros, aunque su valor nominal es de 500 pesetas; en cambio, las acciones del Banco de Castilla se cotizan muy por bajo de su valor nominal. Nada importaría, por tanto, que el dueño de una fábrica valorada en un millón de pesetas recibiera un millón en acciones del *trust*, siempre que con las demás aportaciones se hiciera lo mismo. Las ganancias han de ser las mismas en el caso de que el capital nominal de 20 millones sea igual al efectivo, o en el caso de que, siendo el mismo el capital efectivo, se eleve ficticiamente el nominal a 40 millones. Luego en rigor, el capital nominal debiera ser igual al efectivo.

¿Por qué no lo es, sin embargo? ¿Por qué se transige con esa infame mentira? Por dos razones. En primer lugar, porque de este modo el promotor y el banquero quedarían sin los espléndidos regalos que ahora reciben. Si todo el activo aportado para la constitución de un *trust* vale veinte millones y no se emiten acciones sino por esa cantidad, nada puede corresponder al promotor ni al banquero. Podría asignarse alguna pequeña cantidad en concepto de gastos de establecimiento, amortizables en unos cuantos años; pero esta canti-

dad sería insignificante. En cambio, aumentando ficticiamente el capital nominal, queda margen para regalar millones al promotor y a los banqueros. Mas, ¿quién sale perjudicado con esta operación? Los dueños de establecimientos incorporados al *trust*. Recibiendo todos ellos un capital en acciones igual al valor efectivo de sus fábricas, todas las ganancias se repartirían entre ellos proporcionalmente a sus respectivas aportaciones: en cambio, con la supercapitalización, una parte considerable de las ganancias corresponde a los promotores y banqueros, que en rigor nada aportaron, o ya recibieron el equivalente de lo que aportaron.

Para hacer esto, que sería desde luego lo único conveniente a los propietarios de las empresas que se fusionan, existe un inconveniente, la falta de confianza en el éxito del *trust*. Los propietarios no quieren cambiar sus fábricas por acciones del *trust*. Ante todo, quieren recibir en metálico el valor de las mismas, y sólo después de este reintegro desean un número todo lo mayor que sea posible de acciones del *trust*. De este modo la supercapitalización resulta inevitable. Pero si los propietarios de las empresas que se han de unir tuvieran confianza en el éxito del *trust*, prescindirían de los costosos servicios del promotor y del banquero y constituirían el *trust* con un capital nominal igual al efectivo. Del banquero podrían prescindir fácilmente en tal caso, porque no recibiendo ellos indemnización alguna en metálico, la formación del *trust* no exigiría dinero; el promotor, por su parte, podría contentarse con una comisión, espléndida en sí misma, pero insignificante con relación al capital del *trust*. Los antiguos productores independientes podrían renunciar a su independencia a cambio del aumento de ganancias que la constitución del *trust* habría de proporcionarles. Lo que sucede es que falta confianza en los resultados favorables del *trust*.

Hay también otra dificultad para constituir el *trust* con un capital nominal igual al efectivo. El aumento ficticio del capital es un buen medio para ocultar fabulosas ganancias, que de otra manera causarían un escándalo general. En

efecto, si el capital nominal es seis veces superior al efectivo y el *trust* reparte, sin embargo, a todas las acciones, tanto preferentes como ordinarias, un dividendo de 8 por 100; como este tanto por ciento se toma con relación a un capital puramente ficticio, resulta que el dividendo efectivo es del 48 por 100, ganancia enorme que no dejaría de causar escándalo. Y hasta puede suceder que el dividendo con relación al capital efectivo pase del 100 por 100. Todo esto se disimula bastante con el aumento ficticio del capital; un dividendo del 8 por 100 parece bueno, pero no escandaloso. Sin embargo, esta consideración tiene más fuerza aparente que real. En efecto, todos saben que aunque el dividendo parece bastante modesto, de hecho es en estos casos enorme con relación al capital efectivo, que es el único capital real. El escándalo no desaparece, por tanto. Se dice que la revelación de enormes ganancias despertaría la competencia; pero entre los hombres de negocios, entre las personas que pudieran organizar una empresa contra el *trust*, para nadie es un secreto que se trata de ganancias verdaderamente fabulosas, aunque un poco disimuladas. No se olvide, por otra parte, que el reparto de enormes dividendos dista mucho de provocar generales protestas. A nadie extraña que el Banco de España reparta un dividendo del 20,50 por 100 con relación a su capital nominal, aunque ese dividendo resulte muchísimo más modesto comparado con el valor efectivo de las acciones del Banco. Tampoco se asusta nadie de que Ríotinto haya repartido dividendos que ascienden al 60 u 80 por 100, ni de que el Banco de España, después de repartir un dividendo del 20,50 por 100, dé a los accionistas un bono cuyo valor efectivo se acerca mucho al 100 por 100 con relación al valor nominal de las acciones. A hacer menos viva esta impresión contribuye el hecho inevitable de que las acciones aumentan de valor en Bolsa en la misma proporción en que aumentan los dividendos. Ni el dividendo del Banco ni el de Ríotinto parecen ahora fabulosos, porque se comparan con el valor que ahora tienen las acciones, no con el valor nominal, que era el valor efectivo de las mismas acciones cuando se fundaron las res-

pectivas empresas. Algo análogo acontecería con las acciones del *trust*, que en caso de prosperidad subirían mucho y ocultarían algo a los que sólo miran la superficie de las cosas, la escandalosa magnitud de las ganancias. Las acciones ordinarias del *trust* del acero, que estaban a $57 \frac{1}{8}$ en 1908 a consecuencia de la crisis, están ahora a $111 \frac{1}{2}$, a consecuencia de la mejoría de los negocios, y principalmente de la guerra.

Hay otra circunstancia: el aumento ficticio del capital disimula también la subida de los precios. El *trust* tiende a aprovecharse del monopolio para imponer la ley al consumidor con una subida considerable de los precios. Ya que hay un capital enorme, es necesario señalar un dividendo a las acciones, pues en caso contrario, éstas perderían casi todo su valor y el *trust* se desacreditaría. Y como una ganancia bastante grande para distribuir un dividendo apreciable a todas las acciones representativas de un capital social enormemente aumentado, no se puede obtener sin elevar mucho los precios, el *trust* los eleva sin compasión. El consumidor, por su parte, podría quejarse muy alto si los accionistas cobrasen de un 15 a un 20 por 100 de dividendo; pero cuando ve que los accionistas no perciben sino un modesto dividendo del 4 o del 5 por 100, no tiene motivo serio para quejarse y se tiene que resignar. De esta consideración decimos algo parecido a lo que decíamos de la anterior. Ya se sabe que aunque para el modesto comprador de acciones del *trust* el dividendo es del 4 o del 5 por 100, realmente es del 12, del 15 o del 20, con relación al capital realmente aportado. Se sabe que cobra grandes dividendos el promotor que nada aportó, que cobran grandes dividendos los antiguos propietarios de las empresas fusionadas, después de haber cobrado en metálico todo el valor de su propiedad, y que el banquero cobra dividendos correspondientes a un capital doble del que entregó. Todo esto debiera provocar las protestas de los consumidores y contener la elevación de los precios. Reconocemos, sin embargo, que existe una diferencia. Para los hombres de negocios que podrían hacer competencia al *trust*, no es un secreto que las ganancias aparentemente mo-

destas son realmente fabulosas; en cambio, para la inmensa mayoría de los consumidores que desconocen en absoluto el mundo de los negocios, eso es un misterio que ni con explicaciones bien detalladas, puede entender.

De este análisis debe inferirse en definitiva que el *watering* es un caso claro de explotación de los propietarios de las antiguas empresas por la alta banca y más aún por el promotor. Los interesados no debieran dejarse explotar de esa manera ni consentir en servir de instrumentos para la explotación del consumidor; bien se ve, en efecto, que esa explotación, realizada inmediatamente sobre los antiguos productores libres, viene a realizarse en definitiva sobre el consumidor. Infiérese, igualmente, que cuando las cosas no están preparadas para que los mismos productores, convencidos de las ventajas de la concentración, fusionen sus empresas sin supercapitalización, ni remojo, ni pago de fabulosas cantidades a un promotor, debe desistirse de la formación del *trust*.

Lo raro es que no lo comprendan así los fabricantes mismos y que no lo comprenda más claramente aún el público, explotado por una parte como consumidor y por otra como capitalista que coloca su dinero. Lo raro es que cuando se anuncia una emisión de obligaciones por cuenta de un *trust*, cuyo capital nominal es seis veces superior al actual, haya todavía hombres de tan escasa inteligencia como pobre sentido moral que se apresuren a acudir a la suscripción de obligaciones. Y todavía es casi más raro que, presentándose a negociación en Bolsa acciones que no valen más que la sexta parte de su valor nominal, el público se las dispute y las pague a la par, o tal vez por encima de la par. No da esto una idea muy ventajosa del gran público de los Estados Unidos, tantas veces engañado y, sin embargo, siempre tan crédulo.

Todavía se ha intentado, sin embargo, defender esta escandalosa mentira, este ficticio aumento del capital de los *trusts*. Hasta se ha dado nombre pomposo a una teoría encargada de justificar ese abuso, llamándola teoría de la ca-

pacidad lucrativa—*earnig capacity*—. El mero hecho de la fusión de las empresas comunica, según estos sofistas, un nuevo e incalculable valor a fábricas y establecimientos. Ahora bien: fábricas y establecimientos deben ser inventariados, no con arreglo al valor que tenían antes, sino con arreglo al que tienen después de la fusión. El *trust* dueño del mercado no tendrá que temer ya la competencia y podrá elevar considerablemente los precios. Realizará, por otra parte, grandes economías en los gastos de producción. Unidos ambos elementos, el *trust* realizará una ganancia doble, triple o cuádruple de la que realizaban todas las fábricas juntas, y, por consiguiente, aumentando en tan grandes proporciones la ganancia, tiene que aumentar en las mismas proporciones el capital, que siempre se aprecia en Bolsa con relación a las ganancias que produce. Ese aumento de ganancia se capitaliza tomando como base no las ganancias ya realizadas, sino las que se realizarán en el porvenir.

Esta teoría no puede sostenerse. Es injusto, en primer lugar, que reduciéndose el coste de producción se aumente el precio de los artículos. Sin embargo, los defensores de la supercapitalización reconocen que para aumentar tan considerablemente como es necesario las ganancias, hace falta unir la subida de precios y la reducción del coste de producción. La confesión es preciosa, como se ve. No basta que el consumidor no participe de las ventajas de la reducción de gastos, como razonablemente debiera participar; se necesita añadir la ignominia de elevar los precios, cuando la razón, la equidad y la tendencia natural exigen una rebaja. Además, por grande que sea el aumento de las ganancias, no es verosímil que éstas lleguen a ser cuatro, cinco, seis o siete veces mayores que antes, y, sin embargo, el capital se aumenta en estas terribles proporciones. Más aún: se necesita aplastar al consumidor para hacer al promotor un regalo inicuo de algunos millones, el cual, en manera alguna corresponde a la importancia del servicio prestado por el mismo. La experiencia, por otra parte, demuestra que el mero hecho de la fusión de las empresas no aumenta el valor de las mismas

en las proporciones señaladas por los defensores de esta escandalosa mentira.

Concedamos que el mero hecho de la fusión aumente considerablemente el valor de las fábricas, y en general de las propiedades pertenecientes a las antiguas empresas. ¿Puede calcularse con entera precisión ese aumento de valor? ¿Puede adelantarse con tanta exactitud la previsión humana a los acontecimientos? Con los datos que suministra la experiencia de años anteriores, es posible hacer un cálculo prudente de las ganancias futuras, y aun esto limitándose nuestra previsión a un futuro muy próximo, porque con el transcurso de bastante tiempo puede cambiar mucho la situación. Sin contar con una experiencia anterior, no es posible calcular sino tomando como única base el valor actual de las fábricas, de la maquinaria, de las minas, de las patentes de invención y de todos los demás elementos aportados al *trust*. ¿Qué ministro de Hacienda se atrevería a calcular con alguna aproximación los gastos y los ingresos, si no tuviera como base los gastos y los ingresos de años anteriores? Y aun teniendo esta base, ¿se atrevería alguno ahora a calcular los gastos e ingresos para 1935? Es imposible, por tanto, que la organización del *trust* pueda calcular con notable aproximación el aumento de ganancias que ha de ser consecuencia de la fusión de empresas, ni el aumento de capital que ha de ser una consecuencia del de las utilidades.

En todo caso, se cotizaría al fundarse el *trust* una simple esperanza, no una realidad. ¿Por qué han de convertir, por tanto, los directores del *trust* la esperanza en realidad, triplicando, cuadruplicando o sextuplicando el capital efectivo? Lancen, si quieren, al mercado sus acciones, y dejen que el mercado cotice y aprecie esas esperanzas de mayor rendimiento. Trátase, en efecto, de simples esperanzas que no deben presentarse como realidades, porque están sujetas a muchas oscilaciones. Hay que presentar, por tanto, al público con entera honradez las realidades actuales, o sea el valor efectivo de fábricas y establecimientos, y las esperanzas para el porvenir. Presentando de esta manera ambos elementos

perfectamente distinguidos, el público podrá proceder con conocimiento de causa y confirmar o rechazar las previsiones de los organizadores del *trust*. No distinguir ambos elementos es engañar al público.

No basta fundar el *trust*; hay que ponerlo inmediatamente en movimiento. La aspiración del *trust* es conseguir el monopolio del artículo a cuya producción se dedica, y para conseguirlo no perdona el *trust* medio alguno. Es necesario aplastar a los productores independientes que no han querido quemar incienso ante el ídolo ni doblar su rodilla ante *Baal-trust*. El *trust*, en efecto, no puede dominar el mercado si subsisten importantes fábricas libres. Tiene, por tanto, interés supremo en aplastarlas, porque nunca faltan a los *trusts* fábricas libres, ni a los obreros *briseurs de grèves*. Indignan a los organizadores del *trust* las negativas de los fabricantes libres, como indigna a los sindicatos obreros la actitud de los trabajadores que se prestan a trabajar en días de huelga.

El *trust* declara guerra a muerte a los productores independientes. Para ello comienza por vender a precio más bajo que el coste de producción; el *trust* vende en esos casos con pérdida, pero es poderoso y puede resistir mucho tiempo, en tanto que los productores libres, obligados igualmente a vender con pérdida, pueden resistir menos tiempo y se ven al cabo obligados a sucumbir. El *trust* vende con pérdida en un punto, pero en cambio eleva los precios en otros y puede, por tanto, sostener una guerra a muerte hasta destruir a los competidores. Cuando la competencia ha desaparecido, el *trust* se apresura a elevar los precios, los cuales no solamente recobran el tipo anterior, sino que además alcanzan tipos muy superiores a los antiguos. Inútil es ponderar la deslealtad de estas maniobras.

El *trust* del petróleo se ha distinguido en el empleo de estas maniobras encaminadas a arruinar a los competidores. Si un refinador independiente expedía una partida de petróleo a cierta población, los agentes del *trust* se apresuraban a enviar a aquella comarca grandes partidas que vendían a precios muy reducidos, arruinando al comerciante que había

hecho su pedido al fabricante no asociado. Para esto procuraban que el petróleo del *trust* llegase dos o tres días antes que el del productor independiente. El comerciante que ha comprado a un productor no asociado sufre un gran perjuicio y entra en negociaciones con el *trust* para proveerse en adelante del mismo. De este modo los productores independientes quedan arruinados, porque nadie quiere comprarles, y el *trust* queda único dueño del mercado.

Para realizar esta maniobra el *trust* necesita saber día por día las expediciones hechas por los productores independientes y no lo puede saber sin tener un servicio de espionaje perfectamente montado. En la notabilísima información llevada a cabo por la *Industrial Commision* acerca de la cuestión de los *trusts*, declaró M. Monnete, Attorney general del Ohio, lo siguiente con referencia a declaraciones prestadas en varios procesos. En Cleveland, un empresario de cierta compañía libre recibía un tanto al mes por denunciar al *trust* las operaciones de la casa: debía indicar todas las noches la cantidad de petróleo expedida, el nombre del destinatario, el precio del artículo y otros muchos detalles. Cuando no podía corromper a los empleados de las casas competidoras, el *trust* procuraba adquirir estos datos por medio de los empleados de ferrocarriles, a los cuales gratificaba espléndidamente. Uno de estos empleados depositaba en un bar cercano a la estación, avisos escritos que un agente de la Compañía iba a recoger allí. En último término, los agentes del *trust* subían a los vagones cargados de petróleo y averiguaban el punto de destino. El *trust* del petróleo ha reprobado estos actos considerándolos como oficiosidades de empleados demasiado celosos, añadiendo que echa mano de todos los medios lícitos y honrosos de enterarse de cuanto hacen sus competidores; mas es claro que los empleados no obrarían de esta manera si tropezaran con una desaprobación seria del *trust*.

El *trust* del petróleo (Standard Oil Company) es también famoso por los abusos que ha cometido obteniendo de las Compañías de ferrocarriles un trato excepcional y de favor. En esto, como en todo lo demás, el *trust* del petróleo ha sido

imitado por los otros *trusts*. Las Compañías ferroviarias han hecho al *trust* rebajas que no hacían a sus competidores; no es extraño que con tales armas triunfara el *trust*. Estos tratos fraudulentos entre el *trust* del petróleo y las Compañías de ferrocarriles provocaron un general movimiento de protesta y en 1887 se votó una ley por la cual se mandó a las Compañías de ferrocarriles aplicar a todos los trayectos de la misma clase tarifas iguales, sin tener en cuenta para nada la personalidad del remitente. Una comisión especial, la *Interstate Commerce Commision*, quedó encargada de velar por el cumplimiento de dicha ley, más a pesar de la ley y de la vigilancia de la comisión, el *trust* del petróleo y los otros *trusts* han seguido gozando de un trato de favor.

El *trust* del petróleo recobraba secretamente una parte de las sumas, que pagaba como gastos de transporte; así, al menos, lo aseguraban sus adversarios. Unas veces se le devolvían con mucho retraso sumas importantes, y otras la devolución se ocultaba bajo la forma de un aumento en el precio del aceite lubricante que el *trust* vendía a las Compañías. Estas acusaciones no han podido, sin embargo, ser plenamente comprobadas. Las Compañías aplicaban unas tarifas reducidas a las expediciones de petróleo hechas en vagones tanques, y de esas tarifas reducidas se aprovechaba el *trust* del petróleo, que disponía de muchos vagones tanques; pero esto no constituye un motivo serio de acusación, porque las demás Compañías podían emplear vagones tanques en las mismas condiciones.

Muchos abusos han sido plenamente comprobados. En su informe ante la Industrial Commision declaró Mr. Rice lo siguiente: «Las Compañías de ferrocarriles reducen temporalmente las tarifas de transportes y las vuelven a elevar al cabo de algún tiempo. Comunican con anticipación al *trust* del petróleo el tiempo en que va a haber reducción de tarifas y el tiempo en que éstas han de subir de nuevo, para que el *trust* haga sus envíos durante el tiempo que han de estar bajas las tarifas. En cambio, las Compañías libres, desconocedoras de estos preciosos datos, hacen acaso la mayor parte

de sus envíos durante el tiempo en que rigen tarifas altas, y si acaso quieren aprovechar la baja de las tarifas para hacer envíos de importancia, se encuentran con que para el día en que van a facturar han subido de nuevo las tarifas.»

También parece probado lo siguiente: Los agentes del *trust* del petróleo, al facturar, declaran un peso inferior al efectivo, y los empleados de la Compañía pasan por aquella declaración falsa. Se ha demostrado que en 1897, siete vagones de nafta expedidos de Boston a Newport por el *trust* fueron facturados por un peso muy inferior al real. Los agentes de la Compañía asumieron toda la responsabilidad, declarando que la inexactitud del peso era debida a un error; pero estas explicaciones encontraron pocos creyentes. Parece también demostrado que todos los vagones de petróleo se recibían por el peso mínimo, aunque el peso efectivo fuera muy superior. En vista de las connivencias escandalosas entre el *trust* y las Compañías de ferrocarriles, se votó una ley—en 1906—, en virtud de la cual todas las tarifas de transporte debían ser presentadas a la Interstate Commerce Commission y no podían ser ya modificadas durante un año. Dicha ley facultó a la Comisión para fijar una tarifa máxima y para imponer severas multas a los contraventores.

La Constitución Federal de los Estados Unidos y la facultad que el Tribunal Supremo tiene para declarar anticonstitucionales ciertas leyes, ponen a los *trusts* en situación de burlar frecuentemente las leyes más justas. En 1907, la Standard Oil de Indiana, una de las sucursales del *trust* del petróleo, fué condenada por el Tribunal del distrito de Chicago a pagar varias multas que, en conjunto, se acercaban a 150 millones de pesetas, por haberse aprovechado de rebajas secretas en la línea Chicago-Alton. Pero el Tribunal de apelación revocó el fallo y el Tribunal Supremo confirmó la absolución. De igual manera el Tribunal Supremo declaró en 1909 anticonstitucional y nula la ley de Hepburn, por la cual se prohibía a las Compañías de ferrocarriles que poseen el 90 por 100 de las minas de antracita del Este, transportar la hulla procedente de sus minas.

No contentos con arruinar a los competidores, los *trusts*, para hacerse dueños absolutos del mercado, quieren someter a su dominio a los comerciantes, tanto al por mayor como al detalle. La cláusula exclusiva es empleada por los *trusts* con tanta o mayor energía que por los *cartells*. Los artículos cuya fabricación monopoliza el *trust* no se venden a los comerciantes que compran algo a los productores libres, o si se les venden, se les venden en condiciones muy desventajosas. El vicepresidente del *trust* de productos fotográficos confesó que el *trust* concedía una rebaja del 12 por 100 a cuantos se surtían exclusivamente del mismo. Este hecho parece lícito, pero es indudablemente sintomático. Los *trusts* no quieren que los comerciantes clientes suyos sostengan una activa competencia, porque para poner fin a la misma podrían adoptar acuerdos contrarios a ellos, y por eso señalan frecuentemente a los comerciantes un precio mínimo de venta. Si cumplen fielmente este compromiso, los *trusts* les devuelven una parte de lo que pagaron a los mismos como precio de los artículos que les compraron. Inútil es decir que los *trusts* no tolerarían a los comerciantes la fijación de precios de venta notoriamente exagerados, porque demasiadas quejas se formulan contra ellos en el sentido de que elevan los precios para que ellos toleren una elevación exagerada que no sea obra suya, sino de los comerciantes.

Por lo demás, nótese en los *trusts* una tendencia cada vez más marcada a prescindir de los comerciantes, y establecer agencias de venta al por mayor y aun tiendas para la venta al detalle. Compréndese que el *trust* en su afán por reducir gastos quiera vender directamente al consumidor prescindiendo del intermediario comerciante. De todos modos, esta absorción del comercio no deja de ofrecer algunas dificultades, porque las condiciones personales del comerciante influyen mucho en el éxito de una empresa comercial; por lo mismo, la tendencia a la absorción del comercio por el *trust* se halla todavía en estado rudimentario.

Tales son en substancia la organización y el funcionamiento de los *trusts* norteamericanos. Los *trusts* europeos se

alejan algo, afortunadamente, de modelo tan poco simpático. En los últimos treinta y cinco años los *trusts* han ido acaparando casi todas las ramas de la industria norteamericana. Conocemos ya los *trusts* principales; conviene, sin embargo, hacer una rápida enumeración de los más importantes. En 1912 los *trusts* de los Estados Unidos se acercaban a 700 y los grupos en que se habían reunido muchos de ellos eran dos: el *Morgan Interest*, federación de los *trusts* del acero y Océano, y el *Rockefeller Interest*, federación de los cinco *trusts* del petróleo, del cobre, del tabaco, del azúcar y de los metales. Contra este segundo grupo, que muchas veces había manifestado muy poco respeto a la legalidad, se declaró abiertamente Roosevelt en 1904, si bien la oposición presidencial no dió resultados apreciables.

El *trust* del azúcar, disuelto en 1890 por la razón que ya sabemos, fué constituido en Enero de 1891 con un capital de 50 millones de dólares. El primer *trust* del *whisky* se fundó en 1890, y por tener que luchar con una activa competencia fué declarado en quiebra en 1895; en 1899 se fundó el nuevo *trust* del *whisky* con la fusión de cuatro poderosas compañías, y a este nuevo *holding-trust* sucedió en breve otro. Varios *trusts* metalúrgicos se unieron en 1901 con el poderoso *trust* del acero. El *trust* de los abonos químicos fué reconstituido a principios de 1909 con un capital de 50 millones de dólares. En la industria del caucho hay dos *trusts*, uno propiamente norteamericano y otro de carácter hasta cierto punto internacional, que había hecho plantaciones de caucho en el Congo. El *trust* de la sal se formó en 1899 con un capital de 12 millones de dólares. El *trust* del tabaco ha sufrido varias reorganizaciones: en 1909 estaba constituido con un capital de 500 millones de dólares y poseía 150 fábricas con sucursales en Australia, en el Japón y en Shangai. Los productores de tabaco de Virginia, del Kentucky y del Tennessee, sostenían una terrible lucha con el *trust*, que no les compraba el tabaco sino a precios bajísimos: una sociedad secreta, titulada de los *Jinetes nocturnos* (*Negtriders*), causaba terribles daños a los colonos amigos y proveedores del *trust*. En Abril

de 1907 se calculaba en 150.000 dólares el valor de las propiedades destruidas o arrasadas por tales *jinetes* y unas seis personas habían sido asesinadas. Un Tribunal de apelación declaró la nulidad de este *trust*, pero se entabló recurso ante el Supremo, y el *trust* continúa.

El *trust* del papel, constituido con un capital de 48 millones de dólares entre acciones y obligaciones, se hizo poco grato al país, y hubo época en que el Gobierno quiso rebajar los derechos de entrada de la pasta de madera para obligar al *trust* a una rebaja de precios. El *trust* del aluminio es propietario de las fábricas establecidas cerca de las cataratas del Niágara, de donde toman su fuerza motriz. El *trust* de las minas de lignito de Pensylvania sostuvo contra sus 140.000 obreros una huelga de siete meses. El *trust* del cobre fué reconstituido en 1906 con la protección del *trust* del petróleo y con un capital de más de 154 millones de dólares. El *trust* de la maquinaria agrícola, constituido con un capital de 120 millones, es un aliado del *trust* del acero, al cual se ha comprometido a comprar todas las primeras materias y a confiar la venta de sus productos. El *trust* del plomo domina el mercado de este metal. El *trust* del gas, de New-York, sostuvo en 1907 una gran lucha con los consumidores que exigían la reducción del precio del gas, viéndose en la necesidad de ceder. Los *trusts* del hielo artificial han subido varias veces abusivamente el precio de este artículo durante el verano. El *trust* del cemento cuenta con un capital de 10 millones. El de la pólvora trabaja en combinación con el *trust* internacional de la dinamita. El de las cerillas ha sostenido frecuentes luchas con los comerciantes al por mayor de California, los cuales querían hacerse independientes del *trust* creando fábricas cooperativas. El *trust* de las máquinas elevadoras, que transportan los granos del vagón o del barco al almacén, posee almacenes generales de depósito y tiene una exportación importante: dicho *trust* fué perseguido ante los tribunales de justicia en 1906, mas esto no detuvo su marcha. Los *trusts* de la porcelana, de los muebles y de los curtidos tienen bastante importancia.

El *trust* de los ferrocarriles del Noroeste, dirigido por el sindicato Hill-Morgan, entró en competencia en 1901 con el de la *Union* y del *Southern Pacific*, dirigido por M. Harriman. Ambos querían adquirir una nueva línea explotada por la *Northern Pacific*, y se hicieron tal competencia que las acciones de esta compañía se elevaron en Bolsa en 9 de Mayo de 1901, de 100 dólares (a la par) a 1.000 dólares. Al fin esta compañía se fundió con el *trust* de los ferrocarriles del Noroeste, constituyéndose para ello un nuevo *trust*, dirigido como el anterior por el sindicato Hill-Morgan, el cual pagó al *trust* de Harriman más del doble por las acciones del *Northern Pacific*, poseídas por el mismo. Esta fusión provocó muchas protestas en el Estado de Minnesota, de donde parten los dos ferrocarriles que se dirigen a la costa del Pacífico. El presidente Roosevelt solicitó ante el tribunal del distrito de San Pablo y después ante el Tribunal Supremo federal la anulación del pacto de constitución del nuevo *trust* —Northern Securities—. Mas aunque se le prohibió poseer acciones de las compañías ferroviarias del Noroeste, el *trust* eludió la sentencia y, no contento con permanecer en pie, adquirió una línea nueva, con lo cual se aumentó en 2.374 millas su ya extensa red de 20.751 millas. Las habilidades de Harriman han llamado muchas veces la atención de la justicia. Como en 1900 se temiera que un accionista intentase un proceso para impedir, en virtud del Sherman Act, la fusión de la *Union Pacific* y del *Southern Pacific*, un satélite de la *Union* vendió con pacto de retro a M. Rockefeller sus 300.000 acciones del Southern, que Rockefeller revendió al satélite en cuanto pasó todo peligro. Esta habilidad costó a Harriman y a la *Union* cerca de 200.000 pesos de comisión e intereses, mas tal pérdida se consideró de poca importancia en comparación con el riesgo que de este modo se evitó.

Hay además de estos, otros muchísimos *trusts*, en los Estados Unidos, particularmente, en la fabricación de harinas, pastas, bicicletas, artículos fotográficos, cinematógrafos, almidón, cristales, cerveza, asfalto, aceite de algodón y juguetes. El *trust* ha pasado de los Estados Unidos al Canadá.

Algunos grandes *trusts* de los Estados Unidos extienden su acción al Canadá; así el *trust* del petróleo. Ciertas fábricas que funcionaban en el Canadá, pagaron durante algún tiempo una indemnización mensual a un poderoso sindicato paplero de los Estados Unidos para que no invadiera el mercado canadiense. Martín Saint-Léon observa que este convenio recuerda bastante los tributos pagados en otros tiempos a las hordas bárbaras, para comprarles el favor de que se retirasen o de que no llevasen más adelante sus depredaciones.

En 1908, doce compañías canadienses dedicadas a la corta y venta de maderas formaron un *trust* con un capital de 10 millones de dólares. Poco después se fundó el *trust* canadiense del hierro. Como algunos sindicatos extranjeros intentaban conquistar el mercado canadiense vendiendo los artículos a precio muy bajo en el Canadá, mientras en su país vendían caro apoyándose en los derechos protectores, se votó en 1904 una ley, según la cual podían ser sometidos a tasa los artículos procedentes del extranjero.

En México se constituyó en 1903 un *trust* de las fábricas de azúcar bajo la dirección del yerno de Porfirio Díaz. En 1908 se formó otro *trust* con un capital de 25 millones de dólares para la explotación de las minas de San-Toy, del Jatón y de Chihuahua. En el Japón se fusionaron en 1908 treinta y dos compañías hulleras para formar un *trust*. En Egipto la fusión de las refinerías de la *Daira Samith* con las de la Sociedad General Azucarera ha hecho duplicar con exceso la producción de ésta.

Se ha dicho muchas veces que el proteccionismo es necesario para el desarrollo de los *trusts* y se ha contestado siempre, que si bien las tarifas protectoras son necesarias para la formación de los sindicatos industriales cuando se trata de artículos en los cuales la competencia extranjera podría hacer rebajar los precios, no sucede esto cuando se trata de artículos en los cuales no hay que temer la competencia extranjera. El *trust* del petróleo podría haberse fundado en los Estados Unidos, aunque en la gran República americana

fuese completamente libre la introducción de mercancías extranjeras. Inglaterra es el país clásico del libre cambio; como su industria poderosa y perfecta no tiene por qué temer la competencia extranjera, tampoco necesita la protección aduanera. Y, sin embargo, en Inglaterra han adquirido los *trusts* bastante vida y prosperidad con el título de *amalgamations*.

De ordinario los *trusts* se han establecido en Inglaterra por el procedimiento de la fusión pura y simple de muchas empresas para formar una poderosa *corporation*. Se calcula el valor de cada empresa y cuando la empresa pertenece, a una sociedad anónima, se calcula a continuación el valor de las acciones: luego se deja a los interesados que opten por cobrar en metálico el valor de sus fábricas o de sus acciones o por recibir en compensación acciones del *trust*. Cuando optan por cobrar en acciones, se les da de ordinario en acciones preferentes una cantidad igual o a veces superior al valor de sus aportaciones, y además se les entrega un número mayor o menor de acciones ordinarias, que constituye para ellos un verdadero regalo y viene a ser una reproducción, aunque relativamente modesta, del *watering* de los Estados Unidos. Igualmente cuando los interesados reciben en metálico el precio de sus aportaciones, suelen recibir una bonificación porque se les paga un precio superior al efectivo. Para calcular el valor de las aportaciones se emplean dos procedimientos distintos: unas veces se evalúan directamente las fábricas, los productos, las minas, las primeras materias, las patentes de invención y aun el crédito, es decir, todo lo que, perteneciendo a una empresa, es susceptible de estimación en dinero; otras veces se toma como base de todos los cálculos la ganancia media realizada por la empresa durante los últimos cinco años. Generalmente las mismas empresas que se fusionan garantizan la emisión de acciones del *trust*.

Algunas veces se evalúan las aportaciones y al capital calculado de este modo se añade una suma representativa de los beneficios inmediatos que puede reportar la empresa: este nuevo elemento de cálculo, llamado *good Will*, se aprecia por la reputación de la firma, sus marcas de fábrica, sus patentes

de invención, sus relaciones y algunas otras circunstancias: seguramente no es ajena a este cálculo la probabilidad de obtener mayores ganancias por el mero hecho de la fusión de las empresas. En 1897, al fusionarse catorce fábricas de hilados de algodón, el valor de los establecimientos fué calculado en 744.497 libras esterlinas, pero además se pagó a los interesados, a título de *good Will*, la suma de 447.191 libras, que representaba próximamente ocho años de ganancias tomando como tipo la ganancia media de los años anteriores. Había allí, indudablemente, un regalo mal disimulado, una supercapitalización. Por el contrario, al crearse la Bradford Apers Association (1898) no se abonó en concepto de *good Will* sino una suma igual a las ganancias de tres años. Esto parece casi aceptable. Al fundarse algunos *trusts* no se ha abonado nada en concepto de *good Will*, y esto demuestra que en la evaluación de las aportaciones no deja de figurar elemento alguno estimable en dinero.

El promotor del negocio puede comprar todas las empresas que han de fusionarse y revenderlas luego al *trust*; en tal caso, obtiene una ventaja, con la diferencia entre el precio de compra y el de venta. Sin embargo, un particular no puede realizar tan vasto negocio sino contando antes con la seguridad absoluta de que el *trust* le comprará todo a determinado precio. En rigor, por tanto, su ganancia en este caso se parece mucho a una comisión. El promotor sabe que el *trust* comprará todo por una cantidad determinada, y que si él compra más barato, la diferencia es su ganancia, su comisión. Esto es muy común entre agentes de negocios, y realmente nada tiene de arriesgado. Lo que llama la atención es que el *trust* quiera pagar inútilmente dos veces el impuesto de transmisión de dominio, que, tratándose de cantidades tan grandes, viene a resultar muy considerable. Me atrevo a sospechar que no se empleará muchas veces este procedimiento para la constitución de los *trusts*. Otras veces el promotor compra los establecimientos que se han de fusionar por cuenta de la sociedad, y, en tal caso, lo común es que se le abone una comisión.

Casi todos los propietarios de las industrias fusionadas suelen ser directores del *trust*; a eso se debe el número excesivo de directores que hay casi siempre en los *trusts* ingleses; hay *trust* que tiene 84 directores. Esta abundancia de directores es un gran defecto, porque resulta muy difícil llegar a la unidad de dirección. La ley inglesa prohíbe a los directores de una sociedad poseer más de la tercera parte de las acciones; teme, sin duda, que un solo individuo, propietario de la mayor parte de las acciones, imponga despóticamente su voluntad a los demás socios. Por esto, cuando los iniciadores del *trust* quieren conservar mayoría de votos en la junta general, hacen que sus parientes y amigos suscriban muchas acciones, con lo cual vienen a ser de hecho los amos de la empresa.

Cuando no es posible llegar a la fusión pura y simple de las empresas, no se acude en Inglaterra, como en los Estados Unidos, al *holding-trust*; esta combinación es hasta ahora exclusivamente americana. En tal caso, se limitan en Inglaterra los productores a hacer ciertos convenios casi completamente análogos a los *cartells* alemanes. Han formado sindicatos parecidos a los *cartells* los fabricantes de papel y los guarnicioneros. También han formado varios de estos sindicatos los comerciantes al por menor. El más notable de estos sindicatos es el de farmacéuticos, que contaba en 1906 con 3.647 farmacéuticos y 214 fabricantes afiliados. Los farmacéuticos se comprometían a no vender los productos por bajo de cierto precio, y los fabricantes afiliados a no vender a farmacéutico alguno que vendiera los artículos por bajo del precio marcado.

En las industrias metalúrgicas hay varios sindicatos o *cartells*, como el de las fábricas de acero de Escocia, el de los constructores de puentes de hierro y acero de Glasgow, el de los fabricantes de hierro en barras ordinarias y otros muchos. Son convenios en que se fija el precio mínimo y se señalan ciertas condiciones de venta. Frecuentemente estos convenios han sido eficaces, porque han hecho subir algo el precio del hierro y del acero, que la competencia

interior y la competencia alemana habían hecho bajar demasiado.

La metalurgia inglesa nos suministra un ejemplo de una *comunidad de intereses* intermedia entre el *cartell* y el *trust*. La compañía Bell Hermanos era una sociedad anónima con un capital de 1.270.000 libras, y se dedicaba a la fundición. La sociedad Dorman Long y Compañía explotaba hierros de refinar metales y fábricas de acero. La primera de estas sociedades, no contentándose con hacer fundición, construyó en Port-Clarence fábricas de aceros para la marina, y al extenderse en el negocio emitió nuevas acciones. Inquieta la segunda con la competencia que en el negocio del acero podían hacerle las fábricas de Port-Clarence, suscribió una gran parte de las nuevas acciones Bell hasta la cantidad de 150.000 libras. Pareciéndole, sin embargo, insuficiente esta medida, quiso adquirir las demás acciones representativas del valor de las fábricas de Port-Clarence que ascendían a otras 150.000 libras, y ambas sociedades llegaron al siguiente arreglo. La Dorman elevaba su capital hasta un millón de libras esterlinas y cedería acciones por valor de 227.000 libras a la Bell a cambio de la segunda mitad de las nuevas acciones Bell. Con esto, aunque ambas compañías continuaron con personalidad distinta, la Dorman asumió la administración de las fábricas de acero de Port-Clarence que tanto le interesaba adquirir. Posteriormente la Dorman adquirió todas las acciones ordinarias de una compañía dedicada a fabricar acero Bessemer y material de ferrocarriles. Las tres sociedades aliadas producían en junto en Diciembre de 1905, 1.150.000 toneladas de mineral de hierro; 750.000 de carbón; 500.000 de cok; 550.000 de fundición y 400.000 de acero. Su capital pasaba de tres millones de libras esterlinas.

Más que una comunidad de intereses es ya una verdadera fusión la unión de tres compañías, la Weardale, la Cargo Fleet y la South Durham. La primera, que produce carbón, cok y acero, compró en 1900 todas las acciones de la Cargo Fleet, y ésta, a su vez, convertida en satélite de la primera, compró una parte de las acciones de la South Durham. Las

tres compañías ya unidas se dedicaron a la fabricación de diversos artículos, llegando a una acertada división del trabajo. Nótese lo original de éstas combinaciones. La compra de acciones de una compañía tiene gran semejanza con los procedimientos para la constitución de un *holding-trust*; sin embargo, las diferencias son capitales. El *holding-trust* es una personalidad jurídica distinta de todas las empresas asociadas; aquí, en cambio, no se constituye personalidad alguna distinta, porque después de la unión no hay una compañía más que antes que las absorbe a todas, como sucede en el caso del *holding-trust*. No se crea una empresa nueva para que compre las acciones de otras; una empresa antigua se encarga de comprar las acciones de otra. Por otra parte, al constituirse en los Estados Unidos un *holding-trust*, se fusionan a la vez muchas compañías, en tanto que en las combinaciones inglesas ya indicadas, una sociedad no absorbe por la compra de acciones sino a otra, y sólo al cabo de algún tiempo se atreve acaso a absorber a una tercera.

En la gran industria hulla británica son bastante frecuentes las fusiones. En 1902 una *amalgamation* de ocho minas escocesas absorbió veinticuatro minas y produce seis millones de toneladas de carbón al año. Mas aunque haya muchas fusiones como ésta, no hay ningún verdadero *trust* del carbón. La compañía de extracción de piedras de Bath se ha anexionado diez empresas a partir de 1887. La Asociación de fabricantes de cemento Portland fusionó veintisiete sociedades, y, sin embargo, prosperó poco en los primeros años por la subida del precio del cok. También la compañía de la arcilla refractaria fusionó en 1890, diez empresas. Ha habido además algunas fusiones de empresas dedicadas a la venta de carbón.

La principal de todas las concentraciones de la industria textil es debida a la iniciativa de MM. Coats, grandes fabricantes de hilados de algodón. Esta enorme empresa, constituida desde 1890 como sociedad anónima con un capital de 5.750.000 libras, absorbió en 1895 y 1896 a cuatro grandes empresas que costaron 100 millones de francos. Después se

alió con la *English Sewing Cotton Company*, nacida en 1897 de la fusión de catorce fábricas de hilo de coser; al constituirse esta sociedad, la Compañía Coats suscribió en acciones 200.000 libras. Más tarde, ambas sociedades suscribieron la mayor parte de las acciones de una gran compañía, *The American Thread Company*, que domina el mercado americano. Inmediatamente después se alió con la *Fine Cotton Spinners and Doublers' Association*, creada para fusionar las empresas del algodón fino. En 1909 la Compañía Coats poseía diez y seis fábricas, en Inglaterra, en Rusia, en el Canadá y en los Estados Unidos; durante los años anteriores había repartido dividendos que oscilaban entre el 30 y el 50 por 100.

El año 1900 se fusionaron, para formar la *Bleachers' Association*, cincuenta y tres fábricas de Manchester, en que se blanqueaban telas de algodón. Bajo la dependencia de la Dirección central, cada fábrica seguía administrada por su anterior propietario, el cual era retribuido con un tanto por ciento de las ganancias. La *Calico Printers*, o asociación de las fábricas de telas de algodón y estampados, reunió en Diciembre de 1899 cuarenta y seis fábricas de Glasgow y Manchester, que representaban el 85 por 100 de la producción total de Inglaterra. El precio de compra pasó de 200 millones de francos, precio evidentemente exagerado. Además, había ocho gerentes y ochenta y cuatro consejeros, resultando muy difícil llegar a la unidad de dirección; en vista de esto, los gerentes se redujeron a dos y los consejeros a ocho. Al mismo tiempo se redujeron los gastos generales y fué posible repartir algunos dividendos aceptables durante los años siguientes.

En la industria de tintorerías de algodón se fundaron dos asociaciones: una en 1898 y otra en 1900. La primera de ellas, la *Bradford*, obligaba a todos los compradores a que se surtieran exclusivamente de la misma, pues rebajaba el dos y medio por ciento a los que aceptaban este compromiso y sólo a ellos. La otra arrastraba una vida lánguida por haber pagado, en concepto de *good Will*, el equivalente de ocho años y cuatro meses de beneficios. La asociación de carga-

dores de lana se reformó en 1906 con un capital de 585.000 libras.

La asociación de las salinas (Salt Union) reunió en 1888 sesenta y cuatro empresas, por las cuales pagó 3.704.519 libras. También aquí había supercapitalización; pero este *trust* dió el buen ejemplo de rebajar su capital de 4.200.000 libras a 2.600.000. También nos suministra un buen ejemplo de unión de un *trust* y de un *cartell* con sus competidores. En la *United Alkali* se reunieron cuarenta y ocho fábricas de sosa; pero como ésta se producía por el método Leblanc, ya anticuado, la vida de la sociedad resultaba muy precaria y durante muchos años no se repartieron dividendos.

En 1901 y 1902 se entabló una gran lucha entre el *trust* americano del tabaco y la Compañía Imperial inglesa del mismo artículo. El *trust* bajó en un 35 por 100 el precio de los cigarrillos, renunció momentáneamente a toda ganancia y hasta prometió distribuir entre sus clientes una prima anual de cinco millones de francos. No pudo sostenerse con tan enormes gastos y se vió precisado a ceder el mercado inglés a sus competidores, mediante una formidable indemnización de tres millones de libras que, a no dudarlo, habrían tenido que pagar luego los consumidores.

El *trust* de los papeles pintados para habitaciones reunió en Febrero de 1900 treinta y tres fábricas (98 por 100 de la producción). Las dos grandes compañías londinenses de tranvías se unieron en 1908. Por lo demás, en los transportes hay bastantes conciertos, pero no verdaderas fusiones. El famoso *trust* del jabón, que tanto alarmó en 1900 a la opinión pública, no duró sino tres semanas.

Puede decirse, en general, que aunque el movimiento de concentración se acentúa en Inglaterra, los *trusts* ingleses no aspiran al monopolio; tampoco cometen los abusos inherentes a una política de monopolio. Por lo mismo, las *amalgamations* no han intentado elevar los precios en proporciones intolerables; han procurado buscar su ganancia más en la reducción del coste de producción que en la elevación de los precios. Como en general los *trusts* ingleses no han au-

mentado ficticiamente el capital como los americanos, no se veían en la necesidad de obtener enormes ganancias para retribuir ese capital ilusorio. La formación de los *trusts* ingleses se debe en gran parte a la necesidad de resistir a la concurrencia extranjera, sobre todo a la alemana y a la americana, y en este sentido su gestión ha sido bastante afortunada.

Encontramos en Alemania el *trust* de los papeles pintados para habitaciones. En Suecia, el de las fábricas de azúcar que ha fusionado diez y ocho de las veintiuna fábricas; en Rumanía, una sucursal del *trust* americano del petróleo que se vió obligada hace años a aceptar una transacción, y en Italia el *trust* del azufre y el de los abonos químicos.

En España los *trusts* principales son dos, el del papel y el del azúcar, o sea la Papelera Española y la Sociedad General Azucarera de España. La Papelera Española se fundó en 1902 por fusión de un buen número de fábricas de papel. El *trust* pagó por las fábricas bastante más de lo que valían, y esto, unido a que muchas fábricas no quisieron entrar en el *trust* y sostuvieron la competencia con él y a que al amparo de la protección aduanera se fundaron nuevas fábricas, hizo que la Papelera llevase una vida muy poco próspera y que sus acciones de 500 pesetas llegaran a cotizarse a 175. Hace, sin embargo, algunos años, que la situación de la Papelera es bastante más próspera; esta prosperidad se debe en gran parte al concierto que hizo con sus competidores, formando un *cartell* de venta, la Central Papelera.

La Sociedad General Azucarera de España se constituyó con un capital de 197 millones de pesetas en 1903, mediante la fusión de numerosas fábricas, si bien algunas se negaron a formar parte del *trust*. El capital de 197 millones de pesetas, era bastante superior al valor de las fábricas aportadas al *trust*, y esta supercapitalización ha sido funesta al mismo. El Gobierno tuvo que acudir en defensa del *trust* del azúcar empleando dos medios principales. Uno de ellos, como puede suponerse, fué la protección aduanera, pues aunque el impuesto que pagaba el azúcar español a la Hacienda no era

despreciable, los derechos de aduana eran tan altos para el azúcar extranjero, que el mercado español quedaba cerrado para los productos extranjeros. Esta misma circunstancia hizo, sin embargo, que se constituyeran fábricas independientes después de la constitución del *trust* del azúcar, y la crisis de la industria azucarera fué tal, que el ministro de Hacienda, Osma, después de haber intentado en vano que el *trust* y los productores independientes llegasen a un arreglo, presentó en 1907 un proyecto de ley para resolver este problema. La ley Osma de 3 de Agosto de 1907 disponía, entre otras cosas, que durante el plazo de tres años contados desde la fecha de dicha ley, nadie pudiera construir nuevas fábricas de azúcar de caña o de remolacha, ni tampoco ampliar la potencia máxima industrial de las fábricas existentes, y que durante otros tres años consecutivos no se pudieran establecer nuevas fábricas de azúcar de caña o de remolacha en un radio de 80 kilómetros de una fábrica ya establecida. Pasados, sin embargo, esos seis años, se construyeron nuevas fábricas de azúcar, y se da el caso anómalo de que, cerrada por el *trust* la Azucarera de Gallur (Zaragoza), se ha construído una fábrica independiente en el inmediato pueblo de Luceni y la empresa, al parecer, va bastante bien. No habla esto muy alto en favor de los directores del *trust* azucarero. Como ya se indica, el *trust* al constituirse cerró varias fábricas por creer que eran demasiadas las ya existentes, pues la industria azucarera española producía con exceso para el interior y no podía contar con la conquista de mercados extranjeros. La vida del *trust* azucarero continúa siendo bastante precaria; las acciones preferentes se van acercando a la par, pero las ordinarias se cotizan por bajo del 50 por 100 (1).

Como se ve, los ensayos de *trust* han dado en España un resultado muy mediocre. Tal vez no estamos todavía los españoles bastante preparados para estas combinaciones tan gigantescas.

(1) Después de escritas estas líneas ha mejorado no poco la situación de la Azucarera.

Existen algunos *trusts* internacionales en los cuales se han fusionado empresas de distintas naciones. El *trust* internacional es desde luego la creación más alta de la industria capitalista. No hay hasta ahora un *trust* que absorba toda la producción mundial de un artículo determinado; pero ese sería indudablemente el gran *trust*, el *trust* ideal. Ejercer el monopolio de un artículo en el mundo entero debe ser la aspiración más alta de un Rockefeller, de un Morgan o de un Carnegie. A tanto, sin embargo, no se ha llegado todavía. Los *trusts* internacionales no extienden su acción al mundo entero ni monopolizan del todo ningún artículo. Conviene advertir que si todos los *trusts* tienen sumo empeño en ocultar su organización y sus manejos, los *trusts* internacionales lo tienen doblemente, por cuyo motivo es muy difícil adquirir datos concretos sobre ellos. Como en estos *trusts* se unieron fabricantes alemanes con ingleses y franceses, la guerra ha tenido que influir desastrosamente sobre ellos.

El *trust* de la dinamita, formado en 1886, adquirió todas las acciones de las cinco más importantes compañías inglesas y alemanas para la fabricación de explosivos. El descubrimiento de explosivos a base de gelatina ha venido a suscitar una temible competencia a los productores de dinamita. De todos modos, el *trust* ha logrado repartir buenos dividendos, gracias, según se dice, a su buena administración. El *trust* angloamericano del níquel fué creado en 1902 en Treuton (New Jersey), con un capital de 24 millones de dólares y mediante la fusión de fábricas canadienses, inglesas y norteamericanas. Se calcula que este *trust* produce la mitad del níquel de todo el mundo. El *trust* del bórax fué formado en Inglaterra en 1899, con un capital de 2.200.000 libras, mediante la fusión de sociedades inglesas, americanas, chilenas y peruanas y de una francesa. Este *trust* ha mantenido a un tipo moderado los precios del bórax para aumentar el consumo de dicho artículo, y, sin embargo, ha repartido muy buenos dividendos, hasta el 17 $\frac{1}{2}$ por 100.

Un *trust* anglo-siciliano del azufre quedó disuelto en 1906 por la formidable competencia que le hacía un *trust* ameri-

cano, y entonces una ley obligó a todos los propietarios de las minas de azufre a reunirse en sindicato y les prohibió vender a menor precio que el de tasa. El *trust* del petróleo está a la cabeza de los *trusts* internacionales, porque su acción se extiende al mundo entero. Tiene sucursales en Inglaterra, Holanda, Alemania, Bélgica, Austria, Italia, Rumania y Japón. El *trust* de los diamantes del Cabo posee las cuatro grandes minas del Cabo y las de Kimberley. Sin embargo, la compañía *Premier Diamond* hizo mucha competencia al *trust* y determinó una baja en el precio del diamante. El *trust* americano del cobre, reconstituído en 1906, no es propiamente internacional, pero como acapara la producción americana, domina el mercado universal.

CAPÍTULO III

Función económica de los Trusts.

Respecto a los sindicatos industriales se han manifestado las más encontradas opiniones. En general, el *corner* es objeto de unánimes censuras, lo cual nada tiene de extraño. Casi todos los *corners* han fracasado, arrastrando en su caída a muchísimas personas y amontonando ruinas por doquier. El *corner*, por otra parte, no lleva a cabo sino una especulación desenfrenada, cuyo móvil es un deseo igualmente desenfrenado de ganancia. Un individuo o un grupo de individuos quieren enriquecerse a costa de los consumidores, es decir, perjudicando a la generalidad: a eso se reduce el *corner*. Ninguna ventaja económica, absolutamente ninguna, se consigue con esta combinación; el *corner* no responde a necesidad alguna. No puede tener, por tanto, defensores.

En cambio, el *cartell* y el *trust* tienen muchos defensores y no pocos panegiristas. El *cartell* y el *trust*, en efecto, realizan una función económica y responden a ciertas necesidades de la vida moderna y a ciertas tendencias naturales de la evolución económica. Como por otra parte los *cartells* y los *trusts* son poderosos, pueden desde luego gratificar espléndidamente a sus defensores de todas las clases sociales. Entre los partidarios de las grandes concentraciones industriales figuran Liefman en Alemania, De Rousières y Collier en Francia, Gunton, Aptorp y otros en los Estados Unidos. Sin embargo, los impugnadores de los *trusts* son más y mejo-

res que sus partidarios. Casi todos los escritores franceses— Martín Saint-Léon, Cauwés, Brouhillet, Piey y otros varios— miran con escasa simpatía las concentraciones industriales, sobre todo los *trusts*. Los dos partidos que se disputan el poder en los Estados Unidos se han declarado contra los *trusts*. El partido democrático ha proclamado constantemente la necesidad de poner serias trabas a los *trusts*, y Mr. Bryan, antiguo jefe de este partido, condenó en párrafos elocuentísimos la conducta de los *trusts*. Aunque se había dicho muchas veces que el partido republicano era partidario de los *trusts* y recibía dinero de ellos para las campañas electorales, el presidente Roosevelt se creyó en el caso de cerrar contra los *trusts*, de exigir ante los Tribunales la nulidad de algunos de ellos y de proclamar la necesidad de una reforma constitucional para combatir eficazmente a los *trusts* que sacaban principalmente su fuerza de la complicación legislativa propia de un país, organizado tan federalmente como los Estados Unidos. Se dirá tal vez que los hechos no correspondieron a las promesas de Roosevelt, pero no es menos cierto que el famoso ex presidente condenó públicamente los manejos de los *trusts*. Los tres principales especialistas norteamericanos de la cuestión de los *trusts*, Jenks, Collier y Elly, se muestran también poco favorables a estas grandes concentraciones, aunque al formular su tesis procedan con la moderación del sabio y no con el ímpetu del hombre que descende a la arena política. En todas partes la opinión pública ha reclamado enérgicas medidas de represión contra los *cartells* y los *trusts*. Antes de plantear en términos precisos esta interesante cuestión, he de advertir que no hay una línea divisoria perfectamente marcada entre la función económica y la función social de los *trusts*. Una de las principales misiones que el *trust* debiera cumplir, es indudablemente la de organizar la producción. Esta función es desde luego exclusivamente económica, mas hay que examinar también la influencia que los *trusts* ejercen en la distribución de la riqueza, y este aspecto de la cuestión, si por una parte conserva todavía el carácter económico, puesto que la produc-

ción y distribución de la riqueza son funciones económicas, reviste por otra parte carácter social, pues la cuestión social no es en el fondo sino una cuestión de distribución de la riqueza. Por este motivo, ciertas cuestiones pueden ser tratadas indistintamente al examinar la cuestión económica o la social de los *trusts*, y, por lo mismo, alguno encontrará, quizá, mal colocadas ciertas cuestiones:

1.^a El *trust* presenta indudablemente algunas ventajas. Exageración inadmisible sería la del que no quisiera ver en los *trusts* sino defectos, abusos e inconvenientes. Las ventajas del *trust* son de dos clases: derivan las unas de la concentración comercial, y, por lo mismo, son comunes a los *cartells* y a los *trusts*; proceden las otras de la concentración industrial, y éstas convienen exclusivamente a los *trusts*. Citaré, en primer lugar, las que dimanar de la concentración comercial, que son en substancia las siguientes:

1.^a En el régimen de libre concurrencia ilimitada, la producción se realiza de una manera ciega, y frecuentemente el afán de producir mucho induce a los industriales a producir mucho más de lo que reclaman las necesidades de los consumidores. A esto se deben las crisis industriales, cuyos resultados son tan funestos en todos sentidos.

No lo son solamente por la perturbación que producen: lo son también porque demuestran que se han empleado en producir cantidades excesivas de un artículo, energías que se hubieran empleado mejor en producir otros artículos que no se presentan en el mercado sino en cantidades insuficientes. Es necesario, por tanto, adaptar la producción al consumo, y ésta es una función económica muy importante que la concentración comercial puede realizar y realiza con suma holgura. Al crearse un organismo central director de la producción, resulta fácil averiguar qué cantidad de cierto artículo se consume en una nación. Si el cálculo no es matemáticamente exacto, será al menos muy aproximado: tendrá toda la aproximación que la vida práctica reclama, y, por tanto, el problema de la adaptación de la producción al consumo será resuelto satisfactoriamente por un *cartell*, por un *trust*, me-

dante la limitación de la producción y la distribución de los pedidos. Y poniéndose de acuerdo varios *cartells* o varios *trusts* nacionales se realiza la indicada adaptación no solamente en un pueblo, sino en todos los pueblos del mundo. Además, el *trust* podrá ir estimulando poco a poco a los consumidores para que hagan un consumo mayor de ciertos artículos, pues ya es sabido que con el progreso aumentan las necesidades y aumenta en general el consumo. Todo esto puede realizarse sin violentas sacudidas, con una dirección inteligente. Luego la concentración comercial es necesaria para que una función tan importante como la producción se haga de una manera razonable y no de un modo anárquico.

2.^a Mediante la concentración comercial de las empresas, la producción resulta mucho más barata y por consiguiente mucho más ventajosa para la sociedad que se ahorra muchos gastos inútiles. En efecto, el *cartell* puede comprar de una vez enormes cantidades de primeras materias, cuando son necesarias a cierta industria dentro de una nación determinada, y por lo mismo puede prescindir de los servicios de ciertos intermediarios y realizar ventajas muy importantes en dicha compra de primeras materias. De igual modo el *cartell* realiza una gran economía en los gastos de transporte. En efecto, cuando la lucha entre productores es muy viva como lo es de ordinario, los fabricantes del Norte envían sus productos al Sur y viceversa. Por lo tanto, los gastos de transporte vienen a gravar mucho las mercancías. Si los paga el consumidor, éste tiene que pagar los artículos a un precio exorbitante, y la circunstancia misma de que el precio resulta muy caro viene a restringir el consumo y, por tanto, la demanda de aquel artículo. Si los paga el mismo fabricante, para poder competir con otros fabricantes que por razón de la mayor proximidad no tienen que pagar sino gastos de transporte muy pequeños, la producción resulta gravada con una carga de cierta importancia. Nada de esto ocurre con las empresas comercialmente concentradas. Cuando hay un *cartell* —sindicato de venta— todos los pedidos se hacen al sindicato, el cual encarga a los fabricantes más próximos que sirvan

aquel pedido en forma tal que los gastos de transporte sean los más pequeños. Un *cartell*, por tanto, tiene que economizar mucho en gastos de transporte. Y si no hay una agencia de venta, al menos se divide el mercado en zonas para que cada fabricante venda sus productos en la zona más próxima. En último término, aunque no se llegase a una división del mercado nacional en zonas, se señalarían al menos precios mínimos de venta, y ésta circunstancia sería bastante, como ya se ha indicado, para que cada fábrica conquistara el mercado más próximo. Por último, el *cartell* realiza una economía muy considerable en los gastos de publicidad. Hoy los productores se ven obligados a gastar mucho dinero en anuncios y en viajantes de comercio para vender los productos que fabrican, pues ya es una verdad axiomática que el que no anuncia no vende, y en general, vende más el que hace más gasto para dar a conocer sus mercancías. Todo esto desaparece con los *cartells* y con los *trusts*; donde los productores están unidos en *cartell*, han desaparecido como intermediarios inútiles los viajantes de comercio. Un solo comisionista con poderes del *trust* o de todos los establecimientos sindicados, reemplazará a quince o veinte viajantes empleados anteriormente por las casas competidoras. En lugar de quince o veinte anuncios de otras tantas casas distintas, bastará uno solo extensivo a todo el *trust* o a todas las casas sindicadas. En rigor, el *cartell* y el *trust* pueden prescindir en absoluto de anuncios en los periódicos, de folletos de propaganda y de enviar viajantes de comercio, porque monopolizando, o poco menos, una rama de la producción, el consumidor tiene que acudir necesariamente a las oficinas del *cartell* o del *trust*. Luego considerando la baratura de la producción, no hay empresa razonable, más que la empresa concentrada.

3.^a La concurrencia obliga hoy a los productores a ofrecer a los comerciantes condiciones excepcionales de venta para que acudan a comprar sus productos. Todos importunan, y, por consiguiente, el comprador se encuentra en condiciones muy favorables para obtener de los productores aun

las ventajas más exageradas. Así resulta que los fabricantes tienen que abrir a los comerciantes créditos notoriamente exagerados, porque de otra manera no venderían, y por lo mismo, tropiezan muchas veces con comerciantes que no pagan lo que deben. ¿Sobre quién recaerán en definitiva estas pérdidas sufridas por los fabricantes, sino sobre el consumidor honrado que tendrá que pagar los artículos a un precio excesivo? De igual modo se hace necesario otorgar a los comerciantes plazos excesivos, sufriendo con ello el fabricante dos perjuicios: uno, el de no disponer a tiempo de los dineros que necesita, y otro, el de correr mayor riesgo, porque el riesgo de no cobrar es mayor cuando se conceden largos plazos. Otras veces el fabricante tiene que conceder rebajas o descuentos que merman muchísimo sus ganancias, y a veces hacen ruinoso un negocio. Con la concentración desaparecen todos estos inconvenientes. El *cartell* y el *trust*, como no pueden temer la competencia, no tienen que transigir con éstas u otras condiciones igualmente leoninas. No abren crédito al que no lo merece, no otorgan plazos demasiado largos, no conceden rebajas excesivas, antes al contrario, exigen pago al contado y marcan precios.

4.ª Una lucha tan enconada como la de la competencia industrial obliga a los productores a emplear los medios más reprobables, viéndose en el trance y en la dura necesidad de vender a bajo precio porque de otra manera no se vende. De esa necesidad proviene en gran parte la falsificación de todos los artículos; hoy en todo nos tenemos que contentar con imitaciones mejores o peores, cuando no nos damos por satisfechos con géneros evidentemente adulterados. Todo esto desaparece con el *cartell* y más aún con el *trust*. El fabricante no tiene que temer la competencia, y, por tanto, no tiene necesidad alguna de apelar a esos medios reprobables. El *trust*, productor único, o casi único de determinada mercancía, no ha de adulterarla; el *cartell* mismo no permitiría la adulteración, pues se negaría a transmitir los pedidos a un fabricante asociado, culpable de haber vendido a los clientes del *cartell* mercancías que no fuesen de recibo. E

que disfruta de un monopolio abusa en general algo en cuanto al precio, pero no en cuanto a la calidad del artículo, que casi siempre procura mantener con cierto orgullo.

5.^a El *cartell* y el *trust* están en condiciones muy ventajosas para exportar sus productos al extranjero y para extender, por tanto, el comercio internacional. En efecto, para conquistar un mercado extranjero hay que realizar gastos de consideración. Es necesario enviar agentes comerciales, difundir con profusión muestras de los artículos, no escatimar en gastos de publicidad y ofrecer al comercio condiciones de venta muy aceptables. Muchas veces es necesario que los productores ensayen la venta en el extranjero por su cuenta y riesgo ante la negativa de los comerciantes a vender de otra manera con comisión. Todo esto exige desembolsos importantes, exige muchas veces arriesgar cantidades que para un productor aislado constituirían una carga intolerable. En cambio, las pérdidas que ocasionaran ciertos ensayos de venta en el extranjero, serían muy soportables para un *trust* o para un *cartell*, que las distribuiría entre todos sus asociados.

No niegan los impugnadores de los *cartells* que éstos dan facilidades para la exportación; pero precisamente hacen un capítulo de cargos contra el *cartell* por los procedimientos que emplea para conquistar los mercados extranjeros. Ya se sabe que estos procedimientos se reducen a la práctica del *dumping*, o sea a vender más barato a los extranjeros que a los nacionales. Esto parece a primera vista una iniquidad y pone a los defensores del *cartell* en la necesidad de dar una explicación satisfactoria. Dicen los defensores del *dumping* que es necesario apelar a este procedimiento para conquistar los mercados extranjeros, pues de otra manera sería imposible luchar con las industrias de dichos países, fuertemente defendidas por las tarifas arancelarias. Puesto que ellas buscan su apoyo en la protección aduanera, justo es que la industria de otros países las desaloje de sus posiciones vendiendo a precios baratísimos y sin ganancia alguna. Se añade que aunque un *cartell* o un *trust* no exportaran sus productos a otras na-

ciones y trabajaran exclusivamente para el mercado interior, tendrían que soportar los mismos gastos generales (alquiler, maquinaria, amortización, etc.), porque estos gastos son ineludibles aunque se produzca menos, y, por consiguiente, el precio de los artículos elaborados sería el mismo que los del interior tienen que pagar, cuando el *trust* vende más barato a los extranjeros. En resumen, los gastos generales tienen que ser reintegrados siempre con la venta en el interior, pero una vez reintegrados esos gastos, el excedente de la producción que se exporta puede venderse más barato, porque no tiene que responder de una carga en concepto de gastos generales de la empresa. Según esto, la venta al extranjero a menor precio que al nacional no perjudica a éste.

6.^a Con la adaptación de la producción al consumo viene a identificarse en el fondo otra ventaja, la de la regularidad que el *cartell* y el *trust* dan a la producción. Hoy la industria procede como por saltos en los países en que falta la concentración: a veces se produce mucho y todo se vende, a veces es necesario restringir muchísimo la producción después de una crisis. Por lo mismo no hay empresa segura, pues la que parecía más próspera queda arruinada por una crisis; ni mucho menos hay ganancias seguras y fijas, porque si la empresa misma carece de estabilidad, con mayor razón carecerán de fijeza las ganancias. De igual modo no hay fijeza alguna en los precios, agitados frecuentemente por tantas sacudidas; ni tampoco en la colocación ni en los salarios de los obreros, que buscados y bien pagados cuando la industria trabaja a alta presión, son luego inexorablemente despedidos al llegar la depresión industrial. Todo este mecanismo tan inestable adquiere estabilidad y fijeza con la concentración. Cada fábrica tiene ya asignada con carácter definitivo su parte de producción. Las empresas unidas o la empresa única adquieren fijeza y estabilidad, y por lo mismo la adquieren también los precios de los salarios y las ganancias del productor. No hay ya saltos bruscos, y esto constituye una ventaja grandísima.

Expuestas ya las ventajas de la concentración comercial

deben exponerse a continuación las de la concentración industrial que son propias y exclusivas de los *trusts*. Son las siguientes:

1.^a El *trust* está en condiciones de producir mucho más barato que la industria libre y aún que los *cartells*. En efecto, los gastos no aumentan en la misma proporción que los productos; para producir doble cantidad no es necesario hacer gastos dobles: luego cuando se produce en proporciones tan gigantescas como produce el *trust*, la producción tiene que ser notablemente más barata.

Por otra parte, si la mera concentración comercial basta para disminuir los gastos de producción, con mayor motivo ha de producir el mismo resultado la concentración industrial, cuyos efectos sobre la producción son más inmediatos y directos.

Si se pregunta ahora de qué manera contribuye la concentración industrial propia del *trust* a la baratura de la producción, puede contestarse en la siguiente forma. En primer lugar, el *trust* hace entre las diversas fábricas una mejor división del trabajo. El *cartell*, según se ha dicho ya varias veces, deja abiertas todas las fábricas; limita la producción de las mismas obligándolas a no pasar de cierta cantidad; en tales circunstancias las fábricas no pueden trabajar sino con flojedad. El *trust*, en cambio, cierra muchas fábricas y hace que las demás trabajen con todo su poder, de tal modo que diez fábricas hagan lo que antes hacían veinte o veinticinco. Con esto, es indudable que se reducen mucho los gastos generales de la producción. Esta práctica, que se designa con el nombre de desmantelamiento (*dismantling*), reduce mucho los gastos, porque diez fábricas, aunque trabajen lo que antes trabajaban veinte, de ninguna manera necesitan doble número de obreros ni llevan consigo doble cantidad de gastos de otra índole.

Mas no es esto solo. El *trust* puede hacer, y hace frecuentemente, una división del trabajo entre las mismas fábricas, destinando unas exclusivamente a producir una especialidad y otras a producir otra distinta. Recuérdese lo que se decía

acerca de la división del trabajo entre la Weardale, la Cargo-Fleet y la South-Durham, al darse cuenta de los *trusts* ingleses. El destinar una fábrica a una sola producción ha de producir importante economía en los gastos de producción, contribuyendo al mismo tiempo a mejorar la calidad de los productos. Igualmente el *trust*, con su inmenso poder, realiza más fácilmente que las empresas particulares lo que se llama la concentración vertical. Consiste ésta en acumular en una misma fábrica o en fábricas inmediatas las diversas fases de la producción por que han de atravesar varios artículos. Una fábrica de azúcar puede tener aneja una fábrica de alcohol para el aprovechamiento industrial de la melaza; en un establecimiento de la industria textil pueden juntarse fábricas de hilados, tejidos y tinte; al mismo tiempo que se destila la hulla y se produce el cok, se pueden utilizarlos subproductos en la elaboración de materias colorantes. En las industrias metalúrgicas hay fábricas mixtas, es decir, fábricas de acero que poseen a la vez minas de hulla y altos hornos, y fábricas simples que se ven obligadas a comprar el carbón o el acero en bruto si se trata de fábricas laminadoras. En resumen, lo que es producto con relación a una industria es primera materia con relación a otra; las fábricas mixtas tienden a producir las primeras materias y a utilizar todos los subproductos. Pues bien, esta concentración vertical produce indudablemente muchas economías. Si una fábrica de laminado está unida a un alto horno, este último puede suministrar fuerza motriz por medio del gas, o de caldera, o de motores. En las fábricas mixtas el bloque de acero puede ser laminado cuando aún está caliente o después de una sencilla operación para recalentarlo, en tanto que las simples fábricas de laminado reciben el bloque de acero frío y tienen que gastar grandes cantidades para calentarlo. Los gastos de dirección y administración son proporcionalmente menores en las fábricas mixtas. Se ahorran grandes cantidades que en caso de fabricación simple son necesarias para trasladar de una fábrica a otra los productos de la primera, que han de ser primeras materias para la segunda. Las fábricas mixtas son, por

otra parte, mucho más independientes que las simples, porque no necesitan recibir cosa alguna de otras. De nadie depende una empresa metalúrgica que produzca la fundición con minerales propios y carbón propio, y luego produzca el acero en bruto y laminado. En cambio, las fábricas simples necesitan recibir primeras materias o elementos de producción, y en días de crisis y de ahogo tienen que pagarlos a precios elevadísimos. Pues bien, el *trust*, que realiza la concentración lateral fundiendo en una empresa todas las que tienen por fin la producción de un artículo determinado, está en inmejorables condiciones para realizar también esa concentración vertical cuyas ventajas son tan notorias.

Por otra parte, los grandes recursos con que cuenta el *trust* le permiten disponer de los mejores ingenieros y de los mejores prácticos, porque el *trust* les paga espléndidamente. En cambio, los productores independientes no pueden permitirse este lujo, y por eso la producción en sus fábricas es bastante más escasa y resulta, por tanto, mucho más cara. Un gran ingeniero y un gran gerente al servicio de un *trust* pueden extender su acción a todas las fábricas y hacer que en todas ellas se empleen, hasta en los menores detalles, procedimientos más ventajosos de explotación. En cambio, cuando una fábrica tiene un gran ingeniero o un gran gerente, se aprovecha exclusivamente de aquella dirección acertada, porque tiene interés en que las fábricas competidoras produzcan menos y peor. Es preciso, decía uno de los magnates de los *trusts*, tener a nuestro servicio los hombres más capaces dentro de su especialidad; esto es siempre un buen negocio. Por otra parte, es una gran ventaja que toda la producción del país esté sometida a una dirección única, la más inteligente y capaz: de este modo se obtiene todo el efecto útil que puede obtenerse con los medios de producción con que se cuenta.

Por la misma razón el *trust* está en condiciones de renovar sus maquinarias tan a menudo como lo exijan los progresos de la técnica industrial. En cambio, un propietario de cierta fábrica no puede prescindir de su maquinaria, tal vez

adquirida poco antes, para adquirir una maquinaria nueva y costosísima; sus recursos no alcanzan a tanto. Lo mismo puede decirse de una sociedad anónima que no siempre puede cargar con tan considerables gastos: no puede girar un dividendo pasivo, ni tampoco a veces acudir al empréstito. El *trust* adquiere además las patentes de invención y no le importa gastar sumas considerables en esta adquisición. ¿Qué productor aislado, por grandes que sean sus recursos, podrá invertir en la adquisición de patentes o en la renovación de maquinarias, sumas tan fuertes como podrán invertir sin grandes esfuerzos el *trust* del acero o del petróleo?

2.^a Por lo mismo que los recursos de un *trust* son inmensos, carecen para él de importancia ciertos riesgos que son gravísimos para un productor aislado. Si a un productor aislado se le quema la fábrica, probablemente no podrá levantar ya la cabeza. Esto es claro en el caso de que la fábrica no estuviese asegurada; pero aunque lo estuviese, como la indemnización no suele ser tan grande como el valor total de la fábrica, quedaría para siempre en una situación de inferioridad. Una liga de consumidores bien organizada podría imponer condiciones duras a los fabricantes aislados, y, en cambio, sería mucho más difícil que pudiera competir con un *trust* poderoso. Los fabricantes aislados difícilmente podrían salir adelante en días de crisis, de elevación del valor de las primeras materias, de restricción del consumo por cualquier causa: en cambio, un *trust* puede sufrir sin gran quebranto esas tempestades, y, en general, las dificultades que son graves para las empresas aisladas, resultan ligeras para el *trust*.

3.^a Las naciones que en cuanto al progreso industrial van a la cabeza del mundo, son precisamente aquellas en que las concentraciones industriales se han desarrollado más ampliamente, bien en forma de *cartell*, bien en forma de *trust*. Nadie ignora la gran prosperidad económica de los Estados Unidos y los enormes progresos realizados por su industria. Como esos grandes progresos han coincidido con la forma-

ción de los *trusts*, no es extraño que muchos atribuyan en gran parte ese progreso y esa prosperidad a la acción de los *trusts*. El comercio de exportación de los Estados Unidos ha progresado en proporciones gigantescas, y si los Estados Unidos exportan ahora 3.000 millones de dólares, ello se debe en gran parte a los *trusts* que, vendiendo más barato en el extranjero que en el interior, han podido hacer la conquista de los mercados extranjeros. Para muchos norteamericanos el *trust* representa grandeza y prosperidad, y la producción independiente pobreza y miseria. El desarrollo industrial no ha sido en Alemania desde 1871 hasta 1914 menor que en los Estados Unidos: la guerra ha detenido este avance, pero por lo demás, la guerra misma ha puesto de relieve los enormes progresos de la industria alemana. Pues bien, si en Alemania hay pocos *trusts*, hay en cambio muchísimos *cartells*, y la necesidad de la concentración se ha dejado sentir ampliamente. ¿No deberá también Alemania a sus *cartells* algo de su admirable progreso industrial? Inglaterra era ya primera potencia industrial cuando Alemania y los Estados Unidos iniciaron su admirable evolución; pero ¿no hemos visto que en Inglaterra las *amalgamations* han sido necesarias para poder hacer frente a la competencia alemana y a la norteamericana? ¿y no es ésta la mejor demostración de que el *trust* es un órgano de progreso industrial? Vemos en general que en las naciones industrialmente atrasadas el movimiento de concentración apenas existe o es débil, en tanto que en las naciones más adelantadas es vigoroso y progresivo. ¿No nos dice esto con bastante claridad que el *trust* es gran agente de progreso?

4.ª El *trust* es un poderoso agente de progreso industrial, porque dispone de recursos considerables para ensayar nuevos procedimientos y tantear nuevos avances industriales. Es necesario, en efecto, ensayar y tantear para progresar. Muchas veces esos ensayos y esos tanteos cuestan algunos millones, que aunque se pierdan, como muchas veces se tienen que perder, no representan para un *trust* una pérdida considerable. En cambio, ningún productor

aislado podría meterse en tan costosas y peligrosas aventuras.

Apoyándose en estas razones, afirman los apologistas del *trust* que éste ha inaugurado el régimen de la producción científica y racional. Unicamente él permite, según dicen, evitar todo trabajo inútil. Sólo él es capaz de obtener el máximo de rendimiento con el mínimo de esfuerzo. Por tanto, el *trust* tiene que ser el modo de organización más conforme con el interés público.

Exagerado sería negar el valor de algunas de estas razones: ellas prueban cumplidamente que la concentración industrial presenta algunas ventajas desde el punto de vista de la producción y que hasta cierto punto los *trusts* obedecen a una tendencia natural dentro de la evolución económica. No prueban, sin embargo, que los *trusts* sean los únicos medios de concentración industrial; ¿no podría haber algún otro? No basta, por otra parte, que los *trusts* ofrezcan algunas ventajas. Hay que comparar las ventajas con los inconvenientes, y de esa comparación puede salir muy mal librado el *trust*, aunque las ventajas que ofrezca sean positivas. No basta, por otra parte, establecer este parangón desde el punto de vista de la producción; hay que repetirlo desde el punto de vista de la distribución. Hay que reconocer que los inconvenientes del *trust* son mayores desde el punto de vista de la distribución.

Antes de replicar a estos argumentos de los defensores del *trust*, hay que exponer los inconvenientes que el *trust* presenta, aun desde el punto de vista de la producción. Los inconvenientes son bastantes para dejar muy quebrantada la tesis de que el *trust* es el único medio racional de producción. He aquí ahora los inconvenientes gravísimos de los *trusts*:

1.º El *trust* no se forma sino por medio de la supercapitalización. Si a los fabricantes no se paga más que lo que valen sus establecimientos, el *trust* no se puede formar casi nunca. Esto indica que los productores no tienen gran confianza en las ventajas que han de obtener por medio del *trust*. Y si los fabricantes no cuentan con tales ventajas, no debe

suponerse que sean éstas muy notorias. Mas, prescindiendo de esto, es notorio que la supercapitalización coloca a los *trusts* en una situación de enorme inferioridad. Hay que repartir dividendos a un capital enormemente aumentado, y como el interés de ese capital es uno de los elementos que entran en el coste de producción, resulta que éste queda enormemente aumentado. Es verdad que por otros conceptos el *trust* realiza algunas economías; pero ¿qué pueden suponer esas economías comparadas con el formidable aumento de gastos que lleva consigo un capital ficticiamente duplicado, triplicado o cuadruplicado? Así no es extraño que muchos *trusts* arrastren una vida lánguida y no puedan resistir la competencia de los productores libres. Piénsese además en la enorme injusticia, en la iniquidad espantosa que se comete, regalando a los propietarios, al promotor y al banquero las enormes cantidades que se les regalan y que habrán de pagar, o los consumidores si el *trust* prospera, o los cándidos suscriptores de acciones en el caso de que el *trust* fracase. Si a costa de tales enormidades se ha de conseguir alguna baratura en la producción, muy bien puede renunciarse a ella de antemano.

Se dirá que la supercapitalización no es esencial a los *trusts* y que no resulta justo atribuir a los *trusts* un defecto que sólo accidentalmente corresponde a los *trusts* americanos. Pero si bien es verdad que el *trust* sin supercapitalización es posible, no lo es menos que en todos los *trusts* fundados hasta ahora, tanto en América como en Europa, hay alguna supercapitalización y que frecuentemente resulta ésta muy grande aun en los *trusts* europeos. Ahora bien, al examinar el *trust* debe considerarse tal como es en la realidad y no tal como podría ser. Por otra parte, resulta casi imposible en la práctica fundar el *trust* sin algún aumento ficticio de capital, porque no recibiendo algún cuantioso regalo los productores independientes, no quieren perder su independencia. Podría transigirse con los *trusts* si no hubiera supercapitalización alguna; el hecho de constituirse el *trust* en esta forma es el mejor indicio de qué tal *trust* obedecía a una

tendencia natural y no a un impulso ficticio encaminado a obtener fabulosas ganancias a costa de los consumidores. Pero mientras la supercapitalización continúe a la orden del día, no se necesita más prueba para afirmar que la formación de los *trusts* no obedece a un movimiento natural, puesto que solamente se logra por medios violentos e inicuos. Por supuesto, esta práctica está tan arraigada que un *trust* constituido con un capital nominal igual al efectivo, más parecería una cooperativa que un *trust* capitalista inspirado en el deseo de obtener enormes ganancias.

2.º El *trust* llega de ordinario muy tarde para reducir considerablemente los gastos de producción y organizarla en forma científica como dicen sus defensores. En efecto, el *trust* se forma cuando ya se han construído muchas más fábricas que las necesarias, gastando sumas enormes en construir las. Al fundarse el *trust* quedan abandonadas muchas fábricas, porque el *trust* no quiere conservar en actividad sino las indispensables; pero las fábricas cerradas representan una pérdida inmensa. Los edificios quedan inservibles o se venden a cualquier precio y para cualquier destino. No negaré que después de la fusión haga el *trust* algunas economías, pero es ya tarde para hacer las economías principales. El *trust* realizaría una misión importante si se fundara inmediatamente después de iniciada una producción; pero esto es casi imposible, porque el *trust* es fusión de empresas anteriormente establecidas.

3.º Aunque en general disminuyen relativamente los gastos de producción cuando se produce en grande, tiene esto algunos límites y puede suceder que el *trust* traspase esos límites. Probablemente muchos *trusts* los han traspasado. Cuanto más lejos se extienda la acción de un administrador o de un gerente, tanto más ineficaz será su acción y más fáciles serán los derroches y las filtraciones. Esto tiene que suceder con los *trusts*: la dirección central es demasiado extensa. Claro es que al frente de cada fábrica habrá un administrador; pero la acción de un administrador no puede ser tan eficaz como la de un dueño. En el *trust*, por otra parte,

todo se hace en gran escala, y parece que no hay estímulo para hacer pequeñas economías que pudieran creerse incompatibles con la grandeza del *trust*. Todo está en manos de empleados, y por lo mismo, el poderoso estímulo del interés personal no existe. ¿No puede suponerse que la reducción de gastos sería mucho mayor si todos los altos empleados y muchos obreros, mejor aún si todos los obreros, estuvieran interesados en la empresa?

4.º No deben de ser de hecho tan considerables las ventajas del *trust* como parece a primera vista. Los *trusts*, en efecto, realizan en todas partes campañas desleales y verdaderamente inicuas para arruinar a los productores libres. ¿Qué necesidad tendrían de apelar a medios tan bajos como el de vender con pérdida, si su superioridad sobre los fabricantes independientes fuera tan completa? Bastaría en tal caso que el *trust* siguiera su marcha normal para aplastar a las demás empresas. La experiencia enseña, por otra parte, que las fábricas independientes sostienen ventajosamente la lucha con un *trust*. Al tratar de la influencia del *trust* sobre los precios citaré varios ejemplos para demostrar que cuando el *trust* era dueño del mercado, ha bastado el establecimiento de algunas fábricas independientes para que el *trust* viera amenazados seriamente sus intereses, rebajara bastante los precios y se apresurara a buscar a toda costa un acomodo con las fábricas libres. ¿Son éstos indicios de que el *trust* puede aplastar por su propio peso a las fábricas libres? ¿Son éstos indicios de que reduce considerablemente los gastos de producción?

5.º Si el *trust*, tal como está organizado en Europa y América, no basta para regularizar la producción, normalizar la vida económica y echar a la región del olvido las crisis y las huelgas, debe proclamarse enérgicamente su fracaso. ¿Ha valido el *trust* para regularizar la vida económica destruyendo esos elementos de perturbación? La experiencia contesta que no. Frecuentemente los consumidores, al ver que los precios para la exportación son más bajos que para el mercado interior, reducen sus compras y dan lugar con su

abstención a la sobreabundancia de mercancías en el mercado interior. Ya procuran los *trusts* y los *cartells* explotar al público con inteligencia y no elevar tanto los precios que se venga a hacer necesaria una reducción del consumo. Pero a veces olvidan por codicia estas reglas de prudencia y restringen mucho el consumo con la elevación de precios. En tales casos estalla la crisis económica, y la crisis es tanto más terrible cuanto más relajados están por la omnipotencia de los *trusts* todos los resortes de la vida económica nacional, completamente entregada a la influencia de dichas poderosas asociaciones. Así, a pesar del poder de los *cartells*, o tal vez por la acción misma de los *cartells*, estalló en Alemania una formidable crisis en los años 1901 y 1902; así estalló en 1907 y 1908 una formidable crisis de exceso de producción y de especulación a la vez en los Estados Unidos. Esta crisis repercutió en el mundo entero, principalmente en Alemania, y como al parecer la mala organización del mercado financiero en New-York no bastaba para explicar una crisis tan grave y de efectos tan universales, creyeron muchos que correspondía a los *trusts* una buena parte de la culpa en aquella terrible convulsión económica.

Habían indicado algunos economistas que la plutocracia industrial, encarnada en los *cartells* y en los *trusts*, bastaría para impedir que estallara una guerra entre las grandes potencias, porque la guerra llevaría consigo la paralización de esas grandes empresas, cuyo influjo sobre la vida nacional y sobre la marcha política tenía que ser decisivo. Añadiase en confirmación de estas conjeturas, que en 1911 los temores de una guerra francoalemana por la cuestión de Marruecos bastaron para producir un verdadero pánico en todo el mundo alemán de los negocios, y que este pánico contribuyó no poco a que la actitud del Gobierno alemán fuera conciliadora. Sin embargo, la guerra estalló terrible y sangrienta en los primeros días de Agosto de 1914. Los *cartells* alemanes y las *amalgamations* inglesas no contribuyeron probablemente a detener la guerra sino a precipitarla, porque la lucha industrial entre los unos y las otras fué uno de los

elementos que más contribuyeron a dar vigor a la sorda corriente subterránea, que al salir a la superficie brotó como inmenso surtidor de sangre.

Tampoco han servido los *trusts* para acabar con las huelgas. Ya se han indicado algunas formidables huelgas sostenidas por los obreros contra los *cartells* y los *trusts*. Puede añadirse la formidable huelga de los mineros ingleses en 1912 (1). En ningún sentido, por tanto, han llevado los *trusts* la regularidad a la vida económica. ¿Ni cómo habrían de llevarla si, en general, el *trust* da una dirección artificial al movimiento económico, y lo artificial, aun sostenido por mecanismos poderosos, no llega a ser durable? Con el auxilio de una banca ansiosa de grandes ganancias se forman *trusts* artificiales que de otro modo, y sin una enorme supercapitalización, no se hubieran formado. Un poderoso *trust*, ya constituido y cuya vida es próspera, interviene en otra rama de la producción y fomenta la creación de nuevos *trusts*, como el *trust* del acero, dirigido por el sindicato Morgan, dió nacimiento al *trust* del Océano apelando a una supercapitalización escandalosa. Unos *trusts* apoyan a otros, como los *trusts* de ferrocarriles apoyan a los del petróleo. Conocen instintivamente que sus intereses son solidarios. Así, con el poder de los millones se crea una organización económica artificial que imprime direcciones caprichosas a la vida económica. ¿Y se espera regularizar de este modo la vida económica? Como la estatua de Daniel, los *trusts* tienen la cabeza de oro, el pecho de plata y los pies de barro, y bastará una pequeña piedra desprendida del monte para romper los pies de barro y derribar con estrépito la estatua entera. No parece verosímil que llegue a ser estable una organización económica fundada en los *trusts*.

Mas no quiere decir esto que todo, absolutamente todo, sea condenable en los *trusts*. La concentración industrial

(1) No necesito recordar las formidables huelgas que después de terminada la guerra han estallado en todas partes, sin excluir los Estados Unidos.

tiene indudablemente algunas ventajas; pero ¿acaso esas ventajas de la concentración están esencialmente ligadas con los *trusts* según están constituidos y funcionan en nuestros días? ¿No podría haber alguna otra forma de organización económica que resumiendo las ventajas de la concentración industrial no tuviera los inconvenientes de los *trusts*? Por mi parte, me atrevo a abrigar alguna esperanza en el porvenir. Creo que la concentración encontrará formas mucho más aceptables que las del moderno *trust*. No se crea, por tanto, que los argumentos en favor de la concentración son argumentos que determinadamente militan en favor de los *trusts*. Ponen de manifiesto las ventajas de la concentración en general, mas no precisamente las de la concentración en forma de *trust*, y por más que la concentración aun en forma de *trust* ofrezca siempre algunas ventajas, parece claro que presenta más inconvenientes que ventajas, y que en definitiva merece un juicio completamente desfavorable.

Es verdad que la concentración comercial debiera producir como resultado propio la adaptación de la producción al consumo con toda la estabilidad y fijeza de la vida económica que a dicha adaptación debieran acompañar. En la práctica, sin embargo, esta empresa resulta mucho más difícil que en teoría, y lo cierto es que los *cartells* y los *trusts* la realizan de una manera sumamente defectuosa. Ello se debe a la obligada restricción del consumo en vista de la elevación de los precios y a la perturbación general que los *trust* introducen en la vida económica. Es verdad que la concentración comercial produce rebajas notables en los gastos de adquisición de primeras materias, de transportes y de publicidad; pero, ¡de cuántas maneras aumentan por otros conceptos los gastos de producción! Con lo que el *trust* gasta en arruinar a las empresas competidoras, en sobornar a los empleados de las mismas, en corromper a los senadores y representantes, en sobornar a todos los elementos que pueden serle desfavorables y en muchas otras cosas tan abominables como éstas, habría, a no dudarlo, bastante para gastar en publicidad y en transportes. De los gastos de primeras materias no

hay que hablar mucho, porque todas las fábricas importantes las compran en condiciones bastante ventajosas que no pueden mejorar mucho con una compra colectiva.

Cuando el *trust* es dueño de un mercado, no tiene que ofrecer a los compradores de sus productos condiciones demasiado favorables para ellos. Mas no siempre el *trust* es dueño del mercado, ni puede, por tanto, suprimir esas condiciones ventajosas, y cuando por ser dueño del mercado puede suprimir esas condiciones que realmente son con frecuencia desastrosas para el vendedor y para el interés general, se sigue un daño harto más grave, porque llegando el *trust* a disponer de un verdadero monopolio, puede abusar muchísimo del consumidor, perjudicando los intereses generales, ligados estrechamente de ordinario con los del consumidor.

Los *trusts* y los *cartells* no han ejercido de hecho acción alguna eficaz para combatir la adulteración de los productos. Verdad es que la falsificación no se realiza principalmente en los artículos elaborados por los *trusts*, porque su campo predilecto de acción está en la producción de sustancias alimenticias, pero no por eso deja de haber falsificaciones de los productos monopolizados por los *trusts*. Pero no se ha oído que los *trusts* hayan ejercido una acción eficaz contra la falsificación, como los sindicatos agrícolas franceses la ejercieron, por ejemplo, para combatir la adulteración de los vinos. Esto se explica fácilmente. Acostumbrados ya los consumidores a la baratura de los precios, difícilmente se habituarían a pagar precios más elevados para adquirir artículos de mejor calidad y nada adulterados. Encontrándose, por consiguiente, con la probabilidad de provocar una restricción del consumo en el caso de elevar los precios para vender artículos de mejor calidad, el *trust* no tiene inconveniente alguno en producir y vender baratos artículos de calidad inferior.

No hay inconveniente alguno en conceder que la concentración comercial da facilidades para la exportación, pero precisamente en la exportación, tal como la realizan los *cartells* y los *trusts*, está uno de los principales defectos de estas instituciones. El *dumping* no puede defenderse seriamente;

¿por qué han de cargar todos los gastos generales de una empresa sobre los artículos destinados al consumo interior? ¿No es equitativo que todos los artículos elaborados en una fábrica soporten por igual los gastos generales prescindiendo de que estén destinados al mercado nacional o al extranjero? Si se hace que todas estas cargas graviten sobre los artículos destinados al consumo interior, de igual manera se podría hacer que gravitasen por entero sobre los productos destinados al consumo de dos o tres provincias, quedando libres los destinados al consumo de otras. Además, ¿quién puede asegurar que los *cartells* y los *trusts* no establecen entre los artículos destinados al consumo nacional y los dedicados al consumo extranjero una diferencia de precio mayor que la correspondiente a los gastos generales? Podemos suponer que muchas veces venden al extranjero con pérdida como venden cuando quieren arruinar a un competidor. Venden acaso en el extranjero con pérdida, y luego, contando con las tarifas protectoras que les hacen dueños del mercado nacional, se indemnizan de todas estas pérdidas elevando todo lo que pueden los precios en el mercado nacional. Por otra parte, es inexacta la afirmación de que, caso de no exportarse, gravitarían igualmente todos los gastos generales sobre la cantidad destinada al consumo nacional y no serían más bajos los precios. En primer lugar, siendo la producción menor, los gastos generales podrían reducirse algo. Si la zafra en una azucarera hubiese de durar menos, algunos gastos generales se reducirían.

Y lo que es más principal, si la fábrica no podía sostenerse trabajando para el mercado nacional, debía cerrarse y distribuirse su producción entre las demás. Para esto están los *trusts*. Ningún *trust* por empeño de sostener una fábrica más debiera gravar sus artículos con una cuota procedente de gastos generales exagerados.

Hay además otras razones para condenar el *dumping*. Si se venden al extranjero primeras materias como el carbón, la fundición y el acero, y se venden a vil precio, el extranjero podrá elaborar en buenas condiciones los productos que

se elaboran con esas primeras materias y luego enviar los productos acabados a la nación vendedora de las primeras materias para hacer una terrible competencia a los fabricantes de la misma. El *dumping* es un arma que se entrega al extranjero y que éste volverá algún día contra el que imprudentemente la puso en sus manos. Y aunque los artículos vendidos a vil precio no sean primeras materias, sino productos elaborados, la venta ha de proporcionar al extranjero una economía positiva que, cualquiera que sea su inversión, vendrá en definitiva a aumentar la potencia económica del extranjero y la virtualidad de su industria, que de este modo podrá hacer competencia a la industria nacional en condiciones ventajosas.

Para contestar al último argumento en favor de la concentración comercial bastará recordar que muchos *cartells* y muchos *trusts* han fracasado ruidosamente, como si hubiesen querido demostrar que ni el *cartell* ni el *trust* aseguran la estabilidad de las empresas. Hay desde luego una estabilidad algo mayor, aunque no completa; pero, en cambio, cuando una de estas grandes empresas fracasa, los estragos son mayores.

Examinemos ahora los argumentos expuestos en favor de la concentración industrial, argumentos encaminados a probar que la producción por medio del *trust* tiene que resultar notablemente más barata. Los creo ya contestados de antemano; disto mucho, sin embargo, de afirmar que las circunstancias indicadas no pueden contribuir de suyo y no contribuyen hasta cierto punto a abaratar la producción. Por lo que hace a la concentración vertical, no se necesita precisamente que un *trust* se encargue de realizarla; lo propio del *trust* es la concentración lateral. Las ventajas de las fábricas mixtas son notorias, aunque no deben de ser las mismas en todas las industrias, pues apenas se encuentran establecimientos en que haya a la vez fábricas de hilados y de tejidos. Pero la concentración vertical puede realizarse sin el *trust* aunque el *trust* la facilite, y por tanto no puede contarse de lleno entre las ventajas del *trust*. Pondrán, a no

dudarlo, los *trusts* un gran empeño en disponer de los servicios de los mejores ingenieros y de los prácticos más distinguidos; pero no lo ponen menor en disponer de los abogados más hábiles para encontrar el punto flaco de leyes y sentencias con objeto de burlar las primeras y dejar sin efecto las segundas. Sospecho que los *trusts* gastan tanto en pagar a los abogados como en retribuir a los ingenieros. Compréndese desde luego la conveniencia de que todas las fábricas de una nación estén sujetas a la dirección del ingeniero especialista más competente. Pero esto mismo no carece de desventajas. La dirección única tiene un radio de acción tan extenso que ha de resentirse de cierta flojedad. La dirección única tiende a convertir a todos los empleados del *trust* en meros instrumentos; los mismos directores de las fábricas carecen hasta cierto punto de iniciativas. Esta especie de *capitis diminutio* disminuye la responsabilidad personal de los directores de las fábricas y demás empleados, y por lo mismo disminuye el interés y el empeño que tienen en la obra común. También los subalternos pueden tener iniciativas provechosas: no todo ha de ocurrir a un director único, a quien ciertos detalles han de escaparse fácilmente; pero reducidos los inferiores a un papel demasiado pasivo, sus iniciativas y mejoras se hacen imposibles. Es verdad que con sus inmensos recursos el *trust* puede renovar más fácilmente la maquinaria con arreglo a los progresos de la técnica industrial y que ciertos riesgos, importantes para los productores aislados, carecen de importancia para él. Mas por lo que hace a los riesgos, no se trata de una ventaja de gran entidad; los productores aislados pueden asociarse para ponerse a cubierto de ciertos riesgos, sin formar un *trust*.

No puede negarse que las naciones en que la industria ha hecho mayores progresos, son las mismas en que la concentración industrial es más poderosa. Esta coincidencia, sin embargo, no es argumento bastante para probar que el progreso de la industria se deba en proporción notable al *trust* y al *cartell*. Los Estados Unidos y Alemania han tenido otros

factores harto más decisivos del progreso industrial. Por otra parte, aunque hubiera alguna relación de causalidad entre el *trust* y el progreso industrial, la relación sería de efecto a causa y no de causa a efecto. Probablemente, el desarrollo de la industria es el que determina la formación del *trust* y no viceversa. Las grandes industrias, cuando son poderosas, aspiran a serlo más fundiéndose en grandes *trusts*. Y cuando una industria se ha desarrollado en un país en proporciones exageradas, esa mezcla de debilidad y de poder en que se encuentra entonces, determina la formación del *trust*. Por lo que hace a Inglaterra, puede creerse que la concentración industrial ha sido hasta cierto punto necesaria para resistir a la competencia de los *cartells* alemanes y de los *trusts* norteamericanos; pero ello se deberá en todo caso a los procedimientos reprobables que emplean los *cartells* y los *trusts* para conquistar el mercado extranjero. Un *trust* poderoso puede tirar algunos millones vendiendo sus productos a Inglaterra, y a esta competencia desleal no se podrá fácilmente resistir, sin una estrecha unión de los fabricantes ingleses. Pero esto sólo demuestra que un clavo saca otro clavo.

Para ensayos y tanteos ofrece, sin duda, el *trust* algunas ventajas, pero esto mismo no carece de inconvenientes. Contando con que los recursos del *trust* son inmensos y con que algunos millones no desequilibran su presupuesto, es fácil acometer empresas tan arriesgadas que resulten verdaderamente temerarias. Por lo demás, aunque la inmensidad de los recursos del *trust* facilita los ensayos de todo género, también se pueden hacer éstos y se han hecho sin los *trusts*. La acción oficial pudiera venir en ayuda de las iniciativas individuales en estos casos, pues los recursos del Estado se emplean muy bien cuando se emplean en el fomento de la industria.

De esta comparación de las ventajas y de los inconvenientes que presentan los *trusts* desde el punto de vista de la producción, se debe deducir, al parecer: 1.º Que los *cartells* y los *trusts* presentan algunas ventajas y han realizado algunas economías positivas en los gastos de producción

2.º Que estas ventajas resultan inferiores a los inconvenientes, aun desde el punto de vista de la producción. La supercapitalización es por sí sola un mal mayor en su orden que todas las ventajas del *trust* en el suyo.

Mas ya se ha indicado que los inconvenientes del *trust* son enormemente mayores si se considera la influencia de los mismos en la distribución de la riqueza. Con esto nos acercamos a la función social del *trust*, pero no puede negarse que la distribución de la riqueza pertenece también al orden económico. El problema se plantea en esta forma: Concedamos que el *trust* disminuye considerablemente los gastos de la producción y, por tanto, realiza una positiva mejora. ¿Quién participa de esta mejora? Si toda la nación se aprovecha de ella, porque la baratura de la producción se refleja en la baratura de los artículos producidos, en tal caso hay que proclamar muy alto la realidad positiva y el valor general de esas ventajas. Pero si son los accionistas del *trust* los únicos que se benefician de ella; si no hacen participante a la sociedad de estas ventajas; si, muy al contrario, la sociedad recoge únicamente perjuicios de la acción del *trust*, porque es aumentado el precio de los artículos de consumo, es necesario condenar enérgicamente el *trust* y sus procedimientos. Ahora bien, es desgraciadamente demasiado cierto que el *trust* en general y aun los *cartells* elevan los precios y emplean todo su poder contra el consumidor para obtener ganancias considerables y repartir grandes dividendos.

En primer lugar, todo *trust* aspira a un monopolio, y cuanto más lejos está del monopolio, más imperfecto es como *trust*. El *trust* puede desde luego ofrecer algunas ventajas, aunque tenga en contra fábricas independientes cuya producción sea comparable con la del mismo *trust*; mas no hay que negar que el *trust* no existe en toda su plenitud ni puede desplegar sus energías peculiares, sino cuando domina toda o casi toda la producción de un artículo determinado. El *trust* aspira, pues, al monopolio y procura conseguirlo, por todos los medios: la situación normal del *trust* es la del monopolio.

Ahora bien, el Estado no puede consentir el monopolio de un importante artículo de consumo. Todo monopolio de alguna importancia debe ser ejercido, o al menos reglamentado, por el Estado, porque la posesión privada de un monopolio es abiertamente contraria a los intereses generales, que el Estado no puede dejar indefensos. El monopolizador tiende naturalmente y por un impulso irresistible a perjudicar al consumidor, es decir, a perjudicar a la generalidad, aunque no todos seamos acaso consumidores de un determinado artículo. En resumen: el Estado no puede consentir que los *trusts* se constituyan, funcionen y maniobran con absoluta libertad; su constitución y funcionamiento deben estar sometidos a una reglamentación severa que defienda enérgicamente al pueblo contra la codicia de los directores del *trust*. Cuando el Estado se limita a contemplar pasivamente los progresos de los *trusts*, falta a sus deberes.

En este sentido merecen altísimo elogio las siguientes palabras que M. Bryan, antiguo jefe del partido democrático, pronunció en Chicago el 16 de Septiembre de 1897: «Tengo empeño en declarar que un monopolio en manos de un particular no tiene defensa desde ningún punto de vista y que tal monopolio es inaceptable. Y no admito excepciones; rechazo la distinción que suele hacerse de los monopolios privados en buenos y malos. No hay buenos monopolios privados. No puede haberlos hasta que el Omnipotente envíe sus ángeles para que dirijan tales organismos. Un déspota puede ser peor que otro; pero no hay despotismo bueno. Un *trust* puede ser menos malo que otro; pero no hay monopolio bueno en manos de un particular. ¿Y qué se dice en defensa del *trust*? Que si dejáis que algunos individuos gobiernen el mercado y fijen los precios, se mostrarán benévolos con el público que se surte de ellos. Toda la defensa del *trust* se funda sobre este argumento de dinero. Mas ante todo yo niego que un régimen de monopolio rebaje los precios de venta. Pero aunque así fuera, se presentan desde otro punto de vista objeciones cuyo alcance excede con mucho las ventajas financieras que el *trust* pueda ofrecer.

Pues bien, yo protesto desde ahora contra el sistema que consiste en cortar toda cuestión por el argumento del dólar. Protesto contra esta tentativa de rebajar todo el problema al nivel de los dólares y de los centavos. En 1859, Abraham Lincoln escribía a los republicanos de Boston: «El partido republicano tiene fe en el hombre y en el dólar; pero en caso de conflicto entre estas dos fuerzas, cree en el hombre antes que en el dólar.» Lincoln tenía razón. Nada hay más importante que formarse una idea justa de las relaciones que debe haber entre el hombre y el dinero. El hombre es una criatura de Dios y el dinero es una creación del hombre. El dinero se inventó para ser servidor del hombre, y yo protesto contra esas teorías que colocan al dinero sobre un trono y rebajan a la Humanidad.»

Por mi parte acepto de lleno estas nobles palabras de Bryan. No hay monopolio bueno. El Estado no puede consentir monopolio alguno que no esté severamente reglamentado por la ley y vigilado por el Gobierno. Natural, inevitable es que el que disfruta de un monopolio aspire a sacar partido del mismo elevando los precios. ¿De qué intereses se ha de preocupar el poseedor de un monopolio? ¿de los propios o de los del público? De los propios, indudablemente, y como los propios están en oposición con los del público, éstos serán sacrificados inexorablemente. Habrá alguna vez contados monopolizadores que no abusen del público, y contentándose con una ganancia prudente y segura se nieguen a arrostrar la posibilidad de encontrar un competidor para obtener ganancias más cuantiosas. Pero si un individuo puede ser discreto y prudente, no se puede contar con la discreción y la moderación de la generalidad, y la conducta prudente de un monopolizador es un caso aislado sin influencia alguna en las variaciones generales de los precios. Si de un productor aislado se puede, por otra parte, esperar algo de moderación, no se puede esperar lo mismo de una sociedad anónima que nunca tiene entrañas, en la cual nada influye la moderación personal de algunos accionistas, y que siendo en rigor, no una asociación de personas sino una reunión de ca-

pitales, no tiene más fin que el lucro. Y como un *trust* es una sociedad anónima enormemente agrandada y la manifestación más alta del capitalismo, como un *trust* no se funda sino para obtener mayores ganancias, es moralmente imposible que el *trust* deje de abusar. Si se tratara de una gran cooperativa dueña de una rama de la producción y poseedora de un verdadero monopolio, pero inspirada en anhelos de renovación social, de justicia y de una mayor igualdad en la posición económica, sobre todo si estaba en contacto con alguna federación de cooperativas de consumo, se explicaría que obrara de acuerdo con el interés general y respetara escrupulosamente los intereses de los consumidores. Pero de un *trust* que no es, como la cooperativa, una asociación de personas sino de empresas, no puede esperarse razonablemente semejante actitud.

Los defensores del *trust* afirman que aunque éste haya hecho desaparecer toda competencia, no puede, sin embargo, abusar de los consumidores, porque procediendo de esta manera iría contra sus propios intereses. En efecto, no hay entonces competencia actual, pero hay competencia virtual o potencial aun en el caso de que el *trust* haya conseguido un completo monopolio. Si el *trust* abusa de los consumidores y señala precios evidentemente exagerados, pronto surgirán nuevas empresas, que hagan competencia al *trust* y le ocasionen grandes quebrantos. Por lo tanto, para que la competencia potencial no pase a ser actual, es necesario que el *trust* obre con moderación, y es seguro que obrará así ya que tan interesado está en ello. Pero supongamos que fuera imposible en la práctica la creación de empresas competidoras: aun así el *trust* tendría interés en no abusar. Es una ley económica, perfectamente comprobada por la experiencia, que toda elevación de los precios produce una reducción del consumo, porque hay muchas personas que a un precio reducido adquieren cierto artículo, pero no lo compran a precio más elevado. Si, pues, un *trust* elevase los precios de venta, el consumo disminuiría. Ahora bien, el *trust* tiene interés en vender mucho y, por lo tanto, no en restringir sino en aumentar el con-

sumo. Vale más vender mucho con poca ganancia en cada artículo, que vender poco con mucha ganancia en cada artículo. El *trust* ya tendrá, por consiguiente, buen cuidado de no elevar en proporciones escandalosas el precio de venta de sus artículos. Los intereses del consumidor coinciden, pues, en el fondo con los del *trust*, y no hay que temer una explotación de los consumidores por el *trust*.

Estas explicaciones no son satisfactorias. Es verdad que algunas veces la desatentada conducta de algunos *trusts* ha provocado la competencia, como provocó en 1897 el *trust* del azúcar la creación de nuevas refinerías; pero en la mayor parte de los casos es imposible en la práctica que la competencia potencial se convierta en actual. ¿Quién, en efecto, va a crear una nueva fábrica contra el *trust* que ha arruinado a las antiguas empresas? Para arruinar a una empresa nueva empleará el *trust* los mismos procedimientos que empleó para arruinar a las antiguas. Venderá durante una temporada con pérdida y obligará a capitular al audaz competidor. Intentar hacer competencia a un *trust* poderoso es empresa arriesgadísima, en la cual las probabilidades de éxito son harto menores que las de un ruidoso fracaso. Son necesarios capitales inmensos para luchar contra el *trust*, y en cuanto el *trust* nota que hay intento de promover competencia, rebaja un poco los precios y hace desaparecer la causa que provocaba los intentos de competencia. Si a pesar de esto se crea la empresa competidora, corre gravísimo riesgo de fracasar inmediatamente por no poder resistir las formidables bajas de precios a que recurre el *trust* como arma de combate. Y si vencidas estas dificultades, prospera la empresa competidora, al último se firman las paces entre ella y el *trust*. Esta conclusión es casi infalible: así terminaron las cuestiones del *trust* del azúcar y así suelen terminar todas las contiendas análogas. Al firmarse las paces se elevan de nuevo y en proporciones enormes los precios para que el consumidor pague los cuantiosos gastos ocasionados por la lucha. Por tanto, es muy difícil suscitar competencia al *trust*, y cuando se suscita termina siempre de una manera desastrosa para el

consumidor. Nótese, por último, que la competencia no se suscita nunca sino cuando los abusos del *trust* han sido enormes; tiene el *trust*, por consiguiente, considerable margen para elevar los precios sin temor alguno a la competencia. Ahora bien, esta elevación moderada de los precios basta para que el *trust* obtenga sin riesgo alguno considerables ganancias.

Si el *trust* abusa escandalosamente, será fácil que los consumidores prescindan de un artículo demasiado caro y busquen otro similar en virtud de la ley de la sustitución. Pero hay bastantes artículos que no tienen sustitución alguna y con respecto a los cuales puede el *trust* abusar sin que pueda temer una desviación del consumo. Se dirá que no hay artículo alguno tan necesario que no pueda prescindirse de él; mas para prescindir de un artículo cualquiera, aun no muy necesario como el tabaco, los consumidores necesitan convencerse de que se realiza con ellos una explotación infame, y el *trust* no necesita llegar a tanto. Los *trusts* explotan a los consumidores, pero los explotan con inteligencia. Elevan los precios en general cuando las circunstancias del mercado se lo permiten; pero tienen buen cuidado de no traspasar ese límite. Algunos, perdiendo por completo el freno de la prudencia, los traspasarán sin duda y probablemente sufrirán los efectos de su codicia; pero los más sabrán respetar los límites que se presenten como prácticamente infranqueables. Los *trusts* tienen buen cuidado de entenderse con los productores de artículos similares o de absorber la producción de estos mismos, para que al elevarse el precio de un artículo se eleve también el de sus similares y no haya que temer una desviación del consumo.

Es verdad que el aumento de precios determina, en general, una restricción del consumo. Mas no todos los que están en posesión de un monopolio opinan que es preferible vender mucho con poca ganancia por cada artículo, a vender poco con mucha ganancia. Esta máxima no es, por otra parte, tan verdadera como parece, al menos tratándose de artículos cuyo empleo ha arraigado mucho en las costumbres, y

se considera como indispensable para el nivel medio de las comodidades de la vida. Muy grande habría de ser, por ejemplo, la elevación del precio del azúcar para que se notara una gran reducción del consumo. Y suponiendo que la restricción del consumo no sea muy grande, conviene casi siempre vender algo menos a precio más elevado. Más vale vender noventa y cinco artículos a 2 pesetas que ciento a 1,85. El *trust*, por su parte, ya cuidará de no elevar tanto los precios que sobrevenga una disminución notable del consumo. Podrá equivocarse algunas veces en sus cálculos elevando el precio más o menos de lo que permiten las circunstancias del mercado; pero puede suponerse que de ordinario se equivocará más veces por hacer una elevación exagerada, porque la ganancia por aumento de precio es inmediata, en tanto que la probabilidad de una disminución considerable del consumo no se ve sino a lo lejos y ejerce por lo mismo menor influencia en ánimos en que la codicia es poderosa. Bien es verdad que aunque haya algún error de cálculo, el *trust* lo puede rectificar con bastante facilidad, haciendo con cualquier pretexto una ligera rebaja de precios.

Todas estas observaciones nos autorizan para decir con M. Bryan, que los *trusts* abusarán mientras Dios no envíe sus ángeles a que los gobiernen. Mas como algunas veces las conjeturas más razonables resultan desmentidas por los hechos, es necesario someter estas conjeturas a la piedra de toque de la experiencia. En esta cuestión, como en las demás de orden práctico, no podemos fiarnos demasiado de las conjeturas ni de los apriorismos. Es necesario, pues, consultar a la experiencia para resolver esta cuestión. ¿De hecho han producido los *trusts* el alza de los precios?

La contestación a esta pregunta es bastante sencilla. En todas partes, pero sobre todo en los Estados Unidos, la opinión pública protesta contra los *trusts* y reclama medidas de gobierno encaminadas a atajar el avance de los *trusts* e impedir sus abusos. ¿Qué abusos son éstos? No hay, no puede haber otro que la elevación de los precios. Luego la protesta universal contra los *trusts*, está indicando claramente que

los *trusts* elevan en general los precios. De hecho, todas las protestas contra los *trusts* se fundan en que elevan injustamente los precios para repartir dividendos apreciables a un capital enormemente aumentado.

Es necesario, sin embargo, particularizar más y consultar las estadísticas. Ciertamente es que las estadísticas son interpretadas a veces de muy diversas maneras y que de ellas se sacan las más opuestas consecuencias. Sin embargo, en este punto concreto, las estadísticas hablan, al parecer, con toda la claridad necesaria. Mr. Jeremías Wiple Jenks, profesor de Ciencia Política en la Universidad de Cornell, consejero técnico del Ministerio americano del Trabajo, ha sido el colaborador técnico de la gran Comisión inspectora, la *Industrial Commission*, cuyos informes constituyen la fuente principal de conocimiento acerca de la cuestión de los *trusts*. Juntamente con la *Industrial Commission*, Mr. Jenks ha recogido informes de todos los hombres que a causa de su profesión o de sus estudios especiales se han encontrado en mejores condiciones de conocer los *trusts*, unos porque los fundaron, otros porque los dirigieron y otros porque los combatieron. Si ha habido—escribe Martín Saint-Léon—un *estadístico* a la vez competente e imparcial digno de ser designado como árbitro por el público, deseoso de conocer toda la verdad y nada más que la verdad, ese hombre ha sido Mr. Jenks. El ha redactado unas tablas de recapitulación de las variaciones ocurridas en los precios de venta durante un período de veinte años. Paciente pero firmemente, ha distribuido estos precios de tal manera que se pueden determinar para cada año y para cada mercancía el coste del producto bruto de una parte y el coste de la fabricación o el beneficio industrial de otra. Todas las circunstancias particulares que puedan influir en los precios: revisión de las tarifas aduaneras, nuevos inventos, competencia extranjera, huelgas, aumento o disminución del consumo, han sido examinadas y tomadas en cuenta en sus cálculos. Por medio de ingeniosos gráficos ha podido trazar el mapa de las variaciones de precios, y más todavía, marcar la historia de estas fluctuaciones, definir su

origen y significación, asignar a cada una de ellas su verdadera causa. Personalmente ajeno a las controversias que dividen a los partidarios y a los enemigos de los *trusts*, y admirablemente enterado de la organización y funcionamiento de los mismos, Jenks era, en verdad, el árbitro al cual podía encomendarse el fallo de esta cuestión. ¿Cuál ha sido la influencia del *trust* en las fluctuaciones de los precios? Para resolverla, bastará resumir sus datos y sus conclusiones.

De 1880 a 1887, el azúcar se producía en los Estados Unidos por fábricas libres e independientes que mutuamente se hacían competencia. El precio de cada libra de azúcar (453 gramos) en bruto, expresado en céntimos de dólar, era en 1880, de 8,550, y el del azúcar refinado de 9,587, quedando como precio del refinado y beneficio del refinador 1,037. Estos precios fueron bajando en general hasta Octubre de 1887, en que el azúcar en bruto valía 5,840, y el refinado 6,406, quedando para pago de la refinación 0,766. Conviene advertir que en los años anteriores, la diferencia entre el azúcar en bruto y el refinado había sido todavía menor, pues en 1888 había descendido a 0,500. Fundóse el *trust* del azúcar en Noviembre de 1887, y en Enero de 1888 los precios eran, respectivamente, de 5,950 y de 7,125, subiendo el precio del refinado y el beneficio del refinador a 1,175. En 1889 se pagaba al refinador por la refinación 1,400, pero pronto bajó este coste de la refinación a 1,125. A fines de 1889 se creó una refinería independiente, la Spreckels, que hacía competencia al *trust*, y los precios en Enero de 1890 bajaron a 5,688 y 6,475, quedando reducido el precio de la refinación a 0,787. Siguió la competencia, y en 1892 los precios bajaron a 3,476 y 3,980, respectivamente, quedando reducido el precio de la refinación a 0,504.

Mas el *trust* adquirió la refinería Spreckels y desapareció la competencia en Febrero de 1892. Los precios continuaron siendo bajos, pero el precio de la refinación aumentó considerablemente, oscilando entre 0,516 y 1,130. Los precios en 1898 eran 4,120 y 4,920, respectivamente, quedando para

pagar la refinación una cantidad de 0,800. Al terminar el año 1898, surgió una nueva competencia con la creación de las refinerías Arbuckle y Doscher, y la competencia hizo descender el precio de la refinación.

En Enero de 1899 los precios eran, respectivamente, 4,290 y 4,706, no quedando al refinador más beneficio bruto que 0,416. Al fin del mismo año los precios eran 4,250 y 4,795, habiendo subido el beneficio del refinador a 0,545.

Jenks concede, con razón, importancia capital a la cifra que representa la diferencia entre el azúcar en bruto y el refinado y que expresa el beneficio bruto del refinador, y el tributo pagado por el consumo a éste. Esta cantidad disminuye cuando hay competencia, y aumenta considerablemente cuando la competencia desaparece: luego es indudable que el *trust* del azúcar ha elevado los precios de la fabricación. No hay, respecto a este punto, duda alguna posible.

Jenks estudia también los precios de la hojalata. Antes de la formación del *trust* en 1885, las primeras materias necesarias para la elaboración de 108 libras (de 453 gramos) costaban 1,0399 dólares, y las 108 libras de hojalata se vendían a 3,70, costando, por tanto, la fabricación 2,6601. En 1896 las primeras materias valían 1,3280 y la hojalata 3,60, resultando el coste de producción 2,2720. En 1897 las cifras eran respectivamente 1,0431, 3,40 y 2,3589, y en Octubre de 1898 eran 1,272, 2,90 y 1,7728. Como los beneficios del fabricante se habían reducido mucho, se formó el *trust* de la hojalata en Diciembre de 1898, y el coste de fabricación aumentó considerablemente. En Enero de 1899 la primera materia valía 1,2214 y la hojalata se vendía a 3,24, quedando al fabricante un beneficio bruto de 2,0586; en Abril del mismo año el coste de la primera materia era 1,3899, el precio de la hojalata 4,21 y el beneficio bruto del fabricante 2,8251. Tres meses después la hojalata se vendía a 4,71, dejando al fabricante un beneficio de 3,1934. Aquí también se ve que la formación del *trust* de la hojalata, que producía el 95 por 100 de este artículo, fué seguida de un gran aumento del beneficio del fabricante.

Respecto al alambre, Jenks afirma que la gran subida ocurrida en los precios de este producto se debe ante todo a la elevación del precio de la primera materia. Sin embargo, el *trust* ha permitido a sus directores sacar el mejor partido posible de las circunstancias, pues posteriormente a su creación (Enero de 1899), el margen o beneficio bruto del fabricante ha crecido rápidamente en la misma proporción que el precio del producto elaborado. Respecto al whisky las estadísticas prueban que el *trust* no ha podido mantener precios elevados sino durante cortos períodos, pero ha intentado invariablemente abusar y realizar utilidades muy considerables.

En una sola de las industrias examinadas por Jenks, el refinado del petróleo, los precios bajaron al parecer a raíz de la formación del *trust*. Desde el año 1882 en que se formó el *trust*, hasta el 1892, el beneficio bruto del refinador decreció ligeramente. De 1891 a 1898 bajó nuevamente un centavo. Esto, sin embargo, no quiere decir que la ganancia líquida del refinador haya disminuído, porque por ese tiempo se hicieron grandes perfeccionamientos en la operación del refinado, así como también en la utilización de los subproductos; por consiguiente, el beneficio bruto del refinador debía haber disminuído más de lo que disminuyó. ¿Qué importaba al *trust* la reducción del beneficio bruto cuando la ganancia líquida iba en aumento? De 1898 a 1900 el precio del petróleo refinado volvió a subir, en parte por el alza de los productos metalúrgicos necesarios para la renovación de la maquinaria, y en parte por empeño del *trust* en obtener mayores ganancias. De donde se deduce que la conducta del *trust* del petróleo no ha sido mejor que la de otros.

Jenks formula sus conclusiones en la siguiente forma: «El resultado general de este estudio de los precios parece probar que los *trusts* han tenido en muchas ocasiones, temporalmente al menos, poder suficiente para dominar el mercado, y que en la mayor parte de los casos se han servido de su poder para aumentar la diferencia entre el precio de la primera materia y el del producto fabricado. Este resul-

tado ha podido obtenerse, bien elevando el precio de venta, bien disminuyendo el precio de la materia primera, y aun a veces por medio de ambos procedimientos. En todos casos, la diferencia entre el precio de la materia prima y el de la venta ha aumentado, y consiguientemente también, sin duda alguna, el beneficio del fabricante. Por otra parte, muchos de los ejemplos citados prueban que los *trusts* no tienen poder suficiente para suprimir toda competencia actual o potencial y que en multitud de casos, poco tiempo después de la formación del *trust*, el margen ha decrecido suavemente y se aproxima al mismo nivel que antes de la fusión.

En resumen: en cuanto el *trust* se hace dueño del mercado se apresura a elevar los precios para obtener una ganancia superior a aquella con la cual tenía que contentarse la industria libre. Pero si la elevación de los precios es exagerada, frecuentemente surge la competencia que obliga a reducir los precios. En definitiva: el *trust* eleva los precios siempre que puede. Es ésta una necesidad orgánica indeclinable del *trust*. Tiene que repartir dividendos a un capital enormemente aumentado, y para ello no basta reducir los gastos de producción; ante todo y sobre todo hay que elevar los precios, y pronto se recurre a este expediente.

Se dirá que los *cartells* no han abusado como los *trusts*, y que los mismos *trusts* ingleses tienen una historia harto más limpia que los norteamericanos. Sin embargo, también los *cartells* han abusado de su poder. Respecto a los abusos del sindicato hullero renano-westfaliano, ya se han hecho indicaciones bastante precisas. La cantidad de 7,50 marcos, señalada como precio de la refinación por el *cartell* del azúcar, pareció en 1908 exagerada a muchos consumidores imparciales. Las luchas sostenidas por el *cartell* del papel han sido violentas. Y lo cierto es que en Alemania la opinión pública ha reclamado con insistencia reformas legislativas encaminadas a tener a raya a los *cartells*. Los abusos de los *cartells* austriacos han sido mucho mayores que los de los alemanes, y por lo mismo las protestas de la opinión pública han sido aún más vivas en Austria que en Alemania. Es verdad que las *amalg-*

mations inglesas han abusado menos que los *trusts* americanos, mas esto no quiere decir que no hayan abusado algo.

Lo cierto es que muchos *trusts* han obtenido ganancias considerables que suponen una verdadera explotación del consumidor. El *trust* del petróleo, constituido en 1882 con un capital de 100 millones de dólares, realizó durante los años 1896, 1897 y 1898, ganancias líquidas por valor de dólares 91.415.000. Su capital inicial que indudablemente estaba aumentado, se reembolsó, pues, casi por entero en tres años. Los dividendos posteriores hasta 1902 oscilaron entre el 35 y el 48 por 100. Las ganancias del *trust* eran, por consiguiente, fabulosas.

El *trust* del azúcar pagó de 1892 a 1898, un interés del 7 por 100 a las acciones preferentes, y un dividendo que osciló entre el 10 y el 21 por 100 a las acciones ordinarias. En 1898 se redujeron las ganancias con motivo de la competencia; pero dominada la situación, el *trust* volvió a pagar en 1906 un dividendo de 12 por 100 a las acciones ordinarias. Téngase en cuenta que como el capital efectivo del *trust* del azúcar era próximamente dos veces y media más pequeño que el nominal, un dividendo del 12 por 100 al capital nominal representaba un dividendo del 30 por 100 para el capital efectivo.

El *trust* colosal del acero realizó durante su primer ejercicio (1901-1902), un beneficio de 111 millones de dólares, o sea, próximamente, una ganancia del 8 por 100 con respecto al capital nominal; pero como este capital estaba muy aumentado, la ganancia efectiva era mucho mayor. Los dividendos continuaron siendo buenos hasta la crisis de 1908, pero el *trust* salió bien de esa crisis y volvió a repartir buenos dividendos. Actualmente la situación del *trust* es muy próspera.

Verdad es que no todos los *trusts* realizan tan considerables ganancias y que algunos fracasan ruidosamente. Frecuentemente las acciones ordinarias de los *trusts*, que son de 100 dólares nominales, se cotizan en Bolsa a 80, 70 y 60 por 100. Mas no se olvide que aunque las acciones ordina-

rías bajen bastante y repartan un dividendo exiguo, la ganancia del promotor, de los directores del *trust*, de los antiguos propietarios de las empresas fusionadas es enorme, porque las acciones se les regalaron. Desde luego la compra de acciones del *trust* no constituye a veces un negocio para el que las compra en Bolsa; mas siempre constituye un negocio para los iniciadores de la empresa. No hay que decir que de ordinario los poseedores de acciones regaladas aprovechan los primeros momentos de entusiasmo y de alza para venderlas, y aunque no hagan esto y las vendan después al 60 por 100, o prefieran poseerlas y cobrar un dividendo del 3 por 100, la ganancia para ellos es enorme. Por lo demás, no tiene nada de extraño que muchos *trusts* fracasen, puesto que el *trust* es una máquina muy complicada cuyo equilibrio es bastante inestable.

El *trust* que más cínicamente ha abusado del público es el *trust* de la carne. El *Beef Trust* no es propiamente un *trust*, sino un sindicato de monopolio formado por las seis compañías que se dedican a la compra, matanza y reventa de los ganados de la región del Oeste. Estas compañías entregaban anualmente al consumo como máximo 50.521.691 bueyes, terneras y vacas, o sea el 45 por 100 de todo el ganado vacuno degollado en todo el territorio de la Unión. Mas aunque tal es la proporción que resulta de una información oficial, muchos opinan que dichas seis compañías suministraban el 70 por 100 de todo el ganado vacuno consumido en los Estados Unidos.

El negocio de la carne no pudo explotarse en gran escala hasta 1860 en que fueron inventados, o al menos puestos en práctica, los procedimientos frigoríficos. Hasta entonces los ganados del Oeste eran transportados vivos en todas direcciones y a grandes distancias. Este transporte costaba muy caro porque muchas reses morían, o al menos perdían muchísimo en el largo trayecto, y además porque el transporte se pagaba con arreglo a todo el peso de las reses, siendo así que en la carnicería no se utiliza para la venta sino el 45 por 100 de ese peso. Pero puestos en práctica los proce-

dimientos frigoríficos, todo el ganado se mataba en la región en que abundaban los rebaños, es decir, en el Oeste, y luego la carne era transportada a grandes distancias. Con esto no solamente se reducían los gastos de transporte; la concentración de la matanza permitía que se utilizasen mucho mejor los subproductos, cueros, huesos, cuernos y sebo, obteniéndose también con esto una importante ganancia.

Todas estas ventajas, sin embargo, no llegaron al público; las guardaron para sí las seis poderosas compañías que formaban el *trust* de la carne. Ellas organizaron la compra de tal manera que hicieron imposible toda competencia. Las compañías tenían diseminados sus agentes por todo el Oeste, y como estaban de acuerdo, ninguno de ellos ofrecía un precio más elevado que el ofrecido por los agentes de otra compañía. El vendedor de ganado no tenía más remedio que aceptar el precio ofrecido por los agentes de las compañías. Estas monopolizaban de hecho los vagones frigoríficos y eran las únicas que estaban organizadas para enviar la carne a las grandes poblaciones. Con esto nadie se atrevía a hacerles guerra.

Dueño en gran parte del mercado, el *trust* de la carne elevó considerablemente los precios de 1900 a 1905; a pesar de que el precio del ganado en vivo no era mayor que antes, el precio de la carne aumentó en un 30 ó un 40 por 100. Por consiguiente, la opinión pública acusó al *trust* de la carne de haber subido caprichosa y codiciosamente los precios; pero las quejas se hicieron mucho más vivas en 1905 con la publicación de un libro de Unton Sinclaiz titulado *la Jungle*, en el cual se hacían revelaciones escandalosas, sacadas en parte de un libro escrito por un antiguo empleado del *trust*, Birschauer. El *trust* mataba, no solamente bueyes viejos de carne dura y seca, sino también bueyes tuberculosos y cancerosos. Vendía, además, terneras, bueyes y vacas muertos de enfermedades, en cuyos cadáveres se inyectaban sustancias químicas para conservar la carne mejor. Las gallinas muertas de enfermedad—el *trust* se dedicaba también a la venta de aves—eran sometidas a un procedimiento de desinfección.

Los mataderos tenían dos entradas: una oficial, que daba acceso a varias salas, en las cuales había esmerada limpieza y donde se observaban escrupulosamente los preceptos de la higiene, y otra secreta que daba a la parte opuesta del edificio, por donde se introducían de noche los animales enfermos, que eran degollados en salas cerradas a las miradas de los curiosos y del público en general.

El escándalo promovido por estas revelaciones fué tal que hubo de nombrarse una Comisión encargada de hacer una información oficial. El informe de la Comisión confirmó, en su mayor parte, las acusaciones lanzadas contra el *trust*. «En todas partes, dijeron los comisionados, hemos comprobado la falta de limpieza. Hemos visto la carne manejada a pala en habitaciones entarimadas y sucias, amontonada sobre mesas rara vez lavadas, transportada en carretillas de madera podrida; durante estas operaciones cogía polvo, se ponía en contacto con la suciedad del suelo y con las deyecciones de obreros a veces tuberculosos.» A consecuencia de este informe votó el Congreso dos leyes. Una prohibiendo, bajo pena de 200 dólares de multa como máximo y prisión correccional de dos años también como máximo, la fabricación, la venta o el transporte de productos alimenticios adulterados o tóxicos, y la otra reorganizando el servicio de inspección, prohibiendo bajo severísimas penas que se pusiera a la venta toda clase de carne sin la marca del inspector. Estas leyes han sido de algún resultado práctico porque han hecho desaparecer muchos de los terribles abusos generalizados antes en los mataderos. Sin embargo, los abusos no han desaparecido del todo, porque el *trust* de la carne es poderoso y compra la tolerancia de algunos inspectores. La inspección no rechaza, al parecer, las reses tuberculosas más que cuando la enfermedad ha llegado a su último período. Algunos inspectores toleran el degüello de bueyes atacados de actinomicosis, cuya carne se vende como carne de desecho, con no pequeño peligro de infección para los pobres que la comen. En resumen: el *trust* de la carne, no contento con explotar al consumidor elevando el precio de la carne,

le explota de una manera más indigna vendiéndole carne adulterada, con grave peligro para la salud. Si a tanto llega la codicia de un *trust*, dígase qué podrá esperarse de los *trusts* cuando intereses tan sagrados como la salud pública no entran en juego.

Las sociedades anónimas no tienen entrañas, y ante una ganancia pueden en general muy poco para ellas la delicadeza y la justicia. El *trust* tiene, muy aumentados, los defectos de las sociedades anónimas. Un impulso irresistible les lleva a ganar cuanto pueden y a no contentarse con una ganancia pequeña cuando pueden obtener una ganancia grande. Pedir que en general los *trusts* no eleven los precios, es pedir lo imposible, y cualesquiera que sean las economías—bastante discutibles, como se ha visto—que el *trust* realice en la producción, lejos de hacer a la sociedad participante de estas ventajas, tiende a lograr que las ganancias procedentes de la elevación de los precios refuercen y tripliquen las procedentes de una reducción de gastos.

CAPÍTULO IV

Función social de los Trusts

La cuestión de los *trusts* debe examinarse también desde un punto exclusiva y preferentemente social. Pero el juicio que por su influencia social debe hacerse del *trust* es todavía más severo que el que hasta ahora se ha formulado con la vista fija únicamente en la función económica del mismo.

1) En primer lugar, el progreso social consiste en gran parte en disminuir las enormes desigualdades que hoy existen en la sociedad. Es lamentable que muchísimos no puedan conseguir con un rudo trabajo lo necesario para una vida decorosa y digna del hombre, en tanto que otros, sin prestar apenas a la sociedad servicio alguno, se hallan en una abundancia enorme de bienes materiales. Esto es tan claro, que nadie se atreverá a negarlo. Cuanto tienda, pues, a cubrir el abismo que hoy separa al rico y al pobre, representa progreso social. Cuanto, por el contrario, tienda a ahondar más ese abismo, a hacer más profundas las desigualdades económicas, representa un retroceso social. No se pierda de vista, por otra parte, que esta condición de progreso social es una condición casi necesaria de progreso moral. La miseria es para la inmensa mayoría de los hombres causa necesaria de incultura, de falta de educación, de falta de desarrollo de los sentimientos morales y religiosos. Si todas las familias tuvieran lo necesario para dar a los jóvenes una educación esmerada hasta los diez y seis o diez y

siete años, los labradores, los artesanos y los obreros de fábrica no comenzarían a trabajar sino cuando por su cultura, por su educación integral, por su preparación, en fin, para la vida, pudieran compararse con los jóvenes que comienzan una carrera. Esto de suyo habría de contribuir poderosamente a la moralidad de las costumbres. La miseria es también, por otros conceptos, un estimulante de todos los vicios, y sacar al hombre de las garras de la miseria equivale a allanarle mucho el camino del progreso moral. Mas si la miseria es en general poco favorable a la moralidad, no lo es más la riqueza cuando se posee en grandes proporciones. El multimillonario se cree fácilmente un hombre superior, no obligado a cumplir las leyes, a las cuales deben someterse los demás hombres; se cree con derecho a insultar a los humildes; a comprar con su dinero la honra, la conciencia y la dignidad de los pobres. Por esto se ve claramente que una igualdad de fortuna algo mayor que la de la sociedad presente es condición casi necesaria de progreso moral.

Ahora bien, el *trust* ¿contribuye a aumentar o a reducir la desigualdad económica hoy tan grande? Para contestar esta pregunta no hay que pararse a pensar mucho: es evidéntísimo que el *trust* contribuye a crear esas inmensas fortunas que son una de las más espantosas llagas de la sociedad. El promotor de un *trust* percibe de ordinario muchos millones como premio de sus iniciativas. Los dueños de las antiguas empresas, ricos ya antes, ven casi siempre al constituirse el *trust* duplicada o triplicada su fortuna; la alta banca recibe comisiones enormes que acrecientan su gran poder y sus enormes capitales. Los compradores de acciones de los *trusts* sufrirán acaso grave quebranto en sus intereses, si el *trust* no puede caminar prósperamente a causa de su censurable aumento de capital. Pero todo lo que ellos pierdan, ya lo habrán ganado de antemano algunos iniciadores del *trust*. El *trust* tiende, pues, a enriquecer a algunos en proporciones colosales. Los multimillonarios son una creación de los Estados Unidos como los *trusts*. Los Morgan, los Rockefeller, los Carnegie, y en general, los multimillonarios ame-

ricos, deben a los *trusts* una gran parte de su colosal fortuna; todos saben que Morgan y Carnegie realizaron enormes ganancias con el *trust* del acero; Rockefeller las realizó con el del petróleo. Algo parecido puede decirse de los demás reyes del dinero. Grande es, desde luego, la prosperidad industrial de los Estados Unidos; pero si esa prosperidad estuviera ligada necesariamente con la creación de esas colosales fortunas, desde luego sería preferible renunciar al progreso industrial y continuar viviendo como hace cincuenta años.

Solamente con los *trusts* se realizan esas colosales operaciones que permiten acrecentar de una manera enorme el capital de algunos hombres de iniciativas. Negocios más modestos no permitirían obtener ganancias que en pocos años ascienden a algunos centenares de millones. La especulación sobre la tierra ha proporcionado a algunos ganancias fabulosas, porque los terrenos situados en la zona de ensanche de las grandes ciudades valen ahora mil veces más que a principio del siglo XVIII, y por lo tanto, los herederos de quienes hace siglo y medio compraron grandes extensiones de terreno, que luego se han vendido para solares en las grandes poblaciones, han podido reunir y han reunido de hecho fortunas fabulosas. Pero en general, todas las fortunas fabulosas adquiridas rápidamente, se deben en gran parte a los *trusts*.

Esto es, por otra parte, muy natural. El capitalismo permite en general la explotación de los humildes y hace posible la obtención de considerables ganancias. Cuanto más gigantesca sea la empresa capitalista, mayores serán las ganancias que se obtengan en el caso de que prosperen las empresas. Siendo, pues, el *trust* la manifestación más alta del capitalismo, permitirá indudablemente obtener considerables ganancias y aumentar en proporciones gigantescas el capital de algunos afortunados. Luego, aunque el *trust* fuera institución de progreso económico, siempre sería institución de retroceso social.

2) Se contestará, tal vez, que si el *trust* aumenta las ga-

nancias del capitalista también aumenta el salario del obrero, por cuyo motivo no contribuye a aumentar las desigualdades de fortuna. Hay que plantear, pues, la siguiente cuestión. ¿Qué influencia ejerce el *trust* sobre la clase obrera? Desde luego se comprende que en cierto sentido los *trusts* resultan opuestos a los intereses de la clase obrera. En efecto, el *trust* al constituirse suele cerrar bastantes fábricas, y con tal cierre quedan sin trabajo muchísimos obreros. Algunos de los obreros despedidos encontrarán tal vez colocación en las fábricas que continúan trabajando, porque como en estas fábricas se trabaja con más intensidad que antes, será necesario mayor número de obreros. Pero es indudable que si una parte de la población obrera que quedó excedente por el cierre de fábricas, puede encontrar colocación en las fábricas que continúan trabajando, muchísimos obreros han de quedar sin colocación. El *trust* del whisky cerró sesenta y dos de las ochenta fábricas de este artículo. ¿Puede alguno suponer que cuantos obreros trabajaban antes en las ochenta fábricas, fueron empleados luego en las diez y ocho que continuaron trabajando? Luego, en definitiva, el *trust* deja casi siempre sin colocación a muchos obreros. Y aún deja más sin colocación a los viajantes encargados de gestionar la venta de los productos, porque el *trust* no necesita viajantes, ni reclamos, ni anuncios. En 1892 se calculaba que el movimiento de constitución de *trusts* había dejado sin colocación a 35.000 viajantes y había reducido las ganancias de otros 25.000. ¿Dónde van a encontrar colocación tantos miles de agentes comerciales?

Los defensores del *trust* contestan a este argumento que los viajantes son intermediarios inútiles, de cuyos servicios se puede prescindir, y que, por tanto, la ley del progreso industrial les elimina. Se trata de una dura necesidad, ante la cual no hay más remedio que rendirse. Para que viajantes inútiles y obreros igualmente inútiles tengan una colocación, no se les ha de conservar en sus puestos con grave quebranto de los intereses generales. Encuentren o no encuentren colocación todos estos empleados y obreros, sus apuros no pueden

interesar sino al corazón de los hombres caritativos: sus quejas no van a detener el movimiento de progreso industrial.

Esta réplica me parece concluyente. El progreso industrial exige la eliminación de los intermediarios inútiles. El consumidor no está obligado a pagar un recargo en los precios porque los fabricantes se empeñen en sostener empleados y obreros de cuyos servicios se puede prescindir. Esos empleados y esos obreros que el progreso industrial ha eliminado de una rama de la producción, podrían seguramente encontrar colocación en otra, si la producción estuviera bien organizada. No lo está, y por eso muchos no encontrarán trabajo y pasarán muchas amarguras. Pero algunos defensores del *trust* quieren sostener con tenacidad que aun dentro del desorden de la producción, encontrarán trabajo los empleados y los obreros que han quedado sin colocación al crearse un *trust*. Siempre que un progreso de la industria deja sin trabajo a algunos obreros, éstos vuelven a encontrar bien pronto trabajo y tal vez en mejores condiciones. Cuando se inventó el telar mecánico quedaron sin trabajo muchos de los antiguos tejedores a brazo; pero como los tejidos se abarataron considerablemente, el consumo aumentó tanto, que la industria ocupó pronto un número de obreros muy superior al que ocupaba antiguamente. La industria de tejidos de algodón ocupó un número de obreros enormemente superior al que ocupaba antes de la invención del telar mecánico. Igualmente la imprenta mecánica, juntamente con las industrias anejas, emplea hoy un número de obreros infinitamente mayor que la prensa antigua. Lo mismo ocurrirá con todos los que han sido momentáneamente despedidos por el *trust*. El desarrollo normal de la gran industria les proporcionará pronto colocación. La baja de precio de las mercancías aumentará el consumo de las mismas: se crearán nuevas industrias y emplearán un numeroso personal.

Este razonamiento no resulta convincente. Los economistas apelaron a él para contestar a las quejas de los obreros que se encontraron sin trabajo a consecuencia de la invasión de las máquinas. Los sucesos dieron entonces la razón a los

economistas, porque las máquinas, disminuyendo el coste de producción, produjeron el aumento de consumo, y con el aumento de consumo fué necesario emplear un personal numerosísimo. Pero con el *trust* las cosas cambian mucho y es imposible que se repitan los mismos fenómenos. El *trust*, en efecto, no rebaja los precios aunque acaso reduzca el coste de producción, antes al contrario, los eleva. Con el alza de los precios no es posible que el consumo aumente, antes al contrario, lo natural será que disminuya; y si el consumo no aumenta, ¿cómo va a dar la misma industria colocación a los obreros a quienes dejó sin empleo la formación del *trust*? El desarrollo industrial les podrá proporcionar empleo acaso en otra industria, mas no en la misma que los eliminó.

Debe suponerse, en efecto, que en alguna otra industria podrán encontrar colocación. Si elevando los precios y reduciendo el coste de producción obtienen los accionistas del *trust* ganancias más considerables que antes, o las gastarán o las ahorrarán. Si las gastan, harán mayor consumo de los productos de otras industrias, y por lo mismo provocarán en éstas un aumento de producción y el empleo de mayor número de obreros. Si las ahorran, intentarán hacerlas fructificar, y como esto no se puede conseguir sino planteando alguna nueva empresa, la plantearán y darán colocación a los obreros a quienes dejó sin trabajo la formación del *trust*. El capital y el trabajo tienen una afinidad secreta, una natural tendencia a combinarse, y por tanto, el capital excedente y el trabajo excedente acabarán por combinarse, constituyendo una nueva empresa.

Todo esto es muy verdadero en teoría, pero resulta en la práctica bastante inseguro. Capital excedente y trabajo excedente tienen tendencia natural a combinarse; pero la combinación puede hacerse en un lugar muy distante de aquel en el cual quedaron sin trabajo muchos obreros, y además, no inmediatamente, sino después de mucho tiempo. ¿Qué ganarán los obreros del Illinois con que el capital que allí queda excedente por la formación del *trust*, se combine al cabo de diez años en la Turquía Asiática con el trabajo excedente,

dando lugar a una industria nueva en dicho país? Muchos años, y tal vez durante toda la vida, podrán quedar sin colocación los empleados y los obreros despedidos por un *trust*.

Mas prescindamos de este punto. La supresión de intermediarios inútiles es una dura necesidad. Tal vez se encuentre una compensación de este mal en la mayor regularidad del trabajo de los obreros que conservan sus colocaciones. Los que queden, tendrán en adelante una colocación segura, porque el *trust* necesitará siempre aquel número de obreros que conservó al principio. Muchos, sin embargo, no verán en esto una compensación suficiente y advertirán que también el *trust* puede quebrar y arrastrar en su caída a los obreros, o que la subida de precios puede determinar una reducción del consumo, y por lo mismo, una reducción de la mano de obra empleada por el *trust*.

Pero, en fin, si el *trust* ocupa menos obreros que las antiguas fábricas, les dará en cambio salarios más elevados. El *trust* del whisky, al cerrar ochenta y dos de las ochenta destilerías que había reunido, acordó aumentar el salario de los obreros que conservaban sus puestos. El presidente del *trust* reconoció que era justo asociar en cierta medida a los obreros a los beneficios de la fusión, y agregó que hallándose muy excitada la opinión contra los *trusts*, era prudente, por otra parte, demostrar que estos organismos no se hallaban animados de miras meramente egoístas. El *trust* del azúcar elevó también un poco los salarios del personal, aunque menos que otros *trusts*, tal vez porque los obreros de las fábricas de azúcar no necesitan en general aptitudes especiales. En 1900, el *trust* del petróleo otorgó a los obreros primas equivalentes al 10 por 100 del salario anterior. Sin embargo, esta liberalidad no parecerá extraordinaria si se tiene en cuenta que aquel año se repartió entre los accionistas un dividendo del 40 por 100. Los principales *trusts* metalúrgicos pagan bien a su personal. De 1898 a 1901, fecha en la cual quedó virtualmente absorbido por el *trust* del acero, el *trust* de la hojalata aumentó en un 15 por 100 el salario de los obreros. En otros *trusts* metalúrgicos la bonificación

llegó a ser del 15 al 20 por 100 y en el del alambre alcanzó en algunos momentos hasta el 40. No se debe, sin embargo, atribuir esto exclusivamente a la generosidad de los *trusts*, pues como estaba funcionando ya en las industrias metalúrgicas la escala móvil de los salarios y el año 1899 fué de una prosperidad extraordinaria, la elevación fué una consecuencia necesaria de la escala móvil. Y se hubiera efectuado aunque el *trust* no existiese todavía, porque con arreglo al sistema de la escala móvil el salario es proporcional al precio del producto. Hay que contar además con la tendencia general al alza de los salarios.

El *trust* tiene, por otra parte, interés en pagar bien a sus obreros. Así como el *trust* procura obtener la colaboración de los mejores ingenieros y de los más expertos hombres de negocios, también procura contar con los mejores obreros, a los cuales por lo mismo ha de retribuir decorosamente. El trabajo del personal bien pagado es, por otra parte, mejor y más productivo que el trabajo mal pagado. No es extraño, por consiguiente, que el *trust* prefiera retribuir decorosamente a sus obreros. En los Estados Unidos en general los salarios de los obreros son más elevados que en Europa. ¿Tendrá este hecho alguna relación con los *trusts*?

No se crea, sin embargo, que los *trusts* han tomado partido a favor del obrero ni que se han propuesto contribuir, por otra parte, decididamente a un aumento de los salarios. Lo único que puede decirse con rigor es que pagan bastante bien a los obreros, y que no ponen obstáculos en general a la elevación de los salarios. Recuérdese, sin embargo, que algunos *cartells* y algunos *trusts* han sostenido luchas formidables con los obreros. Esto demuestra que no puede esperarse de la concentración industrial un movimiento importante a favor del alza de los salarios. De todos modos, así como la potencia del *trust* es formidable en todos los órdenes de la vida industrial, lo es también en el de las relaciones entre el capital y el trabajo. Un *trust*, así como es poderosísimo con relación al consumidor, lo es también con relación al obrero. En un régimen de libre concurrencia, el obrero

que es despedido de una fábrica puede encontrar colocación en otra. Pero, ¿dónde podrá encontrar colocación el obrero especialista que sea despedido de una de las fábricas de un *trust* que absorba toda la producción? Los recursos del *trust* para resistir una huelga son también más formidables que los de todo fabricante aislado y que los de toda coalición de fabricantes. De todo esto debe deducirse que el *trust* representa un serio peligro para el obrero. Hasta ahora no ha usado en general de su poder frente al obrero, como ha abusado contra el consumidor; pero ¿no puede cambiar en este punto la orientación de los *trusts*?

Verdad es que la misma fusión de muchas empresas industriales en un *trust* está indicando a todos los obreros dependientes del mismo *trust*, que también ellos deben imitar a los patronos y constituir una gran federación en que entren todos ellos. Los *trusts* fomentan, pues, indirectamente las grandes federaciones sindicales obreras, pero debe suponerse que la federación de todos los obreros de un *trust* no tendrá tanto poder como el *trust* mismo. De todos modos, la concentración industrial es un medio para defender los intereses de los patronos en todos los órdenes, y por consiguiente, es, de suyo, un arma terrible puesta en manos de los patronos para dominar a los obreros. Hablando de los *cartells* ya indiqué que algunos se habían constituido para resistir a las pretensiones de los obreros y producir una rebaja de los salarios. Sería, por consiguiente, una imprudencia que los obreros pusieran su confianza en el *trust*.

No se olvide, por otra parte, que los *trusts* se apoyan mutuamente, y que la unión de todos los *trusts* sería un poder irresistible. ¿Por qué las compañías norteamericanas de ferrocarriles apoyan tan resueltamente al *trust* del petróleo? Por el íntimo convencimiento de que los intereses de todos los *trusts* son solidarios. Por esto, aunque haya rivalidades entre el grupo Morgan y el grupo Rockefeller, un *trust* en general siempre está dispuesto a apoyar a otro. El concierto entre todos los *trusts* es harto más fácil que la unión estrecha de todos los obreros de una nación. Nueva razón es

ésta para que el elemento obrero mire con cierto recelo a los *trusts*, por los cuales puede ser aplastado.

El *trust* es un déspota que sujeta con la mano derecha al consumidor y con la izquierda al obrero, y aunque a veces parezca que la mano izquierda aprieta poco y aun se crea que algunas veces acaricia, el obrero no debe olvidar nunca que esa mano es de hierro y que en cualquier momento puede realizar una terrible presión. El sable de un déspota jamás puede inspirar confianza, porque puede volverse mañana contra aquellos mismos a quienes hoy defiende. Algunas veces el *trust* puede mostrarse favorable a los obreros, pero entonces lleva también miras interesadas: quiere redimirse de la odiosidad que pesa sobre él, mostrándose generoso con el obrero y asociándolo en cierta medida a los beneficios del negocio. Pero si algún día un *trust* no pudiese defender sus intereses sino apelando a una reducción de los salarios, ya se vería con qué severidad apelaba a rebajar los salarios.

De todos modos, para que en el orden de las relaciones entre el capital y el trabajo fuera defendible la acción de los *trusts*, sería necesario que al alza de los precios siguiera siempre un alza en los salarios que absorbiera los beneficios procedentes del alza de los precios, o que al menos fuera proporcionada a ésta. Que esto sucede se ha afirmado algunas veces, pero no se ha probado jamás. Si el *trust* cediera a los obreros todas las ganancias procedentes de la elevación de los precios, resignándose a recoger por su parte las derivadas de una disminución de los gastos de producción, podría decirse que hacía daño al consumidor para beneficiar al obrero. Pero no ocurre esto: el *trust* reclama una y otras ganancias, y más todavía las que proceden del alza de los precios, que son más seguras.

3) Mas no sólo de pan vive el hombre. La moralidad, la justicia y otras virtudes parecidas no son nombres vanos. No es más digno ni tampoco más dichoso el pueblo más rico. Aunque los *trusts* fuesen los grandes cuernos de la abundancia de la época moderna, aunque hicieran inmensamente rica

la nación en la cual se desarrollaran con energía, podría haber intereses más altos incompatibles con el desarrollo de los *trusts*, y los hay ciertamente. El *trust* no se funda sino por medio de la mentira, ni vive sino por medio de la mentira elevada a sistema. La supercapitalización es una gran mentira, un embuste indigno que ninguna ley debiera consentir. ¿Qué influencia ha de ejercer este imperio general de la mentira sobre un pueblo que se va habituando al mismo? De esta mentira, de este fraude, es víctima todo particular que compra en Bolsa a la par una acción de un *trust* de esta índole, porque, seducido por vanas apariencias, paga por aquella acción un valor cuatro o cinco veces superior al capital que representa. La injusticia que supone el regalo de un capital cuantioso en acciones, tiene que ejercer también un influjo detestable sobre la moralidad pública, que vale más que todas las riquezas materiales.

El *trust* se conserva apelando a la corrupción y a la mentira, es decir, a los mismos medios a los cuales debe su existencia. Apela a la mentira y al fraude para obtener contra toda ley y contra toda equidad, tarifas de favor de las empresas ferroviarias. Apela a la corrupción para enterarse de los secretos de las empresas competidoras, y cuando no puede sobornar a los empleados de la misma, soborna al menos a los empleados de ferrocarriles, que le dan noticia de los envíos hechos por las empresas rivales. No hay medio lícito ni ilícito que deje de emplear para arruinar a sus rivales. Vende con pérdida, cuando en lucha noble y leal no puede arruinar a sus competidores. El *trust*, en fin, frecuentísimamente es una escuela de inmoralidad, y muchos de los hombres del *trust* han tenido que entenderse a veces con los Tribunales.

El *trust* corrompe todas las ruedas de la administración pública. La corrupción parlamentaria es, en primer lugar, uno de los medios empleados por los *trusts*. Jenks afirma que indudablemente en muchos casos los *trusts* han gastado cantidades considerables para influir de una manera o de otra en los Poderes legislativos. En las Asambleas legislati-

vas de muchos Estados se ha generalizado la costumbre de presentar proposiciones hostiles a los *trusts* con la esperanza de que les pagaran por retirarlas. Este *chantage* ha alcanzado tales proporciones—escribe Jenks—que los agentes de los *trusts* han creído que sería más económico comprar en bloque y de una vez para siempre a sus autores que tener que tratar con ellos en detalle y a cada momento. Los jefes y los hombres más importantes de los principales partidos políticos han recibido en varias ocasiones donativos considerables de los *trusts*. Decíase que el *leader* de un partido que disfrutaba del Poder en un Estado recibió, como premio de su cooperación en un voto parlamentario, una gratificación de 150.000 dólares. Ante la primera Comisión investigadora de los *trusts*, Mr. Havenmeyer no tuvo inconveniente en reconocer que el *trust* del azúcar subvencionaba en diversos Estados al partido más fuerte, en unos Estados al republicano y en otros al partido democrático.

Esta compra de las conciencias parlamentarias es bastante para corromper a todo un pueblo. ¿Qué puede esperarse de un país en el cual los *trusts*, sin reparo alguno y disponiendo de enormes recursos, están dispuestos a comprar los votos de los representantes y de los senadores? Así no es extraño que sea tan difícil votar leyes que resulten verdaderamente eficaces contra los *trusts*. Unas veces las leyes son demasiado exigentes e invaden la esfera de atribución de los distintos Estados; otras el rigor mismo de las leyes las hace inaplicables, y en resumen, hasta ahora no se ha hecho nada práctico para reprimir la acción de los *trusts*. Compréndese desde luego que la organización federal de los Estados Unidos dificulta mucho la adopción de leyes eficaces, porque la autoridad de los órganos legislativos centrales está bastante limitada por la plena facultad legislativa de que goza cada Estado. Sin embargo, si hubiera habido gran empeño, ya se hubiera encontrado el medio de reprimir severamente la acción de los *trusts*. Hubiera sido necesario reformar la Constitución de los Estados Unidos dando facultades al Poder legislativo central para poner a los *trusts* limi-

taciones eficaces. Pero aunque los jefes de ambos partidos, a saber, Bryan y Roosevelt, declararon paladinamente que era necesario realizar una reforma constitucional para atajar los abusos de los *trusts*, lo cierto es que nada se ha hecho en este sentido. La actitud del partido democrático era sinceramente hostil a los *trusts*; pero la del partido republicano siempre inspiró algunas sospechas a pesar de las enérgicas condenaciones de Roosevelt. Al menos hasta que el partido democrático triunfó con la elección de Wilson, siempre se decía que los *trusts* contribuían con fuertes cantidades a la eficacia de la propaganda electoral del partido republicano. Suponiendo que esto fuese verdad, ¿cómo sería posible que el partido republicano combatiese seriamente a los *trusts*?

Motivos hay para sospechar que la corrupción no se extiende solamente a los senadores y a los representantes. Es indudable que los *trusts* tienen mucho interés en corromper a los jueces llamados a dar su fallo en todas las contiendas entre los *trusts* y los particulares. El juez y el Tribunal son los que en definitiva condenan y absuelven, y en los Estados Unidos su importancia es mucho mayor porque el Tribunal Supremo puede declarar la inconstitucionalidad de una ley, y, por consiguiente, la nulidad de ciertas leyes. Los *trusts* habrán, pues, aspirado a corromper a algunos jueces. ¿No lo habrán conseguido en muchas ocasiones? Es de suponer que sí. Lo cierto es que nunca han faltado a los *trusts* medios para dejar sin eficacia las sentencias desfavorables de los Tribunales, ni para conseguir una absolución en momentos difíciles. Mucho ha contribuido a ello la habilidad de los letrados defensores de los *trusts*, pero puede sospecharse, sin temeridad, que el dinero haya jugado también en esto un importante papel. A peso de oro han sido comprados en algunas ocasiones ciertos funcionarios del poder judicial.

Esto no podrá probarse de una manera satisfactoria, pero está indudablemente en la conciencia de cuantos, conociendo los pocos escrúpulos de los *trusts* y el poder que el oro tiene sobre el corazón humano, observan que los *trusts* han obte-

nido sentencias favorables en asuntos que, al parecer, se presentaban muy mal para ellos.

Probablemente no se detendrá aquí la acción corruptora de los *trusts*. Probablemente alcanza a la prensa, tal vez a la cátedra y acaso indirectamente al mismo púlpito. Puesto que la impopularidad de los *trusts* es muy grande, interesa mucho a estos poderosos organismos ganar el apoyo de la prensa, en la cual siempre ha habido periódicos dispuestos a venderse. Para conseguir cierta benevolencia de los hombres de saber y de los ministros del santuario, los multimillonarios enriquecidos en gran parte por los *trusts* fundan colegios, hacen grandes donativos a las universidades, dotan ricamente laboratorios y también hacen considerables limosnas a las iglesias y sostienen establecimientos de caridad. Carnegie es el que más se ha distinguido en esto. Y así logran acaso que los hombres de ciencia y los ministros del altar no condenen ciertos abusos con la energía necesaria. Los multimillonarios yanquis gustan en general de conseguir asientos de preferencia y distinciones en las iglesias y de hacer donativos para fines religiosos y benéficos; pero esto no puede ser una satisfacción suficiente para la opinión pública escandalizada de los abusos de los *trusts*.

¿Qué virtudes pueden esperarse de un pueblo en cuyas entrañas penetre tan escandalosamente la corrupción? ¿Y qué confianza puede haber en la sabiduría de las leyes, en la rectitud e imparcialidad de las sentencias y en la acertada gestión de los asuntos públicos? Contra un organismo esencialmente corruptor como el *trust* se necesita por parte del Gobierno un espionaje continuo que en definitiva resultará inútil, insoportable y muy apto para extender por todas partes el espíritu de recelo y de suspicacia, y para rebajar en definitiva el nivel moral de un pueblo.

4) El régimen de los *trusts* es, por otra parte, el imperio del oro en su forma más vergonzosa. El oro de los *trusts* arroja a los productores independientes y les obliga a capitular; el oro del *trust* obtiene leyes y sentencias favorables; el oro del *trust* influye activamente en los asuntos públicos; el oro

del *trust* tiene frecuentemente más poder que la razón y la justicia. El *trust* consolida, pues, la dominación del becerro de oro, ante el cual pretende obligar a todos a que doblen su rodilla. El oro, en vez de ser un instrumento del hombre, un elemento puesto a su servicio, se convierte en un déspota que todo lo arrolla. Se dirá que todo esto se reduce a vulgares declamaciones; pero hay desde luego mucho de verdad en estas amargas quejas. Gracias al régimen de los *trusts*, los hombres que llaman la atención del mundo entero y atraen hacia sí todas las miradas, son los hombres que han atesorado inmensas riquezas, teniendo poca cuenta con la delicadeza, con la equidad y aun a veces con la estricta justicia. El pueblo que ve a estos hombres tan admirados y tan mimados por la consideración general, ¿cómo no ha de pensar que en este mundo valen poco la virtud y la justicia, y que lo único que tiene valor universal, indiscutible es el oro? ¿Cómo no ha de dirigir todas sus energías hacia la conquista del oro? Si las entidades más poderosas del país saltan por encima de todo para conseguir grandes cantidades de dinero, ¿cómo no ha de sacar el pueblo la convicción de que en este mundo el bien mayor y tal vez el único positivo es el oro? ¿Qué suponen un hombre de ciencia o un eminente artista en comparación con uno de esos reyes elevados sobre el pavés, ungidos y consagrados por los *trusts*? La influencia de los *trusts* tiene que resultar esencialmente inmoral.

No solamente los hombres de ciencia y los artistas, sino también los mismos ministros y el mismo Presidente de la gran República norteamericana, resultan muy inferiores en poder social a cinco o seis individuos que ejercen una influencia decisiva en los grandes *trusts*. Las deliberaciones de estos grandes negociantes son a veces más importantes que las del Consejo de Ministros; hombres que gobiernan a su antojo miles de millones de dólares y señalan orientaciones en el mundo de los negocios y en todos los mercados de una gran nación o del mundo entero, ejercen sobre la sociedad un imperio y una influencia harto más considerables que los de Gobiernos y Parlamentos. Dirigen éstos, es ver-

dad, la vida política, pero dirigen aquéllos la vida económica, que es más importante que la política, y en último término, pueden imponerse al Gobierno y al Parlamento hasta en una declaración de guerra o en la firma de un tratado de paz, pues ya se sabe—aun prescindiendo de los inmorales recursos de los *trusts*—que los intereses económicos son los que deciden de la paz y de la guerra.

El *trust* podrá contribuir acaso a la riqueza de las naciones y a que el oro corra en abundancia; pero aunque los Estados Unidos fueran cien veces más ricos de lo que son, ¿formarían por eso un pueblo más dichoso? No consiste solamente en la riqueza la dicha de los individuos y de los pueblos. Los pueblos son hoy incomparablemente más ricos que hace quinientos o seiscientos años: ¿son por eso más felices? De ningún modo, como lo demuestran, entre otras cosas, la resurrección de la Filosofía pesimista en el siglo XIX, el aumento constante de los suicidios y los ayes de dolor exhalados por los Leopardi, los Byron, los Espronceda y otros altos representantes de la literatura pesimista, que dieron cuerpo a los sentimientos de inquietud, de duda y de desesperación que agitan el alma de la rica sociedad moderna. La riqueza es un elemento de bienestar y de dicha cuando se toma como lo que es, como un medio; pero es un elemento de perturbación cuando pasa de la condición de medio a la de fin, cuando el hombre levanta a la misma un trono en su corazón y le rinde homenaje, y cuando la sociedad le concede el cetro del mundo por medio de instituciones como los *trusts*, inspirados únicamente en la sed de dinero.

5) La verdadera democracia es también incompatible con la soberanía de los *trusts*. La República norteamericana se considera como un pueblo eminentemente democrático. No lo es, sin embargo; la pujanza de los *trusts* basta para confirmarlo. Los *trusts* no han adquirido en Inglaterra la cuarta parte del poder que tienen en los Estados Unidos, y ello se debe en gran parte, a mi juicio, a que el sentido democrático y la conciencia de la verdadera libertad están mucho más arraigados en Inglaterra que en los Estados Unidos. Ningún

pueblo verdaderamente libre y dueño de sus destinos, toleraría la esclavitud infame bajo el poder de los *trusts* como la toleran los Estados Unidos.

En efecto, la democracia verdadera es incompatible con la creación de una aristocracia del dinero dotada de un poder inmenso, y que ni tiene las virtudes de la antigua aristocracia ni presta a la sociedad servicios que en otro tiempo le prestaban los nobles. Un multimillonario no puede mirar en la práctica como iguales a los demás hombres, a los cuales mira desde la cumbre de su alta posición económica. Puede asegurarse los servicios de una legión de criados. Su oro le proporciona el homenaje servil de la inmensa mayoría de los hombres. Puede dar banquetes, comparados con los cuales serían miserables los de Lúculo y los de Heliogábalo. Puede proporcionarse, en fin, regalos tan exquisitos, lujos tan refinados que establecen una diferencia inmensa entre su modo de vida y el de la casi totalidad de los hombres. Un hombre tan inmensamente elevado sobre los demás en posición material, ¿ha de sentir estímulos poderosísimos que le lleven a considerarse como el igual de los *pobres diablos* que se contentan con lo necesario para una vida modesta? En resumen, los *trusts* dan nacimiento a una aristocracia mucho menos aceptable que la antigua nobleza.

Para hablar de este modo hay más motivos que las simples conjeturas. La vida del multimillonario americano es, generalmente, muy superior en rumbo y ostentación a la de los antiguos aristócratas. Los multimillonarios aspiran a mezclar su plebeya sangre con la de las grandes familias de la aristocracia inglesa y aun con la de algunas casas soberanas. Teniendo en abundancia el dinero, quieren adquirir a todo trance los pergaminos que les faltan. Ellos son los que pagan a cualquier precio los objetos antiguos de algún valor, aunque no tengan mérito artístico: lo hacen para poder compararse en esto con la nobleza europea. Ellos viven en la opulencia y completamente separados del pueblo; tienen sus automóviles para viajar por tierra sin mezclarse con la plebe, sus yates para atravesar el Atlántico sin rozarse con los

humildes, sus grandes parques para que los ruidos del bajo pueblo no lleguen hasta ellos o al menos hasta sus familias. Con todo esto y el poder que da el dinero, poder que ellos emplean de mil maneras, los multimillonarios resultan verdaderos nobles.

Así va desapareciendo la primitiva sencillez de la vida norteamericana, la de un Wáshington y aun la de un Lincoln, a los cuales nada se parece un Teodoro Roosevelt, que comenzó ya a darse el tono y la importancia externa de un soberano europeo.

Algo se ha hablado hasta de ciertos intentos de convertir los Estados Unidos en una Monarquía, y aunque burlescamente se ha aludido a Teodoro I, podemos sospechar que los millonarios de los Estados Unidos no llevarían a mal convertirse en los grandes dignatarios de una monarquía yanqui, en los lores de la nueva Bretaña de Ultramar. Y si el general Pershing u otros caudillos norteamericanos obtuvieran grandes laureles en Francia, veríamos acaso la creación de una aristocracia en aquella República, porque si el dinero solo no ha bastado para crear una aristocracia de derecho, el dinero juntamente con algunos lauros militares, podría ser más que suficiente (1).

La democracia tiende a la igualdad, y cuando hay fortunas tan enormes, la igualdad resulta imposible. No hablamos, por supuesto, de la igualdad material o de bienes de fortuna, que es la única positiva. No queremos aludir ahora a los derechos económicos del ciudadano que Fourier oponía con mucha razón a los tan ponderados y tan poco importantes derechos políticos. Aludimos a la misma igualdad formal, a la igualdad ante la ley. Andler escribe, con mucha razón (2), que

(1) Después de escritas estas líneas ha terminado la guerra y no han surgido tendencias favorables al establecimiento de una monarquía o de una aristocracia política en los Estados Unidos. Verdad es que los caudillos norteamericanos no obtuvieron grandes laureles en la guerra. Parece que los ingleses hablan con cierto desdén de la intervención militar de los Estados Unidos en la última guerra.

(2) En el prólogo de la traducción francesa del notabilísimo libro de Menger: *Le droit au produit intégral du travail*.

la igualdad ante la ley es hoy muy vana, porque aunque ciertos derechos sean iguales, las condiciones económicas de su ejercicio son completamente desiguales. Los mismos delitos cometidos por dos individuos distintos deben ser sometidos al mismo Tribunal. ¿Pero qué vale esto si uno tiene abundante dinero para sobornar al jurado y el otro no? El primero será absuelto y el segundo condenado. Todos tenemos derecho a la propiedad; pero ¿qué significa este derecho cuando se trata de una persona que apenas gana lo estrictamente necesario para la vida, y, por tanto, no puede tener medio legítimo alguno de adquirir la propiedad? El mismo Andler añade que el principio de que la ignorancia de la ley no excusa de su cumplimiento, es contrario a la igualdad ante la ley. El rico puede tener siempre a su disposición un buen letrado que en todos los momentos le entere de las leyes que le interesan; en cambio, el pobre no puede adquirir por sí mismo este conocimiento, ni tampoco puede tener constantemente a su disposición un abogado que le ilustre.

Pero entremos más de lleno en nuestro asunto. Todos los hombres son iguales en el sentido de que todos tienen un voto y sólo uno en las elecciones, pero esta igualdad teórica no existe en la práctica. En la práctica uno de los electores es inmensamente rico y pertenece a un *trust* poderoso, en tanto que el otro es indigente; el primero está dispuesto a comprar votos y el segundo a vender el suyo. ¿Qué igualdad es ésta? El derecho de sufragio que el segundo tiene se reduce en la práctica a nada, es decir, al derecho de cobrar unas pesetas o unos duros por emitir su voto. Mientras el elector no tenga independencia económica, la libertad política será puramente nominal y la democracia lo será tanto como la libertad política. Cuanto tienda a constituir poderosos organismos a los cuales no cueste gran trabajo gastar fuertes cantidades en elecciones, tiende a favorecer la corrupción del sufragio y a convertir en una ficción el régimen democrático. Uno de estos organismos, tal vez el más poderoso, es el *trust*. El *trust* está muy interesado en que no se promulguen contra él mismo leyes eficaces, y para conse-

guirlo está también dispuesto a gastar algunos centenares de miles de dólares: la empresa es tanto más sencilla cuanto que se trata de un interés común a todos los *trusts*, lo cual basta para que todos ellos se unan con el fin de sufragar los gastos electorales.

El *trust*, por otra parte, contribuye a quitar la independencia económica a muchas personas. Va contra la pequeña industria, a la cual arruina, y reduce al estado de asalariados a muchos que antes eran productores independientes, de donde se deduce que va derechamente contra la libertad política. Se dirá que los *trusts* no han pensado jamás en obligar a los obreros a votar una candidatura determinada, y por lo tanto, que en nada se opone a la libertad política el que muchos que antes eran pequeños productores sean ahora asalariados. No hay inconveniente en reconocer que esto será lo normal; los *trusts* no se atreven, sin duda, a ejercer coacción sobre sus obreros en asuntos electorales. Pero, desengañémonos, si no la ejercen será, no por falta de deseo, sino por temor de mayores males, y cuando falte este temor, el *trust* no tendrá inconveniente en apelar a la coacción. Por otra parte, la mera conversión de un buen grupo de productores independientes en asalariados es fatal para la libertad política. Los asalariados están en el grave riesgo de tener que ceder a la presión de los patronos o de no poder resistir a la propaganda agitadora de socialistas y sindicalistas. En ambos casos la libertad política sufre quebranto.

Miremos las cosas desde otro punto de vista. La organización de los *trusts* crea un poder formidable enfrente del Estado. Los directores de cinco grandes *trusts*, reunidos para concertar sus operaciones, manejan capitales muy superiores a cuantos en nombre de la nación más rica del mundo maneja el ministro de Hacienda. Las decisiones de un Comité de representantes de los *trusts* son para el país más importantes a veces que las del Gobierno mismo. Es verdad que los *trusts* están sometidos al Estado, pero no les falta poder para anular todas las decisiones legales, judiciales o administrativas que puedan serles contrarias. El *trust*, por tanto,

levanta un poder contra el poder del Estado, y puede suceder que los poderes oficiales del Estado realicen una acción puramente nominal y que la verdadera gestión de los asuntos públicos corresponda al *trust*. Algo de esto existe ya, y si los *trusts* continúan progresando, los peligros de que los poderes responsables del Estado sean sustituidos por un poder oculto e irresponsable serán cada vez mayores. El Estado ha mirado siempre con cierto recelo el poder espiritual de la Iglesia. ¿Con cuánto mayor motivo debe mirar el poder formidable de los *trusts*, que en su ejercicio se ha de inspirar por lo general en móviles harto menos elevados que los que impulsan la acción de la Iglesia? Este desarrollo gigantesco de los poderes del *trust* no puede menos de ser opuesto a la verdadera democracia.

La conducta de los *trusts*, por otra parte, no es apta para desarrollar en una nación sentimientos democráticos, sino para fomentar los sentimientos más despóticos. Los *trusts*, en efecto, están regidos de una manera puramente despótica. En general, las sociedades anónimas limitan las facultades del Consejo de Administración, y para todos los asuntos importantes es necesario contar con la junta general. Pero los *trusts* tienen unas disposiciones estatutarias que permiten que uno, dos o tres directores los manejen a su antojo y dispongan de sus destinos en absoluto, adoptando las disposiciones más arriesgadas. Lo cierto es que unos cuantos directores de los *trusts*, reunidos para deliberar sobre asuntos de interés común, han tomado algunas veces disposiciones muy radicales. Este es uno de los mayores defectos de los *trusts*. La dirección despótica de los *trusts* ha de ejercer muy mala influencia en la educación política y social del pueblo. Se dirá que los estatutos del *trust* podían limitar enérgicamente las facultades de los directores. Es verdad: podían y debían limitarlas. Pero, de hecho, una corriente muy fuerte empuja a los *trusts* a dar a sus directores facultades amplísimas propias de un déspota.

Ya se ha indicado también que el *trust* tiende a matar el espíritu de iniciativa en la mayor parte de los hombres. La

unidad de dirección característica del *trust* hace que en cada rama de la industria sean dos o tres los que mandan y todos los demás queden convertidos en instrumentos suyos, en hombres sin iniciativas y casi sin responsabilidad. La unidad de dirección tiene, a no dudarlo, sus ventajas; pero no deja de ser un inconveniente bastante grave el que el hombre quede convertido en una simple rueda de una inmensa maquinaria. Esto hará más sólida la organización; pero no está en armonía con las tendencias democráticas que afirman y consolidan la personalidad individual y el libre desenvolvimiento de su acción. No está tampoco muy en armonía con el *self-help*, que constituye, según se ha dicho varias veces, uno de los rasgos psicológicos de los anglosajones y uno de los motivos de la superioridad de esta raza. Convertir una nación de trabajadores libres y de ciudadanos en un pueblo de empleados y de asalariados, no es empresa democrática; esa es, sin embargo, la obra del *trust*.

El *trust* tiende, finalmente, a colocar en una situación de verdadera esclavitud al obrero y al empleado. El obrero y el empleado que se hacían incompatibles con los directores de una fábrica, podían antes buscar colocación en otra fábrica. ¿Pero en qué fábrica va a encontrar ahora colocación un verdadero obrero, es decir, un obrero especialista despedido por un *trust* que posee todas las fábricas dedicadas a la producción de un artículo? Despedir a un obrero de un *trust*, equivale casi a negarle el agua y el fuego. Ese obrero, en efecto, no puede dedicarse ya al aprendizaje de un trabajo nuevo, y a lo más podrá dedicarse como peón a un género de trabajos distinto del suyo; y como los *trusts* están estrechamente unidos, el hecho de ser despedido un obrero o un empleado por un *trust* podría bastar para que difícilmente encontrara colocación en otro *trust*. ¿No es ésta una situación de verdadera esclavitud?

El movimiento de concentración industrial no ha terminado todavía. Los *trust* más modernos abrazan no sólo los establecimientos de una industria, sino de todas las similares. Si este movimiento de concentración continúa, puede

pensarse que llegará un día en que toda la vida económica de una gran nación como los Estados Unidos, dependa de cinco o seis *trusts* que acaben por fundirse luego en un *trust* colosal. En tal caso, los cinco o seis grandes *trusts*, y más todavía el *trust* colosal único, serían desde luego los verdaderos y despóticos soberanos de la nación. El Gobierno subsistiría tal vez como un caso de supervivencia, pero sus funciones serían puramente nominales. La nación entera quedaría así a merced de unos explotadores que, sin otro fin que la ganancia, vendrían a ser de hecho unos tiranos cruelísimos, y tanto más aborrecibles cuanto que podrían encubrir su tiranía bajo apariencias democráticas.

Un *trust* puede extender su acción al mundo entero y monopolizar en todo él un artículo determinado. Si a semejante *trust* se dejara el campo libre, el mundo entero sería explotado por él, porque ninguna otra entidad podría producir aquel artículo. Un *trust* en estas condiciones podría hacerlo todo, hasta borrar a una nación del mapa. Supongamos que se constituya un *trust* internacional del hierro y que acapare todo el hierro del mundo; si tal *trust* se negara a vender una tonelada de hierro a una nación determinada, quedaría ésta condenada a la muerte, porque desprovista por completo de armas y de municiones, quedaría a merced de sus vecinas y porque no podría subsistir sin el hierro ni aun en tiempo de paz. Se dirá que los productores de hierro de una nación no debían entrar en un *trust* que tan cruelmente tratara a su patria. Pero, ¿no puede haber algún país que no sea productor de hierro o de otro artículo igualmente indispensable? Cito, es verdad, un caso demasiado típico y tal vez irrealizable en la práctica; pero de todos modos basta para demostrar los enormes peligros que los desarrollos de los *trusts* puedan crear a los individuos y a los pueblos.

El *trust* es, por último, un instrumento de explotación. El público, el consumidor, es decir, los más, son explotados por una exigua minoría, que no contenta con explotar en beneficio propio las ventajas naturales de la concentración industrial, explota además contra el consumidor las facilidades

que le da el monopolio. ¿Cómo ha de ser compatible con la verdadera democracia un régimen de monopolio y de explotación? En todos sentidos, por lo tanto, es incomparable con la verdadera democracia el régimen de los *trusts*.

6) Muchas veces se ha querido presentar la formación de los *trusts* como conveniente a los obreros. Sabido es que en los Estados Unidos las tarifas protectoras se defienden con el argumento de que sin ellas sería imposible sostener la competencia con los países en los cuales se pagan los salarios bajos porque la baratura de la mano de obra rebaja mucho el coste de producción; por tanto, para pagar salarios altos como se pagan en América es necesario contar con tarifas protectoras. Pues bien, los defensores del *trust* añaden que sólo se ha podido resistir y aun dominar la competencia de los países de salarios cortos en aquellas industrias a las cuales se habían extendido los *trusts*, de ninguna manera en aquellas otras que no estaban concentradas. Luego el *trust* es en los Estados Unidos el único medio eficaz de defender los salarios elevados. Además, la concentración industrial realizada por los *trusts*, facilita la práctica de relaciones normales entre patronos y sindicatos obreros por medio del contrato colectivo y de los comités mixtos de conciliación. Así, en las minas de hulla de Pittsburg, el *trust* formado por la fusión de 140 Compañías fijó, de acuerdo con la Unión General de los obreros mineros americanos, una escala móvil de los salarios, juntamente con un salario mínimo, y en Inglaterra, la Bradford Dyers Association está representada en un comité permanente de conciliación.

Sin negar algunas de estas ventajas, creo que están más que compensadas por serios inconvenientes. Si las tarifas protectoras bastan para defender los salarios elevados, ¿cómo se explica que a las tarifas protectoras haya que añadir con ese objeto la formación de los *trusts*? Ciertamente, el *trust* puede ser un medio de defensa contra las empresas competidoras, porque por una parte permite reducir en muchos casos los gastos de producción, y por otra organizar la lucha vendiendo algún tiempo con pérdida para arruinar a

un competidor cuyas reservas sean menores que las suyas. Pero teniendo en cuenta hechos bien probados, resulta inverosímil que los *trusts* en los Estados Unidos hayan empleado su poder en conservar los salarios altos del obrero y no en aumentar las ganancias de la empresa. Sin negar que el *trust* crea frecuentemente relaciones amistosas y normales entre patronos y obreros más fácilmente, repetiré lo que ya tengo indicado, a saber: que el *trust* tiene un poder colosal mucho mayor que el de muchos patronos accidentalmente unidos para defender sus intereses contra las reclamaciones obreras. Los 200.000 obreros que emplea próximamente el *trust* del acero tienen menos poder que el *trust* mismo. Es necesaria la unión de todo el personal que está al servicio de un *trust* para que el elemento obrero pueda luchar contra el *trust*. Ahora bien, esta unión resulta en la práctica bastante difícil. En ocasiones, aunque todo el personal o casi todo él se una para luchar contra el *trust*, no puede sostener la lucha. En 1901, el *trust* del acero sostuvo una huelga en la que tomaba parte un gran contingente de sus obreros—de 60.000 a 80.000—y los obreros perdieron la huelga, reduciéndose a consecuencia de ella el número de fábricas en que los obreros eran admitidos a discutir las condiciones de trabajo. Inútil es decir que cuando los obreros de una sola fábrica del *trust* se declaran en huelga, el *trust* para triunfar de ella no necesita sino intensificar la producción en las demás fábricas.

7) Una de las cuestiones relacionadas con la función social de los *trusts* es la siguiente: ¿Son los *trusts* los precursores del colectivismo? Muchos socialistas lo creen así, y por ello miran con cierta simpatía a los *trusts*, o al menos se niegan terminantemente a declararse contra ellos. Marx no conoció ciertamente los *trusts*, pero en cierto sentido previó y anunció la era de esos poderosos organismos, al formular su ley de la concentración y de la expropiación. La concentración industrial hará que la propiedad se reúna en tan pocas manos que la sociedad despojará de su propiedad en beneficio de todos a estos explotadores, y entonces comenzará el régimen socialista. Esos pocos propietarios que habían de reunir

al cabo de algún tiempo los bienes de la nación eran indudablemente los *trusts*; los hechos han venido a confirmar hasta cierto punto las predicciones de Marx. Avanzando el movimiento de concentración industrial, cinco o seis *trusts* se alzarán con todas las empresas y con toda o casi toda la propiedad de una nación. Entonces comprenderán todos que es necesario despojar a esos pocos *trusts* en beneficio de la sociedad, y desde aquel momento el régimen capitalista quedará destruído a consecuencia de sus propios excesos. Hay que reconocer que el *trust* puede contribuir a esta expropiación no sólo con sus abusos, es decir, indirectamente y por provocar un movimiento de reacción, sino también por vía de ejemplo y de preparación, es decir, directamente, porque como el *trust* realiza una gran concentración, prepara otra concentración mayor en la cual el Estado será único propietario de todos los medios de producción y único director de todas las empresas.

Marx añadía que a la expropiación de los pocos capitalistas que iban a quedar a consecuencia del movimiento de concentración, contribuiría mucho la multiplicación de las sociedades anónimas. Con estas sociedades la propiedad se volatiliza y se convierte en un trozo de papel. Realmente se convierte en *anónima*. La ganancia del empresario aparece claramente como un dividendo independiente de todo trabajo personal e injustamente arrebatado al obrero. La función del patrono queda desprovista de los caracteres de dirección, de iniciativa y de trabajo personal, que hasta cierto punto al menos disimulaban la parte considerable de las ganancias tomada por él; ella se descompone en dos funciones: la del accionista parasitario y la del gerente asalariado. Esa propiedad de las acciones puede ser fácilmente arrebatada por la sociedad, a juicio de Marx. Y con arreglo a su sistema podemos suponer que el día en que todas las empresas de una nación estén administradas por *trusts*, que no son sino la expresión más alta de la sociedad anónima, estará todo preparado para la expropiación socialista, porque bastará trasladar a la nación, en virtud de un decreto, todas las acciones

que hasta entonces correspondan a los particulares. La transformación se realizará sin que nada cambie, al parecer, en el mecanismo económico. La expropiación de los burgueses será, según Marx, harto más sencilla que lo fué hace siglos la expropiación de los artesanos por los capitalistas. Tratábase entonces de expropiar a la masa en beneficio de algunos usurpadores, y en el porvenir habrá que expropiar a pocos usurpadores en beneficio del cuerpo social (1).

Si realmente el *trust* hubiera de conducirnos al colectivismo, sería ésta una nueva razón para condenarlo. El colectivismo, en efecto, es absolutamente incompatible con libertades tan esenciales como las de elegir profesión y domicilio, y no podría implantarse, por tanto, sin establecer el más vergonzoso despotismo. Además, el colectivismo pone en un grave peligro el equilibrio económico, y expondría al hambre a toda una nación. Traería como consecuencia inevitable la esclavitud más ominosa de todo el pueblo; en fin, resultaría completamente imposible su aplicación práctica. Mas no he de detenerme ahora en la refutación del colectivismo; basta decir que cuantos no somos partidarios del colectivismo consideramos como un grave inconveniente del *trust*, la probabilidad de que éste pueda ser un paso serio hacia el colectivismo.

Reconozco que los abusos del *trust* pueden añadir alguna fuerza a la propaganda socialista y contribuir a una revolución social no directamente, sino de una manera indirecta, como medio para provocar una reacción contra el actual orden económico. En efecto, los abusos del capitalismo, que constituyen un arma terrible contra el actual régimen económico, en ningún orden de la vida son tan palpables

(1) Antón Menger dice que el Derecho necesita estar sostenido por una fuerza material proporcional al mismo. Las cargas feudales eran en 1789 en Francia menos pesadas que en Inglaterra y en Alemania, y, sin embargo, la ira del pueblo francés se manifestó principalmente contra esta forma de ganancia sin trabajo, porque la Monarquía había quitado poco a poco a la nobleza todos los poderes y todas las atribuciones que podían legitimar las cargas feudales. Este punto de vista se aproxima al de Marx, pues efectivamente en la sociedad anónima los accionistas han perdido poderes y funciones.

como en la acción de los *trusts*. Los *trusts* y sus iniquidades son, por consiguiente, un buen medio para llevar prosélitos al campo de la revolución social. Lo que sucede es que muchísimos son partidarios de concluir con los abusos de los *trusts*, pero permaneciendo fieles al principio de la propiedad privada; en tanto que socialistas, sindicalistas y anarquistas creen que estos abusos siguen necesariamente al principio de la propiedad privada, y piden por ello la supresión de esta propiedad. Su divisa es, como la de todo revolucionario, «O todo o nada». Compréndese, pues, que los propagandistas de la revolución social tengan interés en que prosperen los *trusts* y sean una prueba viviente de la exactitud que envuelven sus censuras del régimen capitalista.

Los anarquistas saludan al *trust* como agente de destrucción social, y en este sentido lo defienden. El anarquista Tucker, citado por Martín Saint-Léon, escribe lo siguiente: «El *trust* es inatacable; recriminar esta forma de cooperación porque restringe la competencia, es un absurdo, pues el argumento prueba demasiado. La misma razón hay para acusar al *trust* de que suprime la competencia que la que habría para impugnar la competencia misma diciendo que suprimía en los demás el derecho a ejercerla. El *trust* pone obstáculos a la competencia en cuanto que produce y vende más barato que sus competidores. Pero en este sentido todo competidor afortunado entorpece también el ejercicio de la competencia a sus rivales. Las fuentes de todos los males son estas cuatro instituciones: el monopolio de los Bancos, el de la tierra, el aduanero y el de las patentes de invención. Estas injusticias sociales lo mismo aprovechan al particular que al *trust*; entre el individuo particular del orden social actual y el *trust*, el anarquismo no quiere tomar partido por ninguno.»

No parece, sin embargo, verosímil que el *trust* en todo su apogeo constituya un estado intermedio entre el régimen de libre concurrencia y el socialista o el anarquista. En efecto, hay numerosas e importantes ramas de la producción que se resisten eficazmente a toda concentración en forma de *trust*.

La principal de todas es la agricultura, cuya inmensa importancia nadie puede desconocer. En la industria agrícola los *trusts* son casi imposibles y apenas se nota siquiera tendencia a la generalización del cultivo en grande. En los mismos Estados Unidos no se notan tendencias a favor de las grandes explotaciones agrícolas; abundan las explotaciones de extensión media, y únicamente en los terrenos recientemente roturados abundan las grandes fincas. Lo mismo puede decirse de otros muchos países, y en consecuencia debe inferirse que la industria agrícola se resiste al *trust*. Aun en la industria propiamente dicha hay sectores a los cuales resulta casi inaplicable el *trust*; así sucede con la industria de construcción, con la de fabricación de objetos de lujo y con otras muchas. Sastres, carpinteros, albañiles y otros muchos artesanos, habrán de conservar su posición independiente por mucho que se generalice el régimen de los *trusts*. Luego nunca se generalizará este régimen tanto, que para que el Estado se incaute de todas las empresas, baste expropiar a media docena de *trusts*. Será necesario expropiar también a una verdadera nube de productores independientes, y éstos harían una oposición formidable a la expropiación.

No parece, por otra parte, tan radical la diferencia entre la propiedad individual y la de una sociedad anónima, por lo que hace a las condiciones de defensa de entrambas. El que posee una acción de una gran empresa en la cual hay un millón de acciones, ya sabe que posee una millonésima parte de la propiedad de aquella empresa, y la defenderá con el mismo empeño con que defendería una propiedad individual de la misma importancia económica. Y juntos todos los poseedores de acciones de aquella empresa, defenderán su propiedad con energía suprema, porque el interés es común a todos y la causa la misma. No necesitan, por otra parte, unirse con carácter transitorio para la defensa de la propiedad amenazada; están ya unidos con carácter permanente, por formar parte de una misma sociedad. La expropiación de acciones de los grandes *trusts* sería, por consiguiente, difícilísima. Ciertamente que en la sociedad anónima la función del empre-

sario queda desprovista de ciertos títulos que podrían darle algún derecho a retener una parte de los beneficios; pero el dividendo se considera en general como una retribución del capital anticipado por el accionista y como un premio del riesgo que corrió al anticipar su dinero; por esto el dividendo parece justo aun prescindiendo de las funciones de dirección, de iniciativa y de trabajo personal que en las empresas individuales son propias del patrono.

El régimen de los *trusts* no constituye, por consiguiente, un momento inmediatamente anterior al colectivismo en la evolución económica. El tránsito de la propiedad individual al colectivismo no podrá hacerse jamás sin notoria violencia, porque será siempre un cambio radical. Por consiguiente, se equivocan mucho los que creen que del *trust* al colectivismo haya un tránsito casi natural e insensible. Como precursor del colectivismo, el *trust* no debe inspirarnos serios cuidados. Los socialistas dicen que si los grandes *trusts* pueden dirigir acertadamente empresas de inmensa importancia, también el Estado podrá dirigir acertadamente la vida económica nacional. La ilación, sin embargo, no es legítima. A pesar de los grandes *trusts*, hay hoy aún en América muchísimas pequeñas empresas particulares que el Estado habría de asumir en un régimen colectivista. Además, los *trusts* administran hoy sus empresas por los procedimientos inherentes al régimen de la propiedad privada, y el interés personal interviene activamente en esa administración. De que los *trusts* administren bien no se deduce, por tanto, que también el Estado o la sociedad—los socialistas abominan de la palabra Estado—proceda con el mismo acierto en una administración incomparablemente más complicada.

El colectivismo integral parece una empresa quimérica, que ni con los *trusts* ni sin ellos podrá llevarse a cabo; pero los *trusts* podrán contribuir al avance del socialismo de Estado o del socialismo reformista. En efecto, como los *trusts* ejercen muchas veces un monopolio de hecho y todos los partidarios de la intervención del Estado proclaman el prin-

cipio de que solamente el Estado puede ejercer una industria poseedora de un monopolio, es natural que la evolución de los *trusts* fomente la transformación de los monopolios de hecho en monopolios legales. El Estado habrá de encargarse en tal caso de muchas empresas hoy monopolizadas por los *trusts*. El Estado de Kansas pensó hace años en fundar una refinería de petróleo para no someterse a la tiranía del *trust* del petróleo. El Gobierno húngaro manifestó la intención de explotar en forma de monopolio los petróleos de la Galitzia. En Alemania la intervención industrial del Estado ha sido siempre muy importante, y las tendencias más modernas no son favorables a una reducción, sino a un aumento de la propiedad y de las empresas del Estado.

8. En resumen, el *trust* tiene todos los inconvenientes de las sociedades anónimas, pero enormemente aumentados, y tiene además los inconvenientes de un monopolio especial, al cual ha dado origen. En el orden social apenas presenta ventaja alguna.

Los inconvenientes de la sociedad anónima están agrandados en los *trusts* por la misma magnitud de la empresa, por la supercapitalización y por los extraordinarios poderes conferidos a los directores. Aunque las acciones del *trust* suelen estar muy repartidas, su dirección pertenece a un pequeño número de accionistas. Bourguin ha notado con acierto (1) que en las condiciones actuales de organización de los *trusts* no son los verdaderos industriales, sino los hombres de negocios los que de hecho dirigen esas poderosas asociaciones. Los principales accionistas de los grandes *trusts* tienen también enorme influencia en otros muchos negocios importantes, hulleras, ferrocarriles, Compañías de navegación, Bancos, seguros. Las mismas personas figuran en muchos Consejos de Administración, y a eso se debe en gran parte el apoyo que mutuamente se prestan los *trusts*. Así resulta relativamente fácil la integración, o lo que es lo mismo, la fusión

(1) *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, chap. XI, sect. II; p. II. Armand Colin, 1908.

de muchos *trusts* de productos relacionados entre sí en un *trust* inmenso. El *trust* del acero posee yacimientos metalúrgicos, minas de hulla, canteras de todo género, más de una centena de buques para navegar por los grandes lagos, una vasta red de ferrocarriles por la cual circulan más de 25.000 vagones, altos hornos y fábricas de elaboración que se cuentan por centenares. Su producto bruto se elevaba ya en 1902 a tres mil millones de francos, y su ganancia líquida pasaba de quinientos. En definitiva, con la creación de los grandes *trusts* la industria queda sometida a la alta banca, cuyo concurso es necesario para la formación de los *trusts*, y se paga con tanta esplendidez, que la industria queda aprisionada entre sus redes. La alta banca, dominando a los *trusts*, domina toda la vida económica de la nación y ejerce una influencia enorme en su vida política y administrativa.

El régimen capitalista en su evolución superior viene a parar, por tanto, en el predominio de la alta banca, y he aquí un nuevo aspecto del predominio del oro por medio de los *trusts*. Unos cuantos multimillonarios ejercen por medio de los *trusts* un dominio casi absoluto sobre empresas en las cuales está interesado un capital diez veces superior al suyo: de este modo son los emperadores de la industria. Raffalovich, citado por Bourguin, calculaba en 1908 que cinco personas (M. M. J. Rockefeller, E. Harriman, P. Morgan, W. Vanderbilt y G. Gould) poseían en conjunto una fortuna de 4.000 millones de francos y dominaban muchísimas empresas en las cuales estaba invertido un capital de 41.000 millones de francos, e indirectamente otras cuyo capital resultaba algo superior a este último.

El monopolio creado por el *trust* es de una naturaleza especial. Algunos monopolios deben su nacimiento a causas naturales, es decir, al dominio de las únicas fuentes de producción de un artículo determinado. Otros lo deben a causas artificiales, es decir, a un privilegio de la autoridad, a una concesión del Estado—arriendo de un monopolio, concesión de una patente de invención—o a un privilegio otorgado por una poderosa empresa de transportes o de otra índole. Bour-

guin pregunta si éstas son las únicas causas que pueden dar nacimiento a un monopolio o si, por el contrario, debe admitirse que existe hoy una nueva causa productora de un monopolio especial, causa que se reduce a la superioridad de los capitales, capaz por sí sola de aplastar dentro del régimen de libre concurrencia a las empresas de menor importancia. ¿No vemos acaso en nuestros días crearse al lado de los monopolios naturales y de los artificiales, algunos otros de origen exclusivamente capitalista que brotan actualmente de nuestra organización económica? Y si el monopolio puede establecerse por la sola superioridad de los capitales, ¿podrá invadir progresivamente todo el dominio económico como una consecuencia necesaria del régimen de libre concurrencia? Bourguin, después de recordar que Jenks no se atrevió a sacar conclusiones definitivas porque consideraba demasiado reciente la experiencia de los *trusts* contemporáneos para inducir una conclusión cierta, tampoco se atreve a resolver la cuestión que él mismo plantea. De hecho, nos dice, apenas puede citarse algún *trust* importante en los Estados Unidos, verdadero, investido de un monopolio efectivo, que no deba su creación a una causa natural o artificial: limitación natural de la producción, patente de invención, tarifas de favor de las compañías de ferrocarriles, etc. No creo necesario proceder con tanta timidez. Indudablemente, todo monopolio ha de tener una causa, sea natural o artificial. El *trust*, que aspira siempre al monopolio, procura aprovechar una causa natural, y esto se comprende fácilmente, porque el monopolio fundado en una causa natural es mucho más sólido que los demás. De un monopolio natural disfruta el *trust* del petróleo. Cuando no hay monopolio natural, el *trust* procura utilizar algunas de las causas que aun independientemente de la concentración en forma de *trust* bastan para proporcionar un monopolio, y especialmente las patentes de invención y las tarifas de favor de los ferrocarriles. Pero cuando tampoco puede echar mano de algunas de esas causas artificiales, él puede crear una nueva bastante para producir un monopolio especial, que es la superioridad de sus recursos y la in-

mensidad del campo en que se mueve. Por supuesto, que esta causa puede jugar y juega al mismo tiempo que las demás, porque el *trust* ya tiene buen cuidado de fundar su monopolio en el mayor número posible de causas para que sea más firme y duradero.

Mas parece claro que la sola superioridad de los recursos del *trust* basta para crear a su favor un monopolio. En efecto, para el monopolio basta que la superioridad de los recursos del *trust* haga imposible en la práctica la competencia. Y de hecho acontece esto, según se ha explicado bastante detalladamente. De esta índole es el monopolio de que goza el *trust* del azúcar. Indudablemente podrían establecerse otras fábricas, pero como en tal caso apelaría el *trust* a los desleales medios de competencia que le son habituales, no se crean nuevas fábricas. Esto, tratándose de los *trusts*, es cosa muy corriente: luego bien puede decirse que el *trust* ha dado nacimiento a un monopolio especial más odioso que los demás, que se funda exclusivamente en la prepotencia del dinero.

Lo único que puede decirse acaso, es que el monopolio propio de los *trusts* es un monopolio imperfecto, porque no suprime del todo la competencia. Queda ésta, como se ha dicho, en estado potencial; pero un abuso del *trust* puede convertirla en actual. Mas cabe replicar a esto: 1.º, que no abusando demasiado el *trust*, tiene en muchos casos la seguridad de que la competencia no ha de pasar al estado actual, por cuyo motivo, dentro de ciertos límites, goza de un verdadero monopolio, y 2.º, que tampoco son absolutos e ilimitados los monopolios debidos a otras causas. La limitación de la producción es, desde luego, la causa más natural, mas poderosa de un monopolio, pero pueden descubrirse nuevas minas o nuevos medios de producción del artículo de que se trata, y en tal caso, el monopolio natural se desvanece. Puede uno gozar de un monopolio artificial por poseer una patente de invención; pero el día en que otro invente un procedimiento más perfecto que el suyo, su monopolio artificial se disipa, o mejor dicho, pasa a manos del nuevo inventor. Luego en substancia, todo monopolio tiene limitaciones análogas a las

del monopolio propio del *trust*, aunque tal vez sean aquéllas menos fuertes que éstas.

Creíase hace algunos años que el *trust* gozaba de un monopolio artificial cuya causa estaba en las tarifas protectoras. Pero la creación de verdaderos *trusts* en Inglaterra a pesar de su política librecambista, ha venido a desvanecer tal prejuicio. Y como precisamente los *trusts* ingleses se han creado en las industrias de hilados, tejidos, estampados y sus conexas, en las cuales ni la producción está limitada naturalmente, ni hay por otra parte restricciones legales que limiten la producción, debe inferirse que se trata de un monopolio de origen exclusivamente capitalista. Este argumento flaquea algo porque los *trusts* ingleses no absorben, al parecer, toda la producción; sin embargo, como absorben una parte considerable de la misma, están en condiciones de fijar precios, y a esto se reduce, en substancia, todo monopolio. Un *trust* que absorba parte considerable de la producción, y un convenio con los productores independientes, bastan desde luego para dominar al mercado. Más aún: un *cartell* bien organizado en que entren todos los productores, es bastante para dar origen al monopolio de que se trata. Lo que sucede es que el *cartell*, asociación puramente temporal y que fácilmente puede deshacerse, es incapaz de dar al monopolio la fijeza propia del *trust*, que es una fusión definitiva e irrevocable.

Hay, pues, un monopolio que debe su origen a la formación de los *trusts*; pero se equivocaría mucho el que de la existencia de este monopolio infiriese que el *trust* está llamado a abarcar todas las ramas de la producción y a convertirse en único productor. La consecuencia es en este caso mucho más amplia que las premisas, y por lo mismo carece de valor. Los *trusts* no pueden establecerse sino en aquellos sectores de la industria cuyas condiciones son favorables a la concentración. Esos sectores son los que ocupa la gran industria. En ésta los productores son pocos, y por lo mismo es más fácil llegar a un convenio. Así sucede en la industria metalúrgica, en la refinación del azúcar y del petróleo, en

la industria de productos químicos, en la fabricación de maquinaria y en otras muchas.

Pero hay y habrá siempre sectores de la industria que no resisten a toda concentración, a toda invasión de la gran industria y, por consiguiente, a toda formación del *trust*. Son aquellos en los cuales no se necesitan grandes capitales o los productos presentan una gran variedad. También sucede lo mismo en aquellas ramas de la industria que no admiten reglas uniformes, aplicables por igual a todos los establecimientos; antes al contrario, requieren la aplicación de normas muy diversas para acomodarse a las condiciones locales del establecimiento y a las del personal que en ellos trabaja. Será imposible, o al menos sumamente difícil, que la pequeña industria independiente sea expulsada de estos sectores, en los cuales se ha atrincherado fuertemente y ocupa posiciones formidables. Ni en los Estados Unidos deja de tener mucha fuerza la pequeña industria. Aplicada a estos sectores la concentración industrial en forma de *trust*, aumentaría seguramente los gastos de producción en vez de disminuirlos, y por lo mismo carece de toda razón de existir.

Cuando se dice, pues, que dentro de un período de tiempo más o menos largo, los *trusts* llegarán a dominar toda la industria, ha de entenderse que se habla exclusivamente de aquellas ramas de la producción que no se resisten a la invasión de la gran industria. Hasta ahora, en efecto, muchísimas pequeñas industrias resisten a la invasión de la grande, y todas las probabilidades se manifiestan en el sentido de que esas pequeñas industrias continuarán indefinidamente en pie. Mas por lo que hace a la gran industria, es probable que el movimiento de concentración sea cada vez más poderoso, y que el *trust* vaya conquistando sectores en que no ha penetrado hasta ahora. Al mismo tiempo los numerosos *trusts* se irán reduciendo por fusión a un número bastante menor.

Todo esto ocurrirá si el Estado y los consumidores continúan mirando impassibles los progresos de los *trusts*. Pero ni el Estado ni el público pueden consentir la creación y la

extensión de un monopolio artificial cuya única causa es el poder del dinero. Un monopolio como éste no se funda en causa alguna razonable, y por tanto no debe ser respetado. La concentración industrial ofrece algunas ventajas y debe respetarse; pero ese monopolio artificial es un tributo, un acto de vasallaje pagado al dinero con grave perjuicio para la sociedad, y por tanto la sociedad no puede tolerarlo sin deshonrarse.

¿Qué medios ha de emplear la sociedad para librarse del yugo opresor de los *trusts* sin renunciar a las ventajas de la concentración industrial? Procuraré indicar algunas soluciones en el capítulo siguiente, aunque se trata de una cuestión bastante difícil.

CAPÍTULO V

La democracia industrial contra la aristocracia industrial.

El *trust*, según se ha demostrado ampliamente, crea un régimen económico de aristocracia industrial. La gran industria inicia la aristocracia industrial, que luego los *trusts* consolidan y completan. Merced a la constitución de los *trusts*, un número relativamente muy pequeño de hombres de negocios domina del todo la gran industria, es decir, la mayor parte de la producción, e impone a la sociedad el pesado yugo de un monopolio que, cuando llega a ser bastante poderoso, y lo es muchísimas veces, explota a los consumidores, es decir, a la sociedad en general, para proporcionar a los accionistas dividendos crecidos.

Esa agrupación aristocrática de la industria produce grandes males. ¿Cómo ha de combatirse? Mediante un desarrollo gradual, pero enorme, de la democracia industrial. A eso deben tender los esfuerzos de todos los enemigos del *trust*, de todos cuantos desean una profunda modificación de nuestro régimen económico que, sin incautaciones ni violencias por parte del Estado, produzca naturalmente una mayor igualdad que la que hay ahora en el disfrute de los bienes materiales y, por lo tanto, una organización económica y social más equitativa y más cristiana que la presente. Hasta ahora, las inmensas ventajas que proporciona el progreso industrial no se extienden en toda su amplitud por el cuerpo social; la

monopolizan en gran parte los ricos, los poderosos de la tierra, y muchas de ellas no están en la práctica al alcance del obrero de la fábrica, del modesto artesano de la ciudad, ni del labriego que riega con el sudor de su rostro campos ya agotados por muchos siglos de cultivo. Su pobreza no les permite gozar de muchas de esas ventajas, pues frecuentemente apenas tienen lo necesario para dar pan a su familia. Se trata, pues, de promover una organización industrial democrática, que difunda por todas las capas sociales riqueza y bienestar mediante una organización más acertada de la producción y, sobre todo, mediante una distribución más equitativa de los bienes materiales creados por el trabajo social.

Pero, ¿qué queremos indicar al cifrar tantas esperanzas en la democracia industrial? ¿Qué democracia industrial es esa? Desde luego forma parte de la democracia industrial toda esa legión de pequeños productores independientes que hasta ahora han podido resistir a la invasión de la gran industria. Esa legión de productores independientes es el pueblo que trabaja y recoge casi íntegro el producto de su trabajo, porque el modesto productor independiente no está sujeto a la más importante deducción del producto de su trabajo, que es la que hace el empresario al pagar a un obrero asalariado una retribución, casi siempre inferior al valor y a la eficacia productiva del trabajo del obrero. Los obreros asalariados enriquecen frecuentemente a los patronos; pero los trabajadores independientes que trabajan directamente para el consumidor no tienen que pagar tributo alguno al jefe de la empresa. No quiere esto decir que los trabajadores independientes deban continuar en la anarquía como hasta aquí. La producción habrá ciertamente de organizarse en todas sus ramas, y no es por cierto la pequeña industria la que más se resiste a esta organización; pero la organización de los productores independientes, ya llevada a cabo, aunque no con resultado completamente satisfactorio, en Austria y Alemania, no ha de alterar mucho la manera de ser ni los procedimientos de esta importante sección de la democracia industrial.

Mas no se crea que tengo yo la absurda pretensión de dejar a los pequeños productores independientes, dueños de toda la producción. La gran industria ofrece ventajas enormes, y estaría condenado al fracaso más ruidoso todo conato de suprimirla, que, por otra parte, aun prescindiendo de su esterilidad, nada tendría de razonable; la gran industria es, por lo menos, tan necesaria como la pequeña, y no solamente son notorias las ventajas inmensas de la gran industria y aun la necesidad absoluta de la misma en ciertos órdenes de la producción: tampoco se pueden discutir seriamente algunas ventajas de la concentración industrial, sobre todo cuando ésta se realiza en forma de fusión verdadera de muchas empresas. Notorias son las ventajas de la concentración, o sea de la integración de la industria mediante la reunión, en una gran fábrica, de los trabajos encaminados, tanto a la obtención de las primeras materias, como a su transformación gradual hasta la elaboración definitiva de los productos y a la utilización completa de los subproductos. También son apreciables las ventajas de una concentración lateral bien hecha, es a saber, de la unión de cuantas empresas se dedican a la producción del mismo artículo. Por consiguiente, pretender suprimir por medio de la acción del Estado, los *cartells* y los *trusts*, sin que ninguna institución económica venga a hacer sus veces, sería proyecto absurdo y condenado a la esterilidad. El movimiento que ha conducido a la formación de los *cartells* y de los *trusts*, no es puramente artificial; débese en parte a causas naturales cuyo influjo no está en nuestra mano impedir en absoluto.

¿Pero es acaso indispensable la intervención de un empresario para levantar y conservar las fábricas de la gran industria? ¿Acaso la concentración industrial no puede hacerse sino en forma de *cartells* y de *trusts*, es decir, sometiendo en todo el mundo la gran industria a las especulaciones de la alta banca? No. La concentración industrial debe hacerse en forma democrática. ¿Por qué medio? Por medio de la cooperación, juntamente con la acción económica del Estado. La cooperación puede penetrar de lleno en los dominios de la

gran industria y realizar una obra análoga a la que ahora realizan los *trusts* en países donde la industria está muy desarrollada y el capitalismo impera. Mas la diferencia sería inmensa en el orden social. Hoy la concentración industrial se realiza en beneficio de los accionistas de los *trusts*, y aun mucho más que de ellos, en beneficio de los iniciadores y directores de estos grandes negocios. Si, por el contrario, fueran las asociaciones cooperativas las encargadas de realizar esta concentración, la concentración se realizaría en beneficio de los consumidores mismos y no a costa de ellos. Podría realizarse en beneficio de los obreros, en el caso de que las cooperativas de producción fuesen las que realizaran la concentración industrial; pero es natural que una obra tan gigantesca como ésta se realice por las grandes federaciones de cooperativas de consumo, que no suelen carecer de capital, de disciplina ni de clientela, como las cooperativas de producción. Realmente, la amplia evolución de las cooperativas de consumo es mucho más fácil que la de las cooperativas de producción, como ha demostrado la experiencia. Ahora bien, realizándose la concentración industrial en beneficio de los consumidores, como los consumidores en general somos todos, la concentración se realizaría en beneficio de todos, y toda la sociedad participaría de sus ventajas, porque el bienestar y la riqueza se difundirían hasta las últimas capas sociales.

Claro es, por consiguiente, que la organización democrática de la industria está en el amplio desarrollo de la cooperación. Desaparecerían entonces los grandes empresarios, la explotación y las ganancias fabulosas. No habría más productores que las mismas cooperativas de consumo, los productores independientes y algunas cooperativas de producción; pero tanto los productores independientes como las cooperativas de producción estarían en contacto estrecho con las cooperativas de consumo, que serían casi las únicas compradoras de productos. No puede negarse que esta democratización de la industria es empresa sumamente difícil, pero, en cambio, sus resultados serían beneficiosos y de enorme alcance. La democratización de la vida industrial produ-

ciría resultados infinitamente superiores a los de la democratización, por otra parte más aparente que real, de la vida política.

Al pensar en los avances que podría realizar la democracia industrial, el pensamiento se fija naturalmente en los avances de la democracia política iniciados a últimos del siglo XII con la entrada de los procuradores de ciudades y villas en Cortes. El Estado llano (o tercer Estado como decían los franceses) se unió con la Monarquía para quebrantar los privilegios y la autoridad de la aristocracia, y, en efecto, esa alianza del Trono y de las municipalidades fué funesta para la aristocracia. Verdad es que, a la larga, surgió de esa alianza el despotismo político; los procuradores de las ciudades y villas castellanas que después de las Cortes de Toledo de 1538 y 1539 se reunieron solos, sin el concurso de los dos brazos privilegiados, para votar subsidios y ejercer funciones legislativas, no calcularon por el momento los funestos resultados de la ausencia de entrambos brazos privilegiados; sin embargo, el poder de las Cortes castellanas fué disminuyendo desde entonces y la libertad política caminó hacia el ocaso.

Ahora también el elemento democrático debiera juntar sus fuerzas con las del Soberano, es decir, con las del Estado, para abatir a la aristocracia industrial; el Estado, interviniendo en nombre de la justicia y del interés general, podría completar la obra democrática de las asociaciones cooperativas. Y no habría peligro de que esa alianza de la democracia industrial con el poder del Estado viniera a asegurar la omnipotencia de éste y a convertirle en único propietario y único empresario de toda la nación, como quieren los socialistas de todos los matices. La democracia industrial cuidaría de que su campo de acción no se fuese restringiendo para aumentar el del Estado, antes al contrario, fuera haciéndose cada vez más amplio a expensas del Estado, a medida que las grandes federaciones cooperativas fuesen reclutando mayor número de socios y adquiriendo mayores capitales.

Sin necesidad de poner sus medios coactivos a disposición

de las cooperativas, cosa que parece contraria a la esencia y a la forma de estas simpáticas instituciones, podría el Estado secundar y completar el movimiento democrático iniciado por las cooperativas. En efecto, el Estado podría ayudar de mil maneras a las cooperativas por medio de la exención de impuestos, de la simplificación de trámites y de otras muchas ventajas. Sobre todo, el Estado podría secundar ese movimiento monopolizando algunas grandes industrias, de las cuales no podrían hacerse cargo las cooperativas sin dificultades enormes. Claro es que las grandes federaciones adquirirían gradualmente mayor fuerza, y al cabo de algún tiempo estarían en condiciones de encargarse de empresas que al principio resultarían imposibles para ellas. Mas siempre habrá algunas que por su índole se resistan a su absorción por las cooperativas. Esto sucede con las empresas de transportes, muy indicadas por una parte, por su importancia y su influencia en el orden público, para su administración por el Estado, y algo impropias por otra para ser explotadas por asociaciones cooperativas, porque es natural que en la estación de un ferrocarril se expidan billetes a todos, sean o no individuos asociados a una cooperativa.

La cooperativa es el instrumento natural para la organización democrática de la gran industria, pero la cooperativa es al mismo tiempo el medio más oportuno para defender la pequeña industria y ayudar a los productores independientes. Las sociedades cooperativas, en efecto, no solamente prestan sus servicios a los individuos, a los consumidores; los prestan también a los productores; los productores pueden asociarse para comprar en común las primeras materias, para vender colectivamente los productos, para adquirir maquinaria que pueda ser utilizada por todos los productores sucesivamente, para proporcionar a todos ellos capitales en buenas condiciones, y en resumen, para poner, en cuanto sea posible, a disposición de los pequeños productores las ventajas propias de la gran industria. Sólo así puede defenderse en ciertos sectores la pequeña industria contra las invasiones de la grande. Por desgracia, esta unión de los pequeños

productores en cooperativas de compra, de crédito y de venta, es rara en la industria, aunque muy frecuente en la agricultura por medio de los sindicatos agrícolas. Estas hermosas instituciones ponen a disposición de los pequeños labradores las mismas ventajas de que disfrutaban los grandes agricultores, y por lo mismo contribuyen poderosamente a sostener las pequeñas explotaciones rurales. Funciones semejantes debieran desempeñar las instituciones sindicales de la pequeña industria; de este modo se darían condiciones de vida a las pequeñas industrias capaces de suyo de sostener la competencia con las grandes, y quedarían irrevocablemente condenadas a muerte aquellas que ni aun con este apoyo pudieran sostener la competencia, porque esto probaría que aquel sector debía ser naturalmente ocupado por la gran industria.

Aspiramos, por tanto, a que las cooperativas de consumo vayan absorbiendo poco a poco la gran industria y realizando una concentración industrial análoga en el fondo a la que ahora realizan los *trusts*, aunque fundada en principios y en móviles completamente opuestos. Las grandes federaciones cooperativas realizarían la cooperación industrial a manera que lo permitiesen las circunstancias, no precipitarían la concentración, como a veces por codicia lo hacen ahora los *trusts*, realizando una fusión sin preparación suficiente. Pero muchos miran con desdén la cooperación y creen absolutamente imposible que las sociedades cooperativas absorban la gran industria. Los socialistas partidarios de una organización autoritaria de la propiedad y de la producción, creen que las sociedades cooperativas están reducidas a la impotencia, y muchos escritores de la escuela social católica indican que la cooperación es muy buena en casos particulares, pero incapaz de transformar el régimen económico actual, porque no puede generalizarse.

Sin embargo, ¿por qué no han de extenderse gradualmente las sociedades cooperativas, arrebatando constantemente a la producción capitalista una parte de sus dominios? Es indudable, en primer lugar, que la producción organizada por

las sociedades cooperativas sería desde luego más conforme a razón. Si para producir un artículo se constituyen una o más cooperativas de producción, el procedimiento tiene desde luego una hermosura ideal. Eliminado el empresario, la explotación del obrero se hace imposible; los obreros que trabajan en la fábrica, son los que obtienen las ganancias y están asociados a la dirección de la empresa lo mismo que al trabajo. Si la industria estuviera en poder de muchas cooperativas de producción, habría aún ciertas desigualdades sociales, porque unas cooperativas progresarían más que otras y repartirían entre los obreros ganancias más considerables que otras. Por esto muchos reclaman que las cooperativas de producción sean abiertas y que todo el que quiera tenga derecho a entrar en una de ellas; a esta necesidad responden los sistemas de Hertzka y de Oppenheimer. Pero aunque existieran algunas desigualdades, serían éstas realmente insignificantes, y además resulta imposible llegar a una igualdad matemática.

Ha de reconocerse, sin embargo, que por ahora no se ven esperanzas de que una vasta red de cooperativas de producción se apodere de la gran industria. Si el sistema cooperativo ha de triunfar, su triunfo ha de venir de otra parte. Han de ser las cooperativas de consumo las que absorban la gran industria. Esto es menos perfecto desde el punto de vista cooperativo, pero mucho más sencillo en la práctica. ¿Y no sería éste un modo de organizar la gran industria, harto más aceptable que todos los puestos en práctica hasta aquí y que cuantos puedan señalarse, a excepción tal vez del sistema de cooperativas de producción? En tal caso, todas las ganancias de las empresas, en vez de ir a parar a las cajas de algunos empresarios o accionistas privilegiados, se repartirían entre todos los consumidores proporcionalmente al consumo hecho por cada uno de ellos, y por consiguiente vendría a establecerse una igualdad social bastante completa. No hay que decir que la producción dejaría de ser anárquica y que su adaptación al consumo podría hacerse con regularidad. ¿Puede caber la más ligera duda de que esta organización de

la producción es incomparablemente más ventajosa que la capitalista y que tiene las mismas ventajas sobre una organización de la producción establecida por el Estado, o lo que es lo mismo, por los poderes directivos de la sociedad?

Y si éste es un modo más ventajoso y razonable de organizar la producción, ¿por qué no ha de triunfar en la práctica? ¿Acaso el hombre no debe dirigirse y no se dirige en general por la razón? Se dirá tal vez que no puede proponerse un determinado sistema de organización industrial como más en armonía con la razón, como aceptable y superior a los demás, en todos tiempos y lugares; porque la excelencia de uno u otro sistema depende de circunstancias locales y de diversos elementos de carácter positivo. Pero lo cierto es que, considerando el actual momento de la evolución económica, la empresa capitalista resulta inaceptable por las injusticias y desigualdades sociales que inevitablemente acompañan a la misma, y que el ansia general de un régimen económico más equitativo no encuentra mejores soluciones que la organización cooperativa de la industria.

No se trata, por lo demás, de una construcción puramente racional, de un sistema exclusivamente *apriorista*. Se trata de un ideal que en gran parte está ya concretado en hechos y tiene vida bastante robusta para poder ser apreciado en su realidad concreta. Más aún que en las ingeniosísimas y sugestivas conferencias del ilustre Gide acerca de la cooperación, puede apreciarse lo que sería el régimen cooperativo estudiando lo que han hecho hasta ahora las diversas sociedades cooperativas fundadas en el mundo y particularmente las Wholesales de Manchester y de Glasgow. Inglaterra, el país más libre del mundo, es también el que ha visto desarrollarse con más vigor en su seno el movimiento cooperativo. Bélgica, una pequeña pero admirable nación, en la cual tampoco ha sido la libertad política un nombre vano, era en 1914 la nación en que después de Inglaterra, más vida tenían las sociedades cooperativas. En cambio, en los Estados Unidos era casi completamente desconocida la cooperación; solamente eran conocidas las sociedades cooperativas

de construcción, las cuales estaban muy desarrolladas en varias poblaciones y sobre todo en Filadelfia, la *city of homes*, compuesta en gran parte de casas modestas habitadas por sus propietarios. El *trust* y las cooperativas se excluyen evidentemente; representan organismos económicos contrarios, y por eso en la nación de los *trusts* las cooperativas no encuentran ambiente propicio a su desarrollo. La elección entre los *trusts* y las cooperativas no puede ser dudosa, y si la organización de la gran industria en las naciones más adelantadas ha de tender a una u otra forma, lo natural es que todas las personas de buena voluntad hagan un esfuerzo serio en favor de la cooperación.

Las Wholesales inglesa y escocesa son poderosas federaciones de cooperativas de consumo, fundadas en 1864 y 1868. Encargadas de comprar en grande para numerosísimas cooperativas de consumo adheridas a dichas federaciones, vendían anualmente en 1903 por valor de 655 millones de francos, y poseían una flotilla de buques de vapor para traer artículos del continente europeo y de América. Desde 1903 sus negocios han ido en aumento. Mas no es esto lo que principalmente nos interesa en la acción de las Wholesales: lo más importante para nosotros es la organización que ambas poderosas federaciones han dado a la producción. Explotan diversas ramas de la producción; empleaban en 1903, 15.000 obreros, y producían anualmente géneros por valor de 139 millones de francos. Géneros alimenticios, pan, tocino, jamón, confituras, calzado, prendas de vestir de todas clases, tabaco, bujías, jabones, cerillas, muebles y otros muchos artículos, son producidos en las fábricas de las Wholesales. La fábrica de calzado de Leicester, la más importante de Inglaterra, pertenecía a la Wholesale inglesa, que daba ocupación en ella a 1.800 obreros. Es indudable, por consiguiente, que las grandes federaciones de sociedades de consumo pueden dedicarse con éxito a la gran industria y aumentar constantemente la producción cooperativa.

En el continente no hay ejemplos tan elocuentes; pero esto no quiere decir que la acción de las cooperativas haya sido

exigua. En todas partes las sociedades de consumo han suministrado a las de producción tanto capital como clientela, contribuyendo con ello poderosamente al desarrollo de estas instituciones. Las Wholesales inglesas son, por ejemplo, los mejores clientes de las mantequerías cooperativas, tan extendidas en Dinamarca, que absorben casi toda la leche del país y dan a sus productos la garantía de una marca única; en 1903 las uniones danesas vendieron a las Wholesales leche, manteca, huevos y tocino por valor de 63 millones de francos. En los valles del Ahr, del Rhin y del Mosela, los pequeños viticultores han formado numerosas bodegas cooperativas, estimulándose así mutuamente a mejorar el cultivo y obteniendo un vino perfectamente sano, durable y homogéneo. Las cooperativas de consumo se ponen también de acuerdo con las bodegas cooperativas.

Lo que sucede es que en las diferentes naciones la cooperación toma formas diversas. En Alemania se han desarrollado mucho las Cajas rurales, en Francia los Sindicatos agrícolas, en Dinamarca las mantequerías cooperativas, en los Estados Unidos las cooperativas de construcción y en Bélgica todas las cooperativas de producción agrícola. Pero en ningún país la cooperación agraria y la urbana han corrido paralelas, porque en Inglaterra, por ejemplo, la cooperación urbana tiene una vida activísima, y en cambio la agraria no existe. A este desarrollo unilateral de la cooperación se debe, en parte, que este fecundo principio no haya producido en la vida práctica todas sus naturales consecuencias. De todos modos, la asociación cooperativa para la defensa de los pequeños productores se funda más fácilmente en el campo de la agricultura que en el de la industria. Los labradores, en efecto, no tienen intereses contrarios, y por tanto pueden unirse sin dificultad; en cambio los productores de la pequeña industria se hacen competencia y tienen algunos intereses opuestos, por cuyo motivo la unión entre ellos resulta más difícil. Claro es que también tienen intereses comunes de los cuales no debían prescindir; pero el mero hecho de tener algunos intereses contrarios basta para sembrar la división entre los mismos.

Mas prescindamos ahora de la cooperación como medio de defensa de los pequeños productores. Lo que ahora nos interesa más es la cooperación de consumo, como conquistadora de la gran industria. Pues bien, los ejemplos de la Wholesale y algunos otros demuestran que las federaciones de cooperativas pueden crear grandes industrias y dirigir-las con acierto. De igual manera pueden crear y dirigir, por consiguiente, concentraciones industriales análogas a los *trusts*. Para esto no es necesario sino contar con grandes recursos, y si algunas empresas de las que se han de fusionar pertenecen a particulares o a sociedades anónimas, lograr la adhesión de todos los propietarios de esas empresas. Ahora bien, el conjunto de varias sociedades cooperativas de consumo puede contar con recursos suficientes; los de la Wholesale son enormes y todavía pueden aumentar mucho y aumentarán. Luego, al menos, en un negocio nuevo en el cual no haya empresas particulares constituídas anteriormente a la acción de las cooperativas, la federación puede llevar a cabo una verdadera concentración industrial.

Si la federación tiene una fábrica o varias y hay otras empresas de la misma índole, no es fácil que llegue una fusión consistente en que las cooperativas absorban las empresas particulares. Las cooperativas, en efecto, no pueden prometer a los propietarios de empresas particulares las fabulosas ventajas que los *trusts* prometen conceder a manos llenas; y ¿cómo puede creerse que sin estas ventajas los propietarios de empresas renuncien a su independencia? De todos modos, si las empresas particulares no han de dejarse absorber, tampoco se dejarán absorber las cooperativas, y por lo tanto la formación del *trust* será prácticamente imposible, porque siempre habría competencia. Algo de bueno se conseguiría, por tanto.

Creo, sin embargo, que la federación no se conformaría con esto cuando adquiriese recursos bastantes. Aunque el desenvolvimiento del cooperatismo ha sido enorme a partir de 1880, le queda todavía, sin embargo, mucho camino que recorrer. La cooperación ha de tropezar con dificultades

enormes para llevar a cabo la conquista pacífica de la producción capitalista. Hasta ahora la producción en forma cooperativa es, fuera de Inglaterra, casi insignificante en comparación con la capitalista. En la misma Inglaterra, el capital de las cooperativas de consumo no representaba en 1903 sino 0,002 del capital nacional. El mismo capital de 800 millones con que contaban en 1903 las cooperativas inglesas, no era capital líquido libre de toda carga. Dicho capital se debía a los socios que lo habían prestado y que cobraban por el mismo un interés; por consiguiente, en el régimen cooperativo tal y como está implantado parcialmente en la práctica, sobreviven instituciones capitalistas, como son el interés del dinero y la renta de la tierra cuando las cooperativas poseen tierras laborables. El capital líquido propio de las cooperativas inglesas en 1903, no pasaba de la modesta suma de 50 millones de francos, insuficiente desde luego para una obra tan colosal como la conquista de la gran industria. Dicho capital se había formado porque las cooperativas, obrando con prudencia, en vez de repartir entre los consumidores todas las ganancias, se reservaban una parte de las mismas para constituir un fondo social.

De todo esto deducen los que no tienen confianza en la cooperación, que ésta es incapaz de transformar nuestro régimen económico. Por una parte conserva el interés del dinero y otras instituciones capitalistas, por otra carece de los recursos necesarios y no se los puede proporcionar. Las cooperativas, después de pagar el interés del capital, realizan de ordinario una ganancia líquida importante. Pues bien, para formar un capital enorme necesitarían reservarse todas estas ganancias, sin distribuir nada o casi nada entre los consumidores. Mas como en tal caso los consumidores se retirarían de las cooperativas, éstas se ven obligadas a repartir casi todas las ganancias y ellas mismas se condenan a no tener un gran capital. Las personas que entran en las cooperativas lo hacen por el deseo de obtener una ganancia, no por anhelos de renovación social, pues su espíritu cooperativo es casi nulo. Las cooperativas, por consiguiente, están

metidas en un callejón sin salida: o distribuyen las ganancias, y en tal caso no pueden constituir el enorme capital que necesitan para la conquista de la gran industria, o no distribuyen el capital, y en tal caso las cooperativas, en vez de ir aumentando en importancia, la van perdiendo porque los socios se desaniman y se retiran.

No hay por qué negar las dificultades con que tropiezan las cooperativas, dificultades que acaban de señalarse con puntualidad. Mas no son estas dificultades de tanta importancia que inhabiliten a las cooperativas de consumo para la conquista de la gran industria. En primer lugar, es cierto que al menos al principio, las cooperativas se ven obligadas a recibir dinero de sus socios y a pagarles un interés. Pero en las cooperativas el dinero no es, como en las sociedades anónimas y en los *trusts*, el amo, sino el instrumento. La cooperativa es una asociación de hombres, de consumidores, no una suma enorme de dinero puesta a disposición del Consejo de Administración como la sociedad anónima y el *trust*. En las sociedades anónimas el capital absorbe todas las ganancias que se distribuyen entre los accionistas; en las cooperativas, por el contrario, no se asigna al capital sino un interés fijo, y las ganancias que haya después de pagado este interés se distribuyen entre los consumidores, o se retienen para fondo social. Esto constituye ya una profunda transformación, porque quita al dinero una gran parte de su poder. Aunque las cooperativas no hicieran más que esto, su obra sería de una importancia incalculable. No debe creerse, sin embargo, que la obra de las cooperativas se limite sólo a esto. Poco a poco las cooperativas irían aumentando su capital propio, y siguiendo las cosas así llegarían alguna vez a no necesitar capital alguno tomado a préstamo. Durante la primera época tendrían que transigir con la falta de ideales de sus socios y distribuir entre los mismos la mayor parte de las ganancias. Pero las cooperativas realizan con su funcionamiento una obra de educación popular, y poco a poco irían infiltrando entre los socios el espíritu de dichas instituciones, logrando con ello destinar a la formación de

un gran capital social inalienable, una porción cada vez mayor de las ganancias.

Las cooperativas cobrarían seguramente una renta, por las tierras que poseyeran y arrendaran. Tampoco dejarían de cobrarla aunque cultivaran las tierras por su cuenta, porque como indudablemente venderían los productos a un precio igual al coste de producción de las tierras menos fértiles, cobrarían la renta de la tierra al vender la producción de la misma. Pero una renta cobrada por las cooperativas de consumo, resolvería del todo el problema de la tierra y parecería a Henry George y a todos los suyos una solución aceptable. Lo grave no está en que se cobre renta de la tierra: la dificultad está en que la renta se cobre por unos cuantos propietarios. Si las grandes federaciones de cooperativas poseyeran la tierra y cobraran la renta, ésta se difundiría por todo el cuerpo social y no sería monopolio de unos cuantos propietarios. Henry George propone que el Estado cobre la renta de la tierra; el Estado habría de cobrarla para que toda la sociedad disfrutara de dicha renta. Pues bien, mejor se convertiría la renta en una ganancia social cobrándola las grandes federaciones de cooperativas que si la cobrase el Estado.

No tropiezan las cooperativas con el círculo vicioso en que pretenden encerrarlas sus críticos. Para conquistar la gran industria, no necesitan las cooperativas capital propio sin carga alguna; les basta poseer un capital propio o ajeno del cual puedan disponer. Ahora bien, ¿no pueden disponer las grandes federaciones del capital aportado por los socios? Es indudable que sí. De hecho, las grandes federaciones de cooperativas de consumo disponen en todas las formas del capital confiado a las mismas. Lo prestan a las cooperativas de producción y particularmente a las de construcción; instalan por su propia cuenta fábricas y establecimientos, y en resumen, disponen del capital que manejan. No se necesita más que esto para que las cooperativas de consumo conquisten la gran industria; las Wholesales disponían desde luego de 800 millones en 1903, aunque su capital libre

no excediera de 50. Aquel capital ha sido aumentado y aumentará mucho en lo sucesivo a manera que el movimiento cooperativo vaya ganando en extensión y en intensidad. No es extraño, por consiguiente, que las federaciones de cooperativas adquieran un capital comparable con el de los *trusts* más poderosos. Y siendo las cooperativas unas instituciones tan simpáticas y respondiendo a fin tan alto como el que es propio de ellas, ¿no es de creer que el movimiento cooperativo vaya aumentando en extensión e intensidad, sobre todo si los hombres de buena voluntad cooperan a este desarrollo?

Si las grandes federaciones cooperativas pueden llegar a adquirir el capital necesario para realizar grandes concentraciones industriales, resulta algo más difícil la absorción de empresas particulares por las federaciones. Sin embargo, tampoco esto sería imposible. En efecto, las cooperativas de consumo pueden ir extendiendo la esfera de sus negocios. La ilustre escritora Beatriz Potter, citada de ordinario con el nombre de la señora Webb, por el nombre de su marido Sydney Webb, escribe en su libro sobre el *Movimiento cooperativo de la Gran Bretaña*, que quedan fuera de ese movimiento los más altos y los más bajos, es decir, los muy ricos y los que se encuentran en una situación económica miserable. Sin embargo, las cooperativas de consumo pueden atraer al elemento obrero y adquirir con ello una importancia inmensa. La brillante perspectiva de una sociedad cuya trama económica estuviera dirigida por grandes federaciones de cooperativas, no puede, por otra parte, menos de cautivar a cuantos tengan conciencia de la gravedad de los males sociales de nuestros días. Puede contarse, pues, al parecer, con que la cooperación continuará progresando.

Federaciones que progresan, penetran cada vez más de lleno en el campo de la producción. Las fábricas y los establecimientos cooperativos de todo género irán aumentando, y a manera que aumenten, proporcionarán trabajo a mayor número de obreros. El ideal es que las cooperativas de consumo puedan proporcionar trabajo a todos los asociados a

las mismas, y probablemente se llegará a la realización de este ideal. Entrarán en las cooperativas muchos obreros necesitados de colocación, pero entrarán también muchos funcionarios, muchos individuos dedicados a profesiones liberales, muchos modestos artesanos y productores independientes, muchísimos, en fin, que no necesitarán recibir trabajo de las cooperativas. ¿No han de proporcionar, pues, las cooperativas colocación a todo su personal obrero? Se dibujarán entonces dos tendencias bastante marcadas: las pequeñas economías, los modestos ahorros de las clases humildes, irán afluyendo a las cooperativas, y, en cambio, los grandes capitales acudirán a los Bancos y buscarán su colocación en los grandes *trusts*. Así comenzará a hacerse aguda la lucha entre la democracia industrial y la aristocracia industrial.

En esta lucha las probabilidades de victoria corresponderán a la democracia. Sus recursos no serán menores que los de la aristocracia, porque los pequeños capitales son muy numerosos y su suma no será inferior a la de los grandes, que serán relativamente pocos. Si en España se sumaran por una parte todos los capitales inferiores a 120.000 pesetas y por otra todos los superiores a dicho tipo, la primera suma sería muy superior a la segunda. Por otra parte, como ya advirtió Andler, las cooperativas lucharían contra el capitalismo arrebatándole la clientela y la mano de obra. La clientela, porque aumentando, como todo induce a suponer, el número de los cooperadores, iría aumentando sin cesar la clientela de las cooperativas, y reduciéndose, por tanto, la de las empresas capitalistas. La de la mano de obra, porque los obreros acudirían también a las cooperativas, que, además de proporcionarles los artículos de consumo en buenas condiciones, les darían también trabajo. Ese vigoroso impulso de la cooperación, convencería a los obreros de que hay un medio práctico de realizar los sueños de renovación social sin violencias, expoliaciones ni tiranías, y puede abrigarse la esperanza de que, abandonando poco a poco las filas socialistas, entrarían con entusiasmo en las grandes federa-

ciones de cooperativas, en las cuales tendrían la seguridad de no ser explotados.

Se nos dirá que aun en este brillante y magnífico cuadro que pintamos con torpe mano, el obrero en general continuaría siendo un asalariado, es decir, un hombre asociado al trabajo, mas no a la dirección de la empresa ni al reparto de las ganancias, pues tanto la dirección como las ganancias corresponderían exclusivamente a la cooperativa o federación propietaria de la empresa. Mas a esto puede replicarse: 1.º, que el obrero tendría parte en la dirección de la empresa y en el reparto de las ganancias, no ciertamente como productor, como trabajador, sino como consumidor, como socio de la cooperativa; esta circunstancia atenúa bastante el inconveniente señalado; y 2.º, que es muy distinto ser un asalariado de una federación cooperativa y trabajar como obrero asalariado en una fábrica propia de una sociedad anónima. La sociedad anónima y la federación cooperativa inspiran, en efecto, su conducta en móviles muy distintos: aquélla obra con deseo de ganancia y considera la explotación del obrero como una cosa natural; en cambio, la cooperativa, aun deseando tener una ganancia en la producción, en manera alguna querría obtenerla por procedimientos poco conformes con la dignidad del obrero y con los intereses legítimos del mismo. Seguramente el obrero trabajaría con mayor interés y satisfacción interior en la fábrica de una federación que en la de una sociedad anónima o en la de un particular cuyos sentimientos generosos con el obrero no le fueran conocidos.

De todos modos, yo creo siempre preferible la situación del obrero socio de una cooperativa de producción, a la del obrero asalariado, aunque trabaje para una federación de cooperativas de consumo. Por esto mismo creo que las grandes cooperativas de consumo deben tender a fomentar la creación de cooperativas de producción, por supuesto sin perder jamás su predominio económico y conservándose siempre en condiciones de impedir cualquier abuso que quisieran realizar las cooperativas de producción. Las grandes

federaciones de cooperativas de consumo representan, en efecto, los intereses de los más, y por tanto, siempre deben conservar el predominio económico, tanto sobre los productores independientes como sobre las cooperativas de producción. Siempre que un buen grupo de obreros quisiera asociarse para producir un artículo al mismo precio que resultase en las fábricas de la cooperativa de consumo, ésta debiera suministrar los recursos necesarios a la cooperativa de producción que se quisiera formar. Aun así, ya tendría campo abundante la federación para encargarse de producir por su cuenta todo aquello que ni los productores independientes ni las cooperativas de producción pudieran producir. Además, la federación en sus fábricas debiera asociar a los obreros al reparto de las ganancias; bastaría para ello poner en práctica la ya antigua institución de la participación en los beneficios.

El movimiento cooperativo iría quitando clientela y mano de obra a las empresas capitalistas. Poco a poco las iría sometiendo a un sitio regular que cada día se iría estrechando con arreglo a las normas de la estrategia económica. ¿Qué sucedería con esto? Que las fábricas y los establecimientos todos pertenecientes a empresas capitalistas irían perdiendo valor al cambiar en mal sentido las condiciones económicas de sus respectivas empresas. Podría suceder, por consiguiente, y en algunos sectores de la producción sucedería, sin duda, que viendo las empresas capitalistas la disminución progresiva del valor de sus fábricas, entrarían en tratos con la federación y se las cederían en condiciones bastante ventajosas. Entonces, tendríamos el *anti-trust*, o lo que es lo mismo, una concentración industrial realizada y dirigida por una federación de cooperativas de consumo, que realizaría la concentración, no para explotar al público, sino para producir científicamente, obteniendo una economía no pequeña, y para hacer participante a toda la sociedad de todas las ventajas de esa producción más científica y más económica.

Se dirá que deliro. Yo reconozco que todo esto es difícil. Pero la dificultad no es imposibilidad, y me atrevo a creer

que en este programa no va envuelta imposibilidad alguna ni teórica ni práctica. Y si la virtud magna del gran principio de justicia social que en la práctica solo él puede encarnar, no ha de comunicar a todos los oprimidos, y a cuantos sin ser oprimidos tengan buena voluntad, energía suficiente para vencer todas esas dificultades, habrá que desconfiar del poder de la verdad y de la justicia. Yo creo en el poder de la verdad y de la justicia, emanaciones radiantes de la Divina Omnipotencia. *Magna est veritas et praevalerebit.* Para que no me digan que divago, citaré un ejemplo, tomado del sector económico en el cual tiene el cooperatismo español algún poder más que en otros: aludo a la cooperación agraria llevada a cabo por los sindicatos agrícolas. Las federaciones regionales de sindicatos agrícolas se han dedicado preferentemente, entre nosotros, a la compra colectiva de abonos minerales. Las casas productoras de abonos, acostumbradas a imponer su voluntad al labrador, vieron que los sindicatos agrícolas les obligaban a rebajar considerablemente los precios de venta y reducían mucho sus ganancias. Entonces hicieron entre sí ciertos convenios, comprometiéndose a no vender por bajo de determinados precios mínimos. Estando así las cosas, una de las federaciones regionales anunció concurso hace dos años, para la adquisición de grandes cantidades de superfosfato de cal. Como todas las proposiciones fueron iguales, se encargó, como era natural, del suministro la fábrica más próxima, porque así se reducían los gastos de transporte. Era tal la confianza en la seriedad de los administradores de la sociedad anónima encargada de servir el pedido, que la federación no quiso siquiera recoger pruebas para someterlas al análisis. Algunos sindicatos menos confiados las recogieron, sin embargo, y sometidas al análisis, dieron una riqueza en ácido fosfórico soluble, muy inferior a la de 18 a 20 que debían tener. Añadiré que aquella sociedad había repartido el año anterior un dividendo verdaderamente enorme.

El escándalo fué grande y la sociedad hubo de pagar una cuantiosa indemnización. Inmediatamente se pensó en la ne-

cesidad de crear una fábrica cooperativa de abonos, para poner fin a aquellos abusos. Poco después, la Confederación Nacional Católico-agraria reconoció también la necesidad de crear algunas superfosfateras cooperativas. Es probable que algunos proyectos se lleven a la práctica cuando termine la guerra, pues no es fácil que por ahora se arriesguen los sindicatos a construir tales fábricas. Supongamos que dentro de dos o tres años se construyan en España algunas fábricas cooperativas de abonos. La competencia con las actuales empresas será dura en los primeros momentos, porque éstas no tendrán inconveniente en rebajar los precios para que las nuevas fábricas se arruinen. Pero si los labradores de los sindicatos comprenden un poco sus intereses, y mirando un poco al porvenir, quieren verse definitivamente libres de la explotación de que durante tantos años han sido víctimas, comprarán aunque sea algo más caro en los primeros años el abono de la cooperativa, y de este modo las fábricas de las cooperativas prosperarán. Si, como es de suponer, el movimiento social agrario continúa desarrollándose, las fábricas cooperativas de abonos trabajarán de lleno, y será necesario instalar nuevas fábricas. Con esto, las empresas de abonos irán perdiendo clientela, sus ganancias se reducirán notablemente y las fábricas de dichas empresas valdrán cada vez menos, como las acciones de dichas sociedades. Si esto llega a realizarse, ¿será cosa extraordinaria que algún día las actuales empresas de abonos se pongan de acuerdo con la Confederación Nacional Católica-agraria, o con las federaciones sindicales, y cedan sus fábricas a la Confederación en condiciones bastante aceptables para los labradores? No: bien se ve que esto nada tiene de inverosímil. Para lograrlo, se necesita únicamente que el actual movimiento social-agrario aumente en extensión y en intensidad, y esto es lo que normalmente puede esperarse.

Con mayor motivo podría decir lo mismo de las fábricas de harinas. Algunos sindicatos y algunas federaciones agrarias poseen ya magníficas fábricas de harinas que, por haber sido creadas para favorecer a los labradores y no para ex-

plotarlos, proporcionan grandes ventajas a los labradores sindicados. En esta rama de la producción se notan tendencias muy marcadas a su absorción por el movimiento cooperativo agrario, y acaso se realicen muy pronto las conjeturas que hacía en el párrafo anterior. La utilización industrial de los productos forestales—resinación, destilación seca de la madera, etc.—debiera ser también negocio propio de las federaciones agrarias.

Sería desde luego empresa relativamente sencilla la unión de las grandes cooperativas de consumo con las cooperativas de producción agrícola. Muchas pequeñas industrias podrían establecerse en los campos si se contara con el impulso y con la dirección inteligente de poderosas cooperativas de consumo que adquirieran y vendieran los productos de las cooperativas agrícolas. Panaderías y carnicerías cooperativas debieran extenderse por todos los puntos: los mismos labradores y ganaderos debieran establecerlas. En caso contrario, las cooperativas de consumo debieran ponerse en contacto inmediato con los labradores y con los ganaderos para comprarles el trigo y el ganado sin intervención de ningún intermediario, y para expender luego el pan y la carne. Algunas empresas cooperativas análogas á éstas han fracasado unas veces por indiferencia de los asociados y otras por mala conducta de los gerentes; pero no ha de suceder siempre lo mismo, y la experiencia irá suministrando lecciones que no pueden menos de ser aprovechadas en adelante. Por lo que hace al pan y a la carne, no es muy difícil que los productores entablen relaciones inmediatas con los consumidores. Otras muchas cooperativas podrían fundarse para la fabricación de cerveza, de conservas, de aceites, de manteca y queso, para la producción y venta normal de huevos y aves y para la explotación de destilerías rurales. El campo es indudablemente vastísimo, y resulta fácil que las cooperativas de consumo se entiendan con los labradores, sobre todo si están sindicados.

Tampoco es difícil la alianza entre las grandes cooperativas de consumo y los productores de la pequeña industria.

Precisamente los productores de la pequeña industria necesitan buscar apoyo en la unión, es decir, en la cooperación, y esa unión puede ser facilitada mucho por las cooperativas de consumo, sobre todo si son poderosas e influyen mucho en el mercado, pues como en la industria son opuestos los intereses de los pequeños productores, la unión resultaría bastante difícil si una organización superior no viene a imponer la unión; esta organización superior debe ser la federación de sociedades de cooperativas de consumo.

Por lo que hace a la conquista de la gran industria, parece que las federaciones cooperativas pueden comenzar por las industrias en que se fabrican artículos directamente destinados al consumo del público, sobre todo si las primeras materias son suministradas por la agricultura. En efecto, cuando se trata de artículos directamente destinados al consumo del público, las cooperativas de consumo pueden venderlos luego a los socios. Por otra parte, la unión de las federaciones cooperativas con los labradores es más fácil que la alianza de los mismos con los propietarios mineros, con los fabricantes metalúrgicos y con otros, entre los cuales no prepondera la cooperación sino el *trust*. Cuando se trata de artículos que no están directamente destinados al consumo del público, antes al contrario, sirven de primeras materias o de instrumentos a los productores, no es fácil que una federación de cooperativas asuma directamente la fabricación, por lo mismo que aquellos artículos no han de ser utilizados por el público, sino por los productores. En tal caso, parece más natural que los mismos productores que han de utilizar como primeras materias los artículos elaborados por determinada industria, se asocien para implantarla; es natural, por ejemplo, que las fábricas cooperativas de abonos sean construídas, no por la federación de consumo, sino por la de sindicatos agrícolas.

Hay muchas industrias destinadas a prestar ciertos servicios al público en forma tal, que nadie puede ser excluído: esto sucede principalmente con la industria de transportes. Tales industrias son en general contrarias a la índole de la

cooperación. En efecto, una cooperativa propietaria de cierta línea férrea admite o no admite viajeros no asociados y mercancías facturadas por los mismos. Si los admite, falta al principio fundamental de la cooperación, cuyos servicios solamente pueden prestarse a los asociados; si no los admite, queda desnaturalizada la función de una empresa como ésta, que debe prestar sus servicios a todos. Tratándose de estas empresas, el Estado debe ser el que las asuma en un régimen en el cual la producción cooperativa esté dispuesta a absorber la producción capitalista.

La producción de artículos directamente destinados al consumo del público no puede ofrecer grandes dificultades para una federación cooperativa. Una federación como ésta tiene que vender, por ejemplo, grandes cantidades de azúcar a las sociedades afiliadas; ¿no podría construir para sus necesidades una fábrica de azúcar? Es indudable que sí; y lo que es igualmente, que como la producción cooperativa de azúcar tiene excelentes resultados, podría absorber la federación casi todas las fábricas de azúcar. La prosperidad de una fábrica de azúcar construída por una cooperativa sería relativamente fácil, porque la misma cooperativa podría cultivar la remolacha, y en el caso de que prefiriera que la cultivasen los labradores, seguramente podría entenderse con ellos mejor que una sociedad anónima. Realmente, la fabricación de azúcar debiera ser empresa propia de las cooperativas agrarias de producción; sin embargo, como para levantar una azucarera se necesitan grandes capitales, la cooperación agraria no se ha atrevido a acometer empresas tan considerables. En cambio, para las mantequerías y queserías cooperativas basta un caudal relativamente pequeño, y por eso la cooperativa agraria de producción ha abarcado fácilmente estos sectores. De todos modos, poderosas cooperativas de consumo, bien unidas, podrían ayudar a los labradores suministrándoles recursos para levantar fábricas de azúcar. En las industrias de tejidos y en otras muchas puede también la cooperación aspirar a producir por cuenta de las cooperativas de consumo, invadiendo resueltamente la gran industria.

Donde mayores dificultades se presentan es en la industria minera y en la metalúrgica. Las minas en su mayor parte están ya apropiadas, y no es posible, por consiguiente, que las federaciones cooperativas se apoderen de ellas. En este punto, como en otros, las cooperativas tropiezan con el inconveniente de encontrar ocupado el terreno; los capitalistas, dueños de una situación excepcional creada por una larga posesión, se encuentran con grandes caudales que las cooperativas no pueden reunir ahora sino con grandes trabajos. Con mayor motivo los dueños de minas se encuentran en situación excepcional con respecto a las cooperativas, y la conquista de este sector de la industria resulta difícilísima para las cooperativas. Por otra parte, ¿a quién había de vender una federación los productos de la industria minera y de la metalúrgica? Algo de carbón podía desde luego vender a los cooperadores para su consumo particular; pero esto carece de importancia. Igualmente podría vender algunos productos metálicos elaborados; pero sería ruinoso establecer una industria metalúrgica para la elaboración exclusiva de estos objetos. El material de ferrocarriles, el de puentes, la artillería y otros objetos semejantes, no habían de ser vendidos a los cooperadores. Apenas podrían explotarse por las cooperativas de consumo sino las minas de carbón, porque las grandes federaciones necesitarían grandes cantidades de combustible para sus fábricas. De todos modos, conviene hacer constar que precisamente se muestra más difícil la conquista de aquel sector industrial, en el cual podrían salvarse más difícilmente los principios esenciales de la cooperación.

Mas ¿no cabe que la cooperación aspire también a la conquista de la industria minera y de la metalúrgica? Creo que sí. No toda la riqueza del mundo está explotada; siempre aparecen nuevas minas que inmediatamente se explotan. No ha de faltar, por tanto, riqueza minera que las cooperativas de consumo puedan explotar. Mas ¿no será esto en muchos casos contrario a la índole de la cooperativa de consumo según lo expuesto anteriormente? Si lo es, las grandes federaciones pueden dar nacimiento a cooperativas de producción

que se encarguen de la explotación minera y pongan en práctica el principio: *la mina para los mineros*. No sería éste el peor procedimiento de conquista de la industria minera por la cooperación. Otra solución podría aventurarse. En la cooperativa de consumo pueden entrar dos grupos de cooperadores: unos que adquiriesen géneros para su consumo directo y personal, y otros que los adquiriesen, no en calidad de consumidores directos, sino en calidad de productores que necesitan adquirir primeras materias y elementos auxiliares para la producción. La segunda podría llamarse cooperación de segundo grado. De todos modos, se considera unánimemente como acción cooperativa, la de un sindicato agrícola que compra abonos y semillas para los socios y vende colectivamente la cosecha de los mismos: en estos casos, sin embargo, es claro que los labradores no se asocian como particulares, sino como productores, ni compran lo que necesitan para su consumo personal, sino lo que necesitan para producir. Otro tanto debe decirse de un sindicato de pequeños industriales encargado de comprar primeras materias y de vender colectivamente los productos. Una gran federación de cooperativas de consumo podría, por consiguiente, producir artículos destinados al consumo personal de los asociados y otros destinados a los productores asociados.

En último término, podrían encargarse de conquistar la industria minera y la metalúrgica los mismos productores que emplean como primeras materias los productos de la industria metalúrgica. Esto parecería muy natural y nadie lo encontraría fuera de la acción cooperativa. Sin embargo, la diferencia sería más nominal que real, porque se reduciría a que, en vez de ser una federación general de cooperativas de consumo la que se encargara de la producción minera y metalúrgica, sería una federación o una cooperativa especial la que asumiera esa función. Pero si la producción de que se trata puede hacerse en forma cooperativa, poco importa que sea una cooperativa especial encargada exclusivamente de esta producción la que asuma este cargo, o

que lo sea una gran federación encargada de producir al mismo tiempo otros muchos artículos para el consumo personal de los cooperadores. Es posible, por consiguiente, que la cooperación se apodere de la gran industria y realice en ella una concentración análoga a la de los *trusts*, pero incomparablemente más provechosa. Los servicios de producción y de consumo que responden a necesidades locales, deben realizarse por cooperativas locales; en tanto que los servicios de carácter general deben ser realizados por las federaciones. Serán éstas muy numerosas y cada vez más vastas; habrá, acaso, federaciones de primero, segundo y tercer grado, y en la cumbre de toda la organización cooperativa se encontrará sin duda un organismo central capaz de dar la más perfecta unidad al conjunto. Entonces se realizará lo que algunos llaman la República cooperativa—*cooperative commonwealt*—República que, por supuesto, no asumirá las funciones políticas y se limitará a las económicas. Siempre será, en efecto, necesaria la acción del Estado para conservar el orden público, para regular las relaciones jurídicas entre las distintas sociedades y para defender al individuo contra los posibles abusos de tantas y tan poderosas sociedades. El Estado, por otra parte, continuaría dirigiendo las empresas económicas que hoy dirige, y se encargaría también de algunas otras que por sus relaciones más inmediatas con el orden público o con las funciones jurídicas, o por otras varias razones, resultasen más propias del Estado que de las cooperativas.

Lo que por mi parte no esperaría del Estado, es el empleo de la coacción contra las empresas privadas para favorecer al movimiento cooperativo. Es difícil al cooperatismo, cuando se propone transformar la sociedad, resignarse ante la lentitud con que naturalmente caminan los hechos; desearían sus partidarios hacer más rápido este movimiento por medio de algunas medidas más o menos violentas que el Estado se encargara de adoptar. La señora Webb habla de fuertes contribuciones que deben imponerse a la riqueza privada y de algunas expropiaciones que no es necesario se

realicen sin indemnización. Andler, por su parte, desea que el Estado intervenga para vencer la resistencia de ciertos monopolios y para limitar los dividendos de las sociedades anónimas. Pero las medidas de violencia por parte del Estado son lógicas dentro del socialismo, que es una organización económica autoritaria, no dentro del cooperatismo, que es una organización económica libre y democrática. Si el movimiento cooperativo es lento, conviene comunicarle mayor velocidad, pero por medio de la propaganda y de la acción fecunda de las cooperativas ya existentes, en manera alguna por medio de la acción coactiva del Estado. El Estado podrá favorecer indirectamente a las cooperativas; todo apoyo directo, sobre todo en forma coactiva, resultaría perjudicial a las cooperativas, porque las haría odiosas y quitaría espontaneidad y fuerza a ese movimiento regenerador. Los partidarios de la cooperación no podemos pedir al Estado sino la represión de todo género de injusticias y la defensa eficaz de los intereses generales; pero estas medidas pueden ser reclamadas igualmente por todos los amantes de la justicia social, aunque no pertenezcan a la escuela cooperativa.

Dos circunstancias han de contribuir al desarrollo del movimiento cooperativo. En primer lugar, las cooperativas, como inspiradas en el mismo principio, se ayudan mutuamente, y la esfera de acción de las cooperativas es muy amplia. A las cooperativas de producción y de consumo, hay que añadir las de construcción, las de seguros y las que realizan operaciones tan complicadas como los sindicatos agrícolas y de pequeños industriales. Las mutualidades (nombre empleado especialmente para designar las cooperativas de seguros) están muy extendidas y tienen mucho poder. Otro tanto puede decirse de las Cajas rurales y de los Bancos populares. Esta vasta red de cooperativas de todas clases constituye, desde luego, una fuerza que las grandes federaciones sabrán utilizar.

La otra circunstancia se refiere al número de los cooperadores. Las cooperativas de consumo no pueden tener

inconveniente en que el número de sus socios crezca indefinidamente; al contrario, en el número considerable de los cooperadores está, desde luego, toda la fuerza de las cooperativas. Y aunque las cooperativas proporcionen trabajo a sus miembros, como es lo mejor, no por eso las cooperativas tienen que temer el aumento del número de socios. Cada socio nuevo es frecuentemente un obrero, al cual hay que proporcionar colocación, pero también es un consumidor que ha de aumentar las ventas de la cooperativa, es decir, la cifra de sus negocios y de sus ganancias. Cuanto mayor sea el número de cooperadores, mayor será ciertamente el número de obreros a quienes hay que colocar, pero mayor será también la cantidad de artículos que hay que producir, y, por tanto, la mano de obra que hay que emplear. No es posible, por tanto, que el equilibrio se rompa. Y precisamente la entrada del elemento obrero en las cooperativas ha de ser el factor más importante de su desarrollo. Se dirá que acudirán a las cooperativas los obreros menos aptos y menos trabajadores, y que con tal mano de obra la producción se hará en muy malas condiciones. Sin embargo, la experiencia de las Wholesales no confirma estos temores; por otra parte, las cooperativas pueden emplear obreros que no estén afiliados a las mismas. Puede suponerse que las empresas capitalistas tendrán interés en retener a los mejores obreros; pero, ¿no puede suponerse también que los mejores obreros sean en general los más inteligentes, y por lo mismo los que, comprendiendo mejor las ventajas de la cooperación, más se apresurarán a entrar en las cooperativas? En todo caso, las cooperativas tomarían sus precauciones para admitir en sus fábricas a un obrero; que, si su conducta después de admitido no fuera laudable, la cooperativa podría despedirle como en toda fábrica se despide a un obrero inhábil o perezoso. No hay motivo alguno para suponer que las federaciones cooperativas encargadas de la producción dejen de tomar las precauciones que todo patrono toma en estos casos; en general, preferiría a los obreros especializados, no a los que careciesen de toda aptitud determinada.

Bourguin escribe que la sociedad moderna es muy compleja y está compuesta de elementos muy diversos y frecuentemente antagónicos que aspiran todos a vivir y a desarrollarse: grandes establecimientos capitalistas, pequeñas empresas agrícolas, industriales y comerciales, asociaciones de consumo, sindicatos profesionales, empresas industriales del Estado y de los Municipios y otras muchas. De esto deduce que ninguno de estos elementos puede tener la pretensión de absorber a los demás, porque chocaría con las fuerzas combinadas de todos ellos. Por tanto, ningún sistema radical, ni el individualismo absoluto, ni el colectivismo integral, ni el cooperatismo generalizado pueden imponerse de una manera exclusiva. Pero evidentemente Bourguin exagera mucho las pretensiones del cooperatismo. No se propone éste absorber a los pequeños productores independientes ni encargarse de las empresas actualmente administradas por el Estado y por los Municipios. Únicamente se propone conquistar la gran industria capitalista y someter las pequeñas empresas independientes a la inspección de cooperativas de consumidores encargadas de dirigir la vida económica. El cooperatismo chocará, por consiguiente, con las grandes empresas capitalistas, pero no con las pequeñas empresas, a las cuales, si hasta cierto punto trata de someter a su dirección, no deja, por otra parte, de suministrar poderosos auxilios y elementos de vida. En último término, los consumidores, que son los más, son también los más poderosos, y uniéndose ellos de veras, todas las demás fuerzas que actúan en el mundo económico se estrellarán contra esa roca inmovible. No tiene la cooperativa de consumo pretensiones exageradas al querer someter hasta cierto punto a su dirección las pequeñas empresas independientes.

La cooperación generalizada cambiaría profundamente el aspecto de la sociedad. Quedaría suprimida para siempre la gran empresa, manantial inagotable de las mayores desigualdades sociales, poderoso instrumento que permite la explotación de los trabajadores y el enriquecimiento excesivo de los empresarios. Los beneficios del empresario y la renta

de la tierra se difundirían por todo el cuerpo social, en vez de ser patrimonio de una minoría de afortunados. El interés del capital subsistiría durante mucho tiempo, pero sería un interés pequeño que tendería constantemente hacia cero, y que probablemente llegaría a la larga a desaparecer, porque las cooperativas adquirirían a la larga todo el capital que necesitaran para el cumplimiento de sus fines, y devolverían entonces sus imposiciones a los socios. Desaparecería la especulación sobre mercancías, porque las mismas cooperativas de consumo producirían por su cuenta, o en caso contrario, entablarían relaciones inmediatas con los productores. Desaparecerían las acciones y las obligaciones de las sociedades anónimas, y por lo tanto, desaparecería también un medio cómodo de vivir sin trabajar y un procedimiento magnífico para enriquecerse sin prestar a la sociedad servicio alguno, como se enriquecen con la especulación todos los que realizan jugadas de Bolsa afortunadas. Los títulos de la Deuda pública serían entonces los únicos medios de vivir sin trabajar, y desgraciadamente los Estados, en vez de caminar hacia la supresión de esta *ganancia sin trabajo*, tienden, al contrario, a darle desastrosamente mayores amplitudes, emitiendo constantemente Deuda en proporciones colosales. Mas, afortunadamente, la cooperación facilitaría mucho la liberación de estas cargas por parte del Estado. El dinero, en efecto, no tendría otra colocación lucrativa que las Deudas del Estado, de las Provincias y de los Municipios, y como un enorme capital habría quedado sin colocación alguna, la baja del interés del dinero sería enorme, los títulos de la Deuda subirían enormemente por encima de la par, y se facilitarían unas conversiones tan ventajosas para el Estado, que en poco tiempo podría éste pagar todas sus deudas sin grandes sacrificios. Si tal caso llegara, los capitales, privados ya de la facultad de producir un interés, tendrían que emplearse en el consumo, y pronto serían absorbidos, por grandes que fuesen; llegado ese momento, nadie podría vivir sin trabajar. Desembarazada la sociedad de numerosos grupos de intermediarios inútiles, los artículos se venderían a los

consumidores mucho más baratos, la producción aumentaría mucho por el empleo de fuerzas que hoy se pierden, como son las de dichos intermediarios inútiles, y el poder de adquisición de la masa social aumentaría mucho, con lo cual una producción mayor sería consumida fácilmente y el bienestar general aumentaría en grandes proporciones. Una era de justicia social casi completa se inauguraría, y con ella se iniciaría probablemente un gran progreso moral. En resumen, cuanto en el programa socialista puede llevarse a la práctica, se llevaría sin violencia ni injusticia alguna, de una manera completamente pacífica, por el triunfo de la cooperación. Hay motivo, por consiguiente, para esperar que en cuanto la cooperación dé algunos resultados serios y sea ya en parte una realidad fecunda, los obreros, hasta ahora seducidos por el programa socialista, se lancen con entusiasmo por los caminos de la cooperación, cansados de esperar una revolución social que nunca llega y de cuyo advenimiento más o menos próximo tampoco hay el más ligero indicio. Y muchísimos que no son obreros, pero sienten en su corazón anhelos de justicia social, al ver prácticamente que es posible llevar a cabo una profunda transformación social, sin violencias ni atropellos, se convertirían en ardorosos defensores y propagandistas de una institución con poder bastante para regenerar al mundo.

Las dificultades del cooperativismo están, pues, en los primeros pasos resueltos y decisivos que dicha institución ha de dar para la conquista del mercado y para iniciar la conquista de la producción. Necesita dar fe de vida y demostrar que tiene energías que, convenientemente desarrolladas, son bastantes para la conquista del mundo. Ha de probar que es un gigante, aunque todavía en estado de niñez. Para eso ha de llamar la atención de los hombres de poca fe que, viendo en las cooperativas unos buenos medios de remediar ciertos males particulares, desconfían, sin embargo, de que el movimiento cooperativo pueda producir una transformación social. Aunque la cooperación no produjera sino esas ventajas particulares e inmediatas, son ellas de tanta monta que su-

peran a las de todas las demás instituciones de progreso social. La cooperación tiene esta enorme ventaja, de que aun prescindiendo de los resultados ulteriores, sus beneficios inmediatos justifican abundantemente todas las abnegaciones y todos los entusiasmos; no se necesita, pues, estar convencidos de que la cooperación puede transformar el mundo para trabajar con empeño en la fundación de sociedades cooperativas. Anímense, pues, los hombres de buena voluntad a fundar cooperativas locales; las federaciones surgirán luego espontáneamente.

Tropiézase en esta labor con el egoísmo y con la falta de educación y de espíritu de asociación en la mayor parte de los consumidores. A trueque de conservar su independencia y de acudir al comercio que más les agrada, desprecian las importantes ventajas que podrían obtener constituyendo una cooperativa y surtiéndose de ella. Es necesario educar a las masas, moralizarlas, acostumbrarlas a mirar al porvenir y a considerar los efectos remotos de los hechos y de las instituciones sociales. Les faltan convicciones—en primer lugar, las religiosas que sirven de fundamento a las demás—, amor al ideal, interés por algo que no sea dinero, comodidad o placer. Hay que luchar con los comerciantes cuyos sugestivos recursos recuerda tan oportunamente Gide. Por todo esto, la empresa no resulta fácil. Pero hay la ventaja de que la cooperativa misma es una escuela práctica de educación. Al principio entran muchos en ella por los beneficios materiales que proporciona y otros muchos no entran por no encontrar de bastante importantes esos beneficios materiales. Mas a manera que van viviendo en el seno de la cooperativa, van adquiriendo poco a poco su espíritu. Por eso la cooperación está destinada a crecer gradualmente.

Pero se necesita caminar completamente de espalda a la realidad, nos dirá alguno, para pretender destruir las grandes empresas capitalistas. En efecto, estas empresas son ahora poderosísimas; los *trusts* van aumentando en número y en importancia. ¿Con qué probabilidad puede, por tanto, anunciarse, ni siquiera para un porvenir lejano, la muerte de

las empresas capitalistas, en las cuales, hasta ahora, sólo se nota plétora de vida? Todo esto es verdad; pero no lo es menos que si las estadísticas acusan un aumento de las empresas capitalistas, también acusan un aumento de las sociedades cooperativas. Entre unas y otras ha de surgir necesariamente la lucha, y lo natural es que esa lucha adquiera proporciones de una lucha a muerte. La empresa capitalista es poderosa, pero tiene ya al enemigo enfrente. Es todavía débil el enemigo, pero con el tiempo será fuerte. Hasta ahora, las empresas capitalistas, aun haciendo guerra a la cooperación, no la consideran como enemiga formidable; algún día, probablemente, se convencerán de su colosal poder, y ambas potencias económicas rivales lucharán hasta que la una destruya a la otra o la deje reducida a la impotencia. Y ¿no podemos esperar que sea la cooperación la que triunfe en definitiva?

Para ello hace falta que los hombres de buena voluntad, los amantes del progreso social, se conviertan en propagandistas decididos de la cooperación, una vez bien convencidos de sus ventajas. Es necesario que el fuego sagrado se comunique a los corazones generosos y se extienda por todas partes. El movimiento cooperativo es empresa a la cual pueden cooperar hombres de opiniones bastante encontradas en asuntos de economía social, y es necesario aprovechar todos los elementos favorables. Por lo que hace a los obreros, no hay que negar que muchos de ellos participan de las simpatías con que los socialistas miran al *trust* y hasta cierto punto son sus aliados, puesto que se han puesto de acuerdo con ellos para explotar al consumidor. El *trust* del acero, después de haber tratado duramente a sus trabajadores por medio de cierres inhumanos, publicaciones de listas de deudores, rebajas de salarios y despidos prematuros, a pesar de haber trabajado resueltamente por disolver la asociación obrera del acero, ha procurado, sin embargo, atraer a su partido a los obreros considerados como particulares y no en colectividad, dándoles a precios reducidos acciones y obligaciones del *trust*. De este modo ha atraído a su partido más de 20.000

de sus dependientes. A medios parecidos han apelado, con más o menos éxito, algunos *trusts* ferroviarios. Tiéndese con esto a establecer la paz entre los *trusts* y los obreros, para que los obreros obtengan salarios bastante elevados y sea el consumidor el que pague los gastos de esta alianza. Lamentable es ver a los obreros asociados al capitalismo en sus más odiosas manifestaciones, y es necesario trabajar bastante para convencerles de que el porvenir está en asociarse al movimiento cooperativo y de que su puesto debe estar al lado de los explotados y no de los explotadores.

Mientras el movimiento cooperativo va adquiriendo importancia, el Estado debe contribuir a contener los abusos de los *trusts*. El Estado, representante de la justicia y defensor nato de los intereses generales, no puede consentir que exista un monopolio en poder de los particulares. Por consiguiente, cuando se constituya un *trust* con tales elementos que llegue a dominar más del 80 por 100 de la producción de un artículo, el Estado debe intervenir y con mano dura. Su intervención ha de adoptar una de estas dos formas: o se encarga el Estado directamente de la gran industria convertida en monopolio, porque de haber monopolio lo único tolerable es que lo administre y lo disfrute el Estado para que todos recojan las ventajas del monopolio y no vaya éste a enriquecer a algunos privilegiados, o el Estado, dejando a la industria monopolizadora la administración de sus intereses, interviene enérgicamente en defensa del consumidor, señalando la tasa o el precio legal de los artículos producidos por el *trust*. Los artículos que son objeto de monopolio, no pueden venderse sino al precio determinado por la ley, puesto que faltando la libre concurrencia que determina los precios, de no haber un precio legal, dependería el precio del capricho del monopolizador, lo cual no puede consentirse.

¿Cuál de estos dos procedimientos debe perseguirse? Ello dependerá: 1.º, de que la industria de que se trata tenga relación más o menos estrecha con los grandes servicios públicos, propios del Estado; 2.º, de que pueda esperarse o no el acierto en la administración de determinada industria por

el Estado; y 3.º, de los antecedentes industriales de cada Estado, pues lo que en unos resultaría aceptable, en otros, más derrochadores y de peor administración, resultaría completamente absurdo. Con arreglo a estos criterios, es muy natural que el Estado se incaute de los ferrocarriles, y sería muy violento que se encargara de la fabricación de tejidos o de navajas de afeitar. Los ferrocarriles realizan un servicio importantísimo de carácter general, del cual depende en gran parte el orden público. Por otra parte, en todas las naciones ha contribuído el Estado, en una o en otra forma, a la construcción de ferrocarriles. En los Estados Unidos la generosidad oficial ha sido tan grande que, además de ceder gratuitamente a las compañías todo el terreno de dominio público necesario para la construcción de la vía y de los edificios anejos, se les han cedido también extensas fajas de terreno a ambos lados de la vía, fajas que oscilan entre 60 y 120 millas, y que sumadas constituyen muchos miles de kilómetros cuadrados, es decir, un territorio mayor que el de varios Estados juntos.

Inútil es decir, por otra parte, que en los Estados Unidos, el país clásico de los *trusts*, las empresas de ferrocarriles se han hecho acreedoras a grandes castigos, y que el Estado haría muy bien en incautarse de ellos. La prosperidad inaudita de John D'Rockefeller y del *trust* del petróleo, se debe principalmente a las rebajas otorgadas por las compañías ferroviarias al indicado *trust*. Al principio, dichas rebajas no estaban prohibidas por la ley, aunque siempre lo han estado por la equidad; luego las prohibió la ley, pero los interesados no hicieron caso alguno de dicha prohibición y la eludieron de mil maneras, según declaraciones que prestaron ellos mismos bajo juramento. Mr. Paul Morton, secretario que fué de Marina en el Gabinete de Mr. Roosevelt, había sido segundo vicepresidente y director del tráfico en el ferrocarril de Atchison, Topeka y Santa Fe; como tal, tuvo que comparecer ante los Tribunales y ante la Comisión parlamentaria de Comercio a declarar sobre contratos ilegales de los ferrocarriles y tarifas de favor. Pues bien: Morton reconoció sin

ambages que a varias poderosas empresas se habían concedido tarifas de favor para el transporte de frutas, trigo, carbón, sal, hierro y otros artículos; afirmó que la bonificación o rebaja de tarifas se reintegraba a los interesados por trimestres en valores a la orden. Y al declarar sobre un contrato de favor con el *trust* de la carne, Morton dijo: «Sí, señor; es un contrato ilegal. Lo era cuando lo hicimos, y sabíamos que lo era» (1). Esto no fué obstáculo, sin embargo, para que Morton fuera ministro; no obstante, la opinión pública se agitó, y al cabo de algún tiempo hubo de salir del Gabinete. Por supuesto, Roosevelt declaró que de tales atropellos eran responsables las Compañías, pero en manera alguna sus empleados, y se dirigió al Attorney General para que procediera contra aquéllas, mas no contra éstos.

Si en los Estados Unidos no hubiera habido inteligencia entre los ferroviarios y los políticos, las empresas hubieran recibido terribles castigos. Y de todos modos, lo menos que podía hacer el Estado federal es incautarse de las líneas cuyos propietarios han conculcado sistemáticamente las leyes. De otras industrias, como las mineras, metalúrgicas y de tejidos, difícilmente podrían encargarse los Gobiernos en los Estados Unidos, ni en los Estados particulares, ni en el Estado federal. Pero al menos debiera implantarse severamente la tasa de todos los artículos monopolizados para impedir toda inieua explotación. Intentarían acaso los *trusts* burlar las tasas; pero al tercer caso de infracción de la ley debiera el Estado expropiar por causa de utilidad pública la mitad de las fábricas y de los establecimientos del *trust*, porque en estas condiciones no dejaría de surgir alguna empresa competidora. Téngase en cuenta que la expropiación se haría por el valor real de las fábricas, con lo cual el *trust* sufriría un gran quebranto.

Cuando el monopolio del mercado interior es debido ex-

(1) Tomamos este dato y otros muchos del libro titulado *La amenaza del privilegio*, escrito por Henry George (hijo) y traducido al castellano.

clusivamente a las tarifas protectoras, el Estado no tiene que tomar medida alguna, pues si el *trust* o el *cartell* abusan, bastará rebajar un poco las tarifas para que la entrada de los artículos extranjeros haga bajar los precios. Lo único que hace falta en tal caso es un poco de energía por parte del Gobierno y del Poder legislativo para bajar las tarifas cuando el *trust* está explotando al consumidor. Los *trusts*, en efecto, saben hacer presión sobre Gobiernos y Parlamentos. Por lo demás, aun *trusts* como el del petróleo y el del carbón están indirectamente sostenidos por las tarifas protectoras. El *trust* del petróleo no se ha atrevido a gravar o a exigir que se gravara el petróleo extranjero a su entrada en los Estados Unidos; pero indirectamente obtiene el mismo resultado, porque una disposición adicional del Arancel impone al petróleo importado el mismo derecho que el que se imponga a dicho artículo en el país de procedencia; por consiguiente, si el petróleo ruso penetrara en América, tendría que pagar los mismos derechos que en Rusia gravan la entrada del petróleo americano.

Para la constitución legal de un *trust* convendría acaso exigir alguna formalidad más que para la constitución de otras empresas. Esa solemnidad mayor podría ser la aprobación del *trust* por una ley; tratándose de empresas tan importantes y cuya influencia sobre los intereses generales puede ser tan funesta, no sería exagerada esa precaución. De este modo los estatutos por los cuales habrían de regirse estas poderosas asociaciones, serían discutidos en el Parlamento, y probablemente el Parlamento no pasaría por cláusulas inadmisibles que otorgaran a los gerentes facultades exageradas. Igualmente el Parlamento, al examinar los documentos relativos a la constitución de un *trust*, no podría transigir con la supercapitalización, que es uno de los más escandalosos vicios de los *trusts*. El Parlamento, en efecto, exigiría a los *trusts* en formación, noticia detallada del capital social y de las aportaciones hechas por cada uno; tendría, por consiguiente, datos bastantes para negarse a autorizar la constitución de un *trust* en el cual la supercapitalización fue-

se evidente. No es posible hacerse ilusiones respecto a este punto: sin un aumento ficticio bastante considerable del capital, el *trust* no se forma. El capital de la compañía Carnegie estaba calculado oficialmente en 320 millones de dólares, y sin embargo, según declaraciones prestadas en el litigio con Frick, cuando Carnegie y Frick estuvieron a punto de separarse, el valor efectivo de todos los bienes de la compañía no pasaba de 126 millones. Al formarse dos años más adelante el *trust* del acero, los accionistas de la compañía Carnegie recibieron 402 millones en acciones preferentes del *trust* y 90 en acciones ordinarias. Carnegie recibió una participación personal de 217.620.000 dólares en obligaciones oro, que devengaban el 5 por 100 y constituían en el fondo una hipoteca sobre todos los bienes del *trust*. Como remuneración por todos los servicios prestados por el sindicato Morgan en la formación del *trust* del acero, dicho sindicato llegó a cobrar en conjunto en dos o tres años, según cálculos prudentes, la enorme suma de 100 millones de dólares. ¿Puede haber un Parlamento capaz de aprobar estos abusos y de reconocer un capital enormemente aumentado con tan colosales donativos? El *trust* del acero se constituyó con un capital nominal de 1.300 millones de dólares; pues bien, muchos creen que el capital efectivo apenas llegaba a 300 millones y los más generosos apenas se atrevían a elevar esta suma a 500. El mismo Charles Schivab, presidente del *trust* del acero, declarando en 1902 ante la Comisión de Industria de Wáshington, declaró que todos los bienes del *trust* del acero valían unos 600 millones de dólares. Y como le preguntasen por qué en tal caso se había constituido el *trust* con un capital de 1.300, contestó: «porque la sociedad poseía elementos naturales de producción, valuados por lo menos en 800 millones, en terrenos ferruginosos, carboníferos y aptos para la producción de gases». Esta contestación era evidentemente una escapatoria, pues si la sociedad poseía estos terrenos, era indudable que éstos formaban parte del activo de la sociedad, el cual, según declaración del interesado, no pasaba de 600 millones.

Se dirá, tal vez, que el Parlamento se convertiría en esclavo de los *trusts* y aprobaría cuanto éstos solicitasen. No negamos que la historia de los *trusts* y de los Parlamentos norteamericanos es, en este sentido, escandalosísima (1); pero no todos los Parlamentos están tan corrompidos como los norteamericanos. De todos modos, la aprobación del *trust* en

(1) He aquí algunos datos tomados del indicado libro de George. En Abril de 1904, Mr. William Bourke Cokran, representante de New-York en la Cámara, repitió en la Cámara una indicación de cierto periódico, a saber: que la elección presidencial había costado 16 millones de dólares. Nada se hizo, sin embargo, para averiguar la verdad. Mister George W. Perkins, presidente de la Comisión de Hacienda de la compañía aseguradora la *New-York*, declaró que esta compañía había entregado con motivo de las mismas elecciones al Comité electoral republicano 48.000 dólares, y que antes había entregado 50.000 en cada una de las elecciones anteriores. Las otras dos grandes compañías de Seguros la *Mutual* y la *Equitativa*, habían contribuido, al parecer, en forma análoga. Todo esto parecía tan natural a Perkins, que a su juicio, el presidente de una sociedad de seguros llegaría con el tiempo a estar legalmente autorizado para hacer donativos políticos. Las tres cuartas partes de los representantes y de los senadores son abogados, y muchos de ellos no representan en el Parlamento los intereses de sus distritos respectivos, sino los de los *trusts* y de las grandes empresas. No hay que olvidar que a los abogados conviene mucho estar en buenas relaciones con los *trusts*, que les pueden proporcionar asuntos muy lucrativos. No habrá, probablemente, compromiso alguno escrito ni aun verbal, pero los senadores y los representantes, sobre todo los que son abogados, ya saben que pueden temer o esperar mucho de las grandes empresas. En 1897, Mr. Hepburn, del Banco Nacional de la ciudad de New-York (del grupo de Rockefeller), dirigió una carta al secretario del Tesoro, Gage, indicándole que hiciera en su Banco los depósitos del Gobierno y añadiendo que el Banco, además de ser muy fuerte, tenía derecho a grandes exigencias políticas por lo que hizo con ocasión de la lucha electoral el año anterior.

El año 1903, John Rockefeller (hijo) telegrafió a seis senadores de los Estados Unidos, diciendo que se oponía—*nos oponemos*, decía el telegrama, aludiendo sin duda al *trust* del petróleo—a toda legislación contraria a los *trusts* y que había que pararla. El mismo día el vicepresidente del *trust* del petróleo dirigió a un senador de Pensilvania un telegrama más largo y expresivo sobre el mismo asunto, indicándole que el *trust* se oponía a todos los proyectos de ley menos al de Elkins. Alguno de los proyectos rechazados por el *trust* llegó a aprobarse; pero los defensores de dichas instituciones ya tuvieron buen cuidado de hacerlo inofensivo en la práctica. El Gobierno de los Estados Unidos paga a las compañías de ferrocarriles cantidades elevadísimas

virtud de una ley vendría a constituir siempre una grave dificultad, y conviene aumentar las dificultades. En los Estados Unidos, la aprobación de los *trusts* debiera ser efecto de una ley federal y no de una ley privativa de cada Estado. Otra cosa que implacablemente debiera exigir el Estado a los *trusts*, es la publicación periódica de balances muy detalla-

por el transporte de la correspondencia, y sin embargo, los *trusts* ferroviarios tienen poder bastante para sostener este derroche que solamente beneficia a ellos.

Las empresas ferroviarias han tenido siempre mucha influencia en el Gobierno de Washington y en el Parlamento federal. Reparten gratificaciones enormes y distribuyen a granel los pases de favor entre representantes, senadores y altos funcionarios. Un representante, Baker, fué considerado como loco por haber rechazado un pase usual, enviado al mismo por el abogado de una de las líneas más importantes que pasan por Washington. El presidente Roosevelt aceptaba vagones particulares y hasta trenes para viajar por todos los ámbitos del territorio nacional, hasta que la opinión pública censuró abiertamente su conducta. Hablaban en cierta ocasión cuatro personajes sobre estos asuntos, y uno de ellos indicaba que el presidente de la Comisión senatorial de seguros en el Capitolio de Albany, percibía anualmente de las compañías de seguros 25.000 dólares de gratificación, además de su sueldo público. Otro de los interlocutores, senador como el primero, replicó que las compañías de seguros no pagaban tanto, que únicamente las compañías de ferrocarriles daban tan cuantiosos regalos. En 1872, más de 100.000 dólares fueron empleados por las grandes empresas ferroviarias en ganar a los legisladores. La *Erie* sola, gastó algunos años sumas mucho mayores que ésta, las cuales cargaba a la cuenta de *goma elástica* (imprevistos). Mr. Gould decía que los manejos de la *Erie* se extendían a los cuatro Estados por cuyo territorio atravesaba la línea, y que se encaminaban a influir en los nombramientos de los funcionarios y en las elecciones. «Cuando el Parlamento es republicano —decía— yo también soy republicano; cuando el Parlamento es democrático, yo soy demócrata. Lo que no cambia es mi adhesión a la compañía *Erie*.»

En 1867, Mr. Henry B. Hyde, fundador de la *Equitativa*, hizo modificar la ley de New-York sobre seguros, para suprimir la obligación de los dividendos quinquenales en el sentido de que no estarían obligadas las compañías a repartir dividendos a los poseedores de pólizas sino *de cuando en cuando*. Mr. Tomás V. Lawson acusó públicamente al senador Patrick Henry Mac-Carren, de figurar en la nómina del *trust* del petróleo primeramente por 10.000 dólares anuales y después por 20.000. Jamás el senador negó la acusación. En cierta ocasión se dijo que un senador había recibido 40.000 dólares por votar en determinado sentido, es decir, a favor del monopolio del gas de New-York. El senador Stevens, autor del proyecto contrario al monopolio, fué interrogado acer-

dos. No se puede consentir que el *trust* maniobre en secreto y entre sombras. La publicación de las operaciones realizadas por los *trusts* ha sido reclamada por muchos escritores y gobernantes, entre otros, por el presidente Roosevelt. Se ha dicho que esta publicidad es imposible, como lo es la de las negociaciones diplomáticas. Sin embargo, si no se puede exi-

ca de este detalle, y contestó diciendo que probablemente la cantidad pagada por aquel voto habría sido mayor. La legislatura de 1904 a 1905 ué, según rumor público, una ignominia. Según rumores muy acentuados, la compañía monopolizadora del gas invirtió unos 500.000 dólares en impedir la aprobación del proyecto que perjudicaba a sus intereses; la compañía ferroviaria de Pensilvania gastó otro tanto para conseguir una ley favorable a su ferrocarril subterráneo hasta New-York; otros ferrocarriles gastaron la mitad de dicha suma para obtener otros privilegios; la compañía *Interborough* empleó también un cuarto de millón en obtener favores parlamentarios; la *Bell*, de teléfonos, por lo menos 150.000 dólares en librarse de una investigación pública y de una reducción de escandalosas tarifas; las tres grandes compañías de seguros, medio millón para ahogar los proyectos de ley de investigación pública presentados a consecuencia de los escándalos de la *Equitativa*, y varias empresas otro medio millón en cosas análogas. Se supone que las tres cuartas partes de esta enorme suma de 2.650.000 dólares, se destinaron a cubrir los gastos políticos del partido republicano, que contaba con la mayoría parlamentaria, y que la otra cuarta parte fué al bolsillo particular de algunos desaprensivos representantes del pueblo.

Un senador del Parlamento de New-York salió en cierta ocasión de la Cámara, después de haber dado su voto en conciencia. Al volver encontró sobre el pupitre un sobre cerrado en el cual había un billete de mil dólares. Un vecino le explicó que aquel regalo se había hecho a cuantos habían votado como él, y así vino a confirmarlo otro senador que, según dijo, había puesto el sobre en el pupitre. Rechazólo con indignación aquél, y entonces éste le replicó que si era tan tonto que no quisiera guardarlo para sí, lo tomara al menos para hacer una obra de caridad; pero indignado aquel noble senador, tiró el billete y se marchó. La misma corrupción que en las Cámaras federales y en las de los distintos Estados hay en los municipios. Hace ya muchos años que el Ayuntamiento de New-York se daba el nombre de sociedad de los cuarenta ladrones. El alcalde de esta gran ciudad, teniendo un sueldo oficial de 5.000 dólares, gastaba ostensiblemente 64.000. En la legislatura de 1905, el senado de Boston, que constaba de cuarenta, daba abrigo a veinticinco venales que estaban agrupados y recibían la denominación de *el Sindicato*. Los quince restantes eran llamados los *descartados*. Lawson ha acusado varias veces al *trust* del acero de comprar votos en las Cámaras como pescado en la plaza.

gir que las operaciones se publiquen en el mismo momento de realizarse, ningún inconveniente hay en que se publiquen después, al enviarse copia de los balances trimestrales o semestrales. Pero no basta la publicación de los balances. Es necesario que una Comisión parlamentaria, o mejor, un Tribunal de Cuentas, pueda exigir a los *trusts* explicaciones y justificantes en el caso de surgir alguna duda sobre la moralidad y la legalidad de las operaciones de estas sociedades. Los balances, en efecto, son meros conjuntos de números que en muchos casos no pueden dar idea precisa de las operaciones cuyo resultado expresan. Algo indican siempre, sobre todo para los que están acostumbrados a leer entre las columnas de números, pero frecuentemente sus indicaciones son poco precisas. Si figura una partida de un millón de dólares en *goma elástica* o imprevistos, como en la compañía *Erie*, no es temerario suponer que allí se oculta un gasto inconfesable, mas no se sabe qué gasto es ese. Y si esa suma aparece involucrada con otras en la cuenta general de gastos o en otra, ni siquiera habrá motivo para hacer estas conjeturas. Por esto, es necesario en muchas ocasiones exigir datos y justificantes a los *trusts*.

Los *trusts* han sido siempre muy partidarios de llevar sus cuentas con muy poca formalidad y de no dejar justificantes ni aun rastro de sus operaciones. Indudablemente, se trata en estos casos de operaciones demasiado escabrosas que de ningún modo pueden publicarse; Lawson, enemistado con el *trust* del petróleo, juró como testigo en el pleito del *trust* del gas de Boston, que entre él y Mr. Henry Rogers se habían hecho negocios por valor de más de 100 millones de dólares, sin contrato escrito. Perkins declaró bajo juramento ante la Comisión parlamentaria, lo siguiente: no queriendo la New-York que el público se enterase de cierta inversión de 500.000 dólares en obligaciones de la *Internationale Mercantile Marine Company*, cambió en 31 de Diciembre de 1903 este papel por un cheque de la misma cantidad con Morgan y C.^ª, y a los dos días, el 2 de Enero de 1904, se deshizo el cambio. Así pudo la Compañía de seguros, en su declaración jura-

da ante el delegado de seguros de New-York, hacer figurar 500.000 dólares en valores al contado y no en obligaciones de la *Marine Company*. Tratos secretos abundan entre los *trusts*. A veces negocios formidables se arreglan en un momento. Ante la Comisión de Comercio interior declaró mister John Gates, que a media noche hizo levantarse en cierta ocasión a Mr. August Belmont para que fijara el precio en que la línea de Louisville y Nashville debía ser traspasada a Pierpont Morgan. Nada tiene de extraño que cuando se trata de negocios puramente individuales, los multimillonarios yanquis amen el secreto. No es fácil saber cuánto valen ni cuánto producen las posesiones de los Astor en la isla de Manhatann (New-York), pero esto no interesa al gran público, que calcula aquel valor en 400 millones de dólares y ve con pasmo que el administrador de los Astor cobra 50.000 dólares anuales, lo mismo que el Presidente de la República. Pero esta reserva impenetrable y el poder de los gerentes para obrar por su cuenta, son muy contrarios al interés público, y ne pueden persistir. Ningún Estado del mundo puede tolerar lo que durante muchos años ha acontecido con la Equitativa. La Equitativa tenía inventariados 440 millones y su capital desembolsado no pasaba de 100.000; por consiguiente, el que poseyera la mayor parte de esta cantidad era el amo de la Equitativa y podía disponer a su antojo de los 440 millones. James Hazen Hyde poseía en la Equitativa 50.200 dólares, que le daban derecho a percibir como máximo un dividendo anual de 3.514 dólares, pero le daban derecho a disponer de los millones de La Equitativa. Esos millones se invertían generalmente en acciones de ferrocarriles, y suministraban el medio de especular muy en grande y de realizar considerables ganancias. Hyde vendió su participación, que probablemente le habría valido una gran suma. Posteriormente desaparecieron estos abusos, y, al parecer, La Equitativa quedó transformada en una sociedad verdaderamente mutua. Algo análogo a La Equitativa pasa también en muchos *trusts*. Los consejeros de Administración son figuras casi decorativas, pues los gerentes son los que hacen todo, y fre-

cuentemente disponen de los recursos del *trust* y de otros muy superiores a ellos. La ley debe prohibir severamente estas manipulaciones.

Tal vez surja, al intentar aplicar al *trust* una legislación restrictiva, alguna duda respecto a lo que debe entenderse por *trust*. En efecto, aunque la noción general es muy clara, la línea divisoria no siempre puede marcarse con entera precisión. Al parecer, pudieran ser considerados como *trusts* para los efectos legales: 1.º Las empresas en las cuales se hubiesen fusionado simultánea o sucesivamente por lo menos tres empresas particulares cuyo capital no fuese inferior a 500.000 dólares. 2.º Todas aquellas que absorban por lo menos el 80 por 100 de la producción de un artículo; y 3.º Todas las que se constituyan con un capital muy grande, superior, por ejemplo, a 20 millones de pesetas. Claro es que si en el tercer caso se trata de una sola empresa, no puede propiamente hablarse de *trust*; pero la magnitud misma de estas empresas les da un poder comparable con el de los *trusts* y los sujeta, por tanto, a los mismos inconvenientes.

Por lo que hace a los Estados Unidos, es claro que su organización general dificulta mucho la aprobación de leyes eficaces contra los *trusts*. Las leyes federales no pueden versar, por lo que hace al interior, sino acerca de las relaciones entre los Estados, y si invaden el campo de acción de cada Estado son declaradas anticonstitucionales. Por otra parte, las leyes propias de cada Estado carecen de toda eficacia fuera de los límites del mismo. Es necesario, por consiguiente, reformar la Constitución general para dar al Poder legislativo de los Estados Unidos la facultad de dictar leyes contra los *trusts*.

El Estado tiene que ver en el desarrollo de los *trusts* un peligro para su soberanía. Lo es, efectivamente, aun prescindiendo del gravísimo peligro de corrupción de Gobiernos y Parlamentos. Los *trusts* se sobreponen a los Gobiernos porque cuentan con más recursos que ellos. En 1893 el Gobierno norteamericano, necesitando dinero para recoger alguna cantidad de papel moneda, cedió al sindicato Morgan 100 mi-

llones de dólares en obligaciones oro, con la promesa de que el sindicato no las presentaría al cobro sino después de un plazo mucho más largo que el consignado en dichas obligaciones. A cambio de esta promesa cedió tan bajas dichas obligaciones, que el sindicato, al traspasarlas después al público, hizo un negocio colosal, ganando muchos millones, además de haber cobrado el interés. De otras mil maneras pueden abusar del Estado los *trusts* de la banca y los *trusts* de otras clases. El Estado, si no quiere poner coto al desarrollo de los *trusts*, se convertirá en feudatario de los mismos.

El Estado no puede consentir que sea nombrado juez ningún individuo que haya sido abogado de estas poderosas empresas. Jueces y Tribunales están desacreditadísimos en los Estados Unidos; los más altos personajes lo han reconocido públicamente en aquella nación. Y ello se debe en gran parte a que muchos de los jueces, tanto federales como particulares de cada Estado, han sido abogados de los *trusts* y están sometidos a su influencia. Los jueces en los Estados Unidos y en Inglaterra no solamente resuelven las cuestiones jurídicas pendientes; tienen también ciertas funciones que se llaman de equidad, y en virtud de las mismas dan *injunctions*, es decir, órdenes o prohibiciones cuando creen que el orden público lo exige; de estas facultades han abusado frecuentemente para hacer abortar o fracasar muchas huelgas, pues prohibían a los obreros los actos necesarios para que la huelga adquiriese incremento. La desobediencia a una de estas *injunctions* es castigada severamente por el mismo juez o tribunal que la ha dado.

Los altos funcionarios del Estado debieran estar desligados de compromisos con los *trusts* y otras grandes empresas. Es un escándalo que políticos de primera fila reciban como regalo algunas acciones, para que luego puedan ocupar la presidencia u otro cargo importante en el Consejo de Administración. Es un escándalo que un político deje la presidencia del Consejo de Administración de una poderosa empresa para encargarse de un Ministerio, sin perjuicio de volver a la presidencia al dejar su cargo oficial. Estos ministros y al-

tos funcionarios resultan luego, más que los servidores del Estado, los servidores de las grandes empresas, cuyos intereses les preocupan más que los de la nación. Bien se comprende que las costumbres puedan hacer más que las leyes para corregir estos abusos. La ley puede hacer, sin embargo, algo por su parte prohibiendo, por ejemplo, que sea nombrado para un alto cargo el que durante los cinco años anteriores haya pertenecido al Consejo de Administración de una sociedad anónima o la haya defendido ante los tribunales. Cuando no hay moralidad bastante para cortar estos abusos, la ley debe intervenir con sus sanciones, que siempre tendrán, entre otras ventajas, la de producir una sacudida algo vigorosa en la opinión pública.

Casi inútil es decir que no creo posible la prohibición absoluta de los *trusts* consignada en la ley. Tal ley no se cumpliría, y además es preciso reconocer que el *trust* tiene ciertas ventajas, y que mientras la concentración industrial no se realice en otra forma, resultaría injusta la prohibición de los *trusts*. Puede el Estado impedir los abusos de los *trusts* sin apelar a una medida tan radical como la prohibición absoluta. Para impedir los abusos de los *trusts* mineros, sería convenientísimo que las pertenencias mineras pagaran una contribución bastante considerable que impidiera tenerlas abandonadas. No habría inconveniente en que una mina denunciada y no explotada, pagase más que las explotadas. El *trust* de la antracita es dueño de todas las minas de los Estados Unidos; pero no piensa ni remotamente en explotarlas todas; explota algunas, y con esto produce poco y vende caro. ¿Ocurriría esto si las minas no explotadas pagaran una fuerte contribución? En tal caso, el *trust* se vería en la precisión de explotarlas todas o de dejar que otros explotaran aquellas cuya explotación no le conviniera.

Martín Saint-Léon termina su obra diciendo que la solución del problema de los *trusts* está en hallar una fórmula precisa que permita conservar las ventajas de la concentración industrial y defender por otra parte los intereses de la sociedad. Esta fórmula es contingente. Varía de país a país, y en un mis-

mo país de época a época. Sin embargo, existe y no puede sustraerse durante mucho tiempo a indagaciones seriamente emprendidas; la hegemonía económica corresponderá a la nación que la descubra y, una vez descubierta, la aplique como regla de su política industrial. Todo esto equivale a decir que deben mantenerse los *trusts* y corregirse sus abusos con prudencia. No opino así. Creo que el *trust* es esencialmente defectuoso y debe ceder su puesto a las grandes federaciones de cooperativas de consumo, si la humanidad ha de entrar en los caminos que conducen al verdadero progreso social.

Carnegie escribe en su obra *El Evangelio de la riqueza*: «Debemos aceptar con agrado la inevitable concentración de la riqueza en pocas manos..., porque asegura la victoria de los más aptos. John D'Rockefeller (hijo) decía en cierta ocasión que la rosa de la belleza americana exige el sacrificio de muchos capullos que brotan junto a ella; dando a entender, tal vez, que para que la nación sea rica, inmensamente rica, es necesario que haya muchos pobres. Y su padre, que había entregado en distintas ocasiones 14 millones de dólares a la Universidad de Chicago, dijo a la junta del patronato en un discurso solemne: «Dios me dió el dinero y yo se lo doy a la Universidad». Pero la Universidad se convierte con esto en esclava y renuncia hasta a la libertad de la investigación científica. Se ha dicho con razón que ninguna de las escuelas subvencionadas por Mr. Rockefeller estudiará jamás los *trusts* científicamente, porque esto equivaldría a descubrir y publicar la verdad acerca del *trust* del petróleo, que es un admirable modelo de todos los males que encierra el sistema. Y efectivamente, el profesor de Economía política en el colegio Williams declaró que «un colegio cuya prosperidad se debe al *trust* del petróleo, está incapacitado por cortesía, por decoro y por conveniencia para mezclarse en la crítica de sus procedimientos; le está, pues, vedado entrar en discusión sobre un tema de los principales que pudieran ser sometidos a su examen».

No; la concentración de la riqueza en pocas manos no es

necesaria para el triunfo del más apto ni para el progreso industrial.

El progreso industrial sería aún mayor y la humanidad mucho más dichosa, si a esa concentración, que es una llaga vergonzosa, sucediera una igualdad económica casi completa. Para la riqueza colosal de la nación no es necesario que haya muchos pobres. La belleza de un jardín es belleza de conjunto, y no se obtiene ésta sacrificando muchos capullos para que florezca una sola rosa; Dios no ha dado a Rockefeller sus riquezas obtenidas por medios pocos correctos. Para que la humanidad progrese en todos los sentidos, es necesario un vigoroso movimiento de la democracia industrial que acabe con la aristocracia industrial y con el privilegio.

ÍNDICE

	Páginas.
CAPÍTULO I - Sindicatos industriales.—Corners, cartells, trusts.	5
— II.— Organización de los Trusts	39
— III.— Función económica de los Trusts.....	77
— IV.— Función social de los Trusts.....	119
— V.— La democracia industrial contra la aristocracia industrial... ..	157