

y movimientos diversos que sucesivamente hizo surgir la fuerza impulsiva de la finalidad.

### 3. EL SALARIO (EL DINERO)

SUMARIO: 67. *Forma inferior del cambio: Igualdad de funciones.*—68. *Forma superior: Diversidad de funciones.*—69. *Noción del salario.*

67. FORMA INFERIOR DEL CAMBIO: IGUALDAD DE FUNCIONES.—La inmediata satisfacción de las necesidades respectivas, obteniendo cada una de las dos partes la cosa ó la prestación que necesita, tal es el concepto más sencillo que se puede formar del contrato bilateral. El contrato opera aquí para las dos partes en el mismo sentido. Es lo que yo llamaré la *igualdad de su función*.

Pero si tal es la imagen más sencilla del contrato, es también la más imperfecta, porque supone que cada una de las partes posee precisamente lo que la otra busca y tiene su inmediata disposición. Esta hipótesis se presenta raramente en la realidad, y el comercio jurídico tropezaría con dificultades si de ella no pudiese apartarse. Ha prosperado aquél por un medio que encierra una de las ideas prácticas más geniales del hombre (1): por el *dinero*.

---

(1) No puedo dejar de intercalar aquí, para los no juristas, la exposición de un romano (PAULO) en el L. I pr. de cont. emt. (18,1). *Origo emendi vendendique a permutationibus cepit olim enim non ita erat nummus neque aliud merx, aliud pretium nominabatur, sed unusquisque secundum necessitatem temporum ac rerum utilibus inutilia permutabat, quando plerumque evenit, ut, quod alteri superest, alteri desit. Sed qui a non semper nec facile concurrerat, ut cum tu haberes, quod ego desiderarem, invicem haberem, quod tu accipere velles, electa materia est, cujus publica ac perpetua aestimatio difficultatibus permutati num æqualitate quantitatibus subveniret, exque materia forma publica percussa usum dominiumque non tam ex substantia præbet quam ex quantitate nec ultra merx utrumque, sed alterum pretium vocatur.*

El servicio que éste presta en la esfera de las relaciones sociales es tan evidente, tan palpable, que no creo deber insistir. Haré presente una sola observación.

He definido el comercio jurídico: el sistema organizado de la satisfacción de las necesidades humanas.

Esta definición, ¿sigue siendo exacta cuando se trata del dinero? ¿Satisface éste las necesidades del que realiza una prestación con la mira de obtenerlo?

Actualmente, no; pero virtualmente, sí.

El dinero que paga el comprador, permite al vendedor proveer á sus necesidades; no le falta más que buscar aquello que tiene medio de pagar. El dinero le da, por lo que hace á esto, una latitud extremada (en cuanto al tiempo, al lugar, á las personas, á la extensión). El dinero, pues, no satisface inmediatamente las necesidades; pero da la certidumbre absoluta, por todo el mundo aceptada, de poder satisfacerlas ulteriormente. El contrato de cambio, en el sentido estricto de la palabra, se distingue del contrato de venta, porque en aquél, las necesidades respectivas, reciben satisfacción en un solo y mismo acto; mientras que en el contrato de venta, son necesarios varios actos para que esta satisfacción sea completa.

En la venta, sólo el comprador, el vendedor no, obtiene inmediatamente lo que le hace falta.

68. FORMA SUPERIOR DEL CAMBIO: DIVERSIDAD DE FUNCIONES.—A esta imagen del contrato bilateral que reposa, como hemos visto, sobre la *igualdad de funciones*, se opone, pues, otro aspecto, que reposa sobre la *diversidad de funciones*: una de las prestaciones procura una satisfacción inmediata, otra sólo la procura en potencia; en otros términos, hay de una parte prestaciones reales ó individuales, de la otra una prestación ideal ó abstracta: el dinero.

Así obtenemos el cuadro siguiente, ya más arriba trazado, y que comprende todos los contratos posibles del comercio de cambio en su sentido lato:

PRESTACIÓN REAL	DINERO	CONTRATO
1. Abandono permanente de una cosa.	Precio.	Venta.
2. Abandono pasajero:		
a) de una cosa.	Alquiler.	Arrendamiento.
b) de un capital.	Intereses.	Préstamo.
3. Prestaciones de servicios.	Salario. (honorarios, sueldo)	Contrato de servicios.

69. NOCIÓN DEL SALARIO.—De desear sería poder expresar por un término fijado la función que el dinero ejerce en todos esos casos.

El de *equivalente* no conviene, porque indica una relación de valor entre las dos prestaciones, que nada tiene que ver con el dinero; como tal dinero; también una cosa puede ser el equivalente de otra (núm. 4). Se me concederá que aplique la noción del salario á los tres casos de prestación de dinero aquí arriba indicados. El lenguaje científico, por lo regular, identifica esta noción con la del precio del trabajo; pero ya se sabe que en la vida corriente dicha noción permite una acepción mucho más extensa.

Entenderé, pues, por salario, en el sentido amplio, no sólo el precio del trabajo, sino también el precio de venta, los alquileres, los intereses del dinero. La noción del salario en la primera acepción (precio del trabajo), se ampliará más adelante (núm. 7), en la noción del salario ideal, que opongo al pecuniario ó económico, y en la del salario mixto, que contiene una combinación de uno y otro. La noción del salario ha tomado así una generalidad tal, que éste puede ser considerado como el móvil determinante de todo el comercio jurídico. Esto es muy absoluto, sin embargo, porque nos referimos á la forma perfecta del cambio (contra dinero), abandonando, como sin influencia para el funcionamiento de las relaciones sociales, la forma imperfecta del trueque de dos prestaciones reales.

No creo, sin embargo, que la noción del salario tan latamente comprendida pierda precisión y, por consiguiente, utili-

dad práctica. El dinero y la prestación real son las dos formas opuestas de la remuneración, es decir, de la compensación entre dos prestaciones, indicadas por la naturaleza de las cosas. Podría haber, es cierto, utilidad para el jurista y el economista, al distinguir en la función del dinero, entre el precio del trabajo, el precio de venta, los alquileres y los intereses del dinero. Pero estas distinciones no tienen nada que ver con la cuestión que tratamos, y que consiste en examinar cómo el comercio jurídico procura la satisfacción de las humanas necesidades. Provee á ellas directa ó indirectamente. Directamente, por medio de la prestación real; indirectamente, con la ayuda del dinero. Esta función del dinero debe recibir un nombre especial. El salario que percibe el obrero, no satisface inmediatamente sus necesidades; le procura solamente un medio de calmarlas. Lo mismo ocurre con el precio de venta, del alquiler ó de los intereses al vendedor, al arrendador, al prestamista. Que aquél trabaje, que éste venda ó alquile forzados por una necesidad inmediata, ó que lo hagan para dar un empleo útil á sus fuerzas, á sus cosas, á su capital, el dinero que reciben, no cambia de carácter; en un caso como en el otro no satisface una inmediata necesidad, se limita á hacer posible su satisfacción ulterior.

#### 4.—EL EQUIVALENTE

SUMARIO: 70. *Equilibrio entre las prestaciones.*—71. *La idea de justicia en el comercio jurídico.*—72. *La concurrencia, regulador del egoísmo.*—73. *Peligros de la extorsión.*—74. *Intervención excepcional de la legislación.*

70. EQUILIBRIO ENTRE LAS PRESTACIONES.—Las nociones de salario y de equivalente no se confunden. El equivalente puede ser cosa distinta del salario (prestación real) y el salario no debe representar un equivalente. Puede ser supe-

rior ó inferior. El equivalente es el equilibrio entre la prestación y la contra-prestación, establecido por la experiencia adquirida del comercio jurídico, según el valor de los bienes y de las prestaciones.

La economía política es la que enseña cómo se forma la medida de este valor y sobre qué datos reposa. No vamos á tratar aquí esta cuestión. Nos basta con hacer constar el progreso que se refiere, desde el punto de vista de las transacciones, á la elevación del salario al puesto de equivalente.

La fijación del salario, para cada caso particular, es asunto de consentimiento individual. El derecho reconoce aquí el poder regulador y legítimo del egoísmo (1). Su concepción es ésta: cada una de las dos partes mira su propia ventaja y trata de aprovecharse de la menos favorable posición de la otra parte.

Esta desigualdad de posición puede degenerar en un verdadero estado de coacción, cuando existen de una parte el máximo de la necesidad, y de otra parte un medio exclusivamente suyo de satisfacer aquélla. El necesitado no tiene en este caso más remedio que someterse á las condiciones impuestas por la adversa parte. El que se ahoga, ofrece su fortuna por el cabo de una cuerda; el que muere de sed en el desierto, da sus perlas á trueque de un sorbo de agua; Ricardo III, en Shakespeare, grita: «mi reino por un caballo». Cuando de ella depende la vida, la cosa más ínfima adquiere un precio inestimable.

La despiadada explotación de la angustia ajena es, pues, el fruto de este egoísmo que tanto hemos ensalzado. Ante este resultado se rebela todo sentimiento moral. ¿No proclama, desde luego, la bancarrota de nuestra teoría del egoísmo? ¿No nos obliga á confesar que el egoísmo es impotente para responder á las exigencias del comercio jurídico y que no

---

(1) L. 16, § 4, de minor. (4,4): *In pretio emtionis et venditionis naturaliter licere contrahentibus se circumscribere.* L. 22, § 3. Locat. (19,3): *... ita in locationibus quoque et conductionibus juris est;* L. 10, C. de resc. vend. (4,44): *Dolus emptoris... non quantitate pretii aestimatur.*

puede procurar la satisfacción regulada y asegurada de las necesidades humanas? ¿No es menester, en fin, reconocer que hace falta encontrar fuera de él un freno para su natural insaciabilidad?

El egoísmo de aquel que quiere recibir lo más posible, tropieza con el idéntico sentimiento de aquel que trata de dar lo menos posible. El equilibrio se produce en un punto de indiferencia, que es el *equivalente*. La experiencia establece este equilibrio entre la prestación y la contra-prestación y fija una tasa del salario (de la prestación real), gracias á la cual ambas partes adquieren su derecho, sin pérdida para ninguna de ellas. El equivalente realiza la idea de justicia en la esfera en que se mueve el comercio jurídico.

71. LA IDEA DE JUSTICIA EN EL COMERCIO JURÍDICO. — La justicia, en efecto, es aquello que conviene á todos, que asegura de todos la existencia. La más alta misión de la sociedad consiste, pues, en hacer prevalecer el principio del equivalente en todas las relaciones de la vida social.

¿Es por medio de la ley como desempeñará la sociedad esta tarea? Indudablemente, si se trata de una obra de justicia; porque lo que la justicia exige debe ser realizado por la ley. Yo no soy, sin embargo, de esta opinión. Si el interés de todos exige un cierto orden reinante, aún falta primero ver si es bastante poderoso este interés para establecer la regla por sí mismo. En caso afirmativo, la ley es inútil. No hace falta ésta para imponer el matrimonio ni para condenar el suicidio.

El comercio jurídico, ¿realizará por sus propias fuerzas la idea del equivalente? En tesis general, sí. Ninguna ley fija los precios al artesano, al fabricante, al tendero, etc, y, sin embargo, éstos conservan una medida en sus precios. No es, ciertamente, el espíritu de desinterés quien les anima, ni una especie de doctrinarismo social quien les lleva á realizar la idea del equivalente. Es que no pueden hacer otra cosa y su propio egoísmo les obliga á proceder así.

72. LA CONCURRENCIA, REGULADOR DEL EGOÍSMO. — El

egoísmo viene á ser aquí su propio correctivo. Y esto por un doble título. Gracias á la concurrencia, desde luego. El egoísmo del vendedor que sube el precio, queda paralizado por el egoísmo de otro mercader que prefiere vender á un precio moderado antes que no vender nada; el egoísmo del comprador que ofrece poco, está paralizado por el de otro que ofrece más: *la concurrencia es el regulador espontáneo del egoísmo.*

Cualquiera que sea, sin embargo, la exactitud general de estas afirmaciones, hay situaciones especiales, particularísimas relaciones, donde la concurrencia cesa momentánea, ó quizá absolutamente, de ejercer influencia. El único fondista, el único médico ó farmacéutico de una localidad, no tienen concurrencia que temer; aun allí donde son varios, el que deba recurrir á sus servicios puede encontrarse en una situación tal, que no le sea posible dirigirse más que á uno de ellos y tenga que aceptar sus condiciones. El cirujano que ha terminado la operación, pero no ha ligado todavía las arterias, tiene en sus manos la vida del paciente; el fondista tiene al huésped en su poder; ¿quién les impide exigir un precio exorbitante, el uno para terminar la operación y el otro para consentir en continuar el hospedaje? Si no lo hacen es porque cuentan, aquél con más pacientes, éste con más huéspedes. Su propio interés les guía. Lo mismo que en la concurrencia, el egoísmo del uno sujeta el del otro, aquí el egoísmo se sujeta á sí mismo. La consideración del porvenir se opone á la explotación egoísta del presente. El egoísmo establece la balanza entre las dos ventajas posibles, y sacrifica el provecho pasajero, por considerable que sea, al beneficio ménor, pero más seguro y duradero, que el porvenir le reserva. La consideración del porvenir es el regulador individual en los casos en que falta el regulador social, la concurrencia.

73. PELIGROS DE LA EXTORSIÓN.—Hacen falta buenos ojos para penetrar el porvenir. Gentes hay de tan corta vista que no pueden abarcarlo. Otras de tan débil voluntad que no vacilan en sacrificar el porvenir al presente. Puede suceder

que una extorsión (1) única, pero de vastas proporciones, com-  
pense la ruina de todo el porvenir; la extorsión puede llegar  
á convertirse en un oficio (usura) y ejercerse de un modo conti-  
nuado. Entonces el egoísmo deja de ser su remedio propio.  
La sociedad, á la cual amenaza, se sobresalta y se defiende  
de sus excesos con el arma de la ley. Pertenecen á la clase  
de leyes destinadas á prevenir estos abusos del egoísmo en  
el comercio de la vida: las tasas legales, las restricciones de  
la tasa del interés, las penalidades contra la usura, etc. (2).  
La experiencia enseña que más de una de estas leyes ha fal-  
tado á su objeto. El espíritu librecambista de nuestra época  
las critica; querría abolirlas completamente, como ha borrado  
ya muchas, no viendo en ellas más que obstáculos para el  
arreglo de las relaciones sociales.

Será necesario volver á pasar por duras pruebas, antes de  
comprender de nuevo con cuántos peligros amenaza á la so-  
ciedad el egoísmo individual libre de toda traba, y por qué el  
pasado juzgó necesario refrenarlo. La libertad ilimitada en las  
relaciones y en las transacciones sociales, es una prima conce-  
dida á la extorsión; una patente de corso otorgada á los piratas.

(1) Aquí, y en adelante, no empleo esta palabra en su sentido criminal,  
sino en el sentido económico de la explotación del apuro ajeno, para aumen-  
tar el precio ó el salario por encima del equivalente. Ejercida sistemática ó  
profesionalmente, la extorsión se convierte en *usura*. Hay que distinguir la  
extorsión del *engaño*. Aquélla especula con la angustia del adversario, éste con  
su ignorancia del precio verdadero ó con su repugnancia á entrar en fastidio-  
sas pláticas sobre la desproporción entre el verdadero precio y el precio pe-  
dido.

(2) Las diversas legislaciones se apartan, en cuanto á esto, extraordina-  
riamente unas de otras.

El antiguo derecho romano había fijado su atención casi exclusivamente en  
la usura; el nuevo derecho añadió algunos otros casos. (Extorsión por parte  
del médico: L. 9, C. de prof (10,52); L. 3 de extr. cogn. (50,13); por parte  
del abogado: *pactum de quota litis y palmarium*, L. 53 de pact. (2,14); L. 1,  
§ 12 de extr. cogn (50,13); L. 5, C. de post. (2,6); prohibición de la *lex com-  
missoria* en la hipoteca; anulación del contrato de venta de la legítima con  
lesión enorme, etc). En el sentido opuesto es el derecho musulmán quien ha  
ido más lejos, haciendo un deber del vendedor indicar el valor verdadero, no  
permitiendo más que á los comerciantes estipular una superior ventaja, y pro-  
hibiendo en absoluto las subastas, en las cuales el precio excede fácilmente  
del verdadero valor. N. VON TORNAUW, *Das moslemitische Recht*. Leipz. 1855,  
págs. 92 y 93. Estas disposiciones recuerdan la prohibición de intereses en  
Derecho canónico.

tas y á los bandidos con derecho de presa sobre todos aquellos que caen en sus manos. ¡Ay de las víctimas! ¡Que los lobos reclamen la libertad, se comprende; pero que los carneros les hagan coro... sólo demuestra una cosa: que son carneros!

74. INTERVENCIÓN EXCEPCIONAL DE LA LEGISLACIÓN. — Reclamando aquí, para la legislación, el derecho á intervenir, no contradigo en nada mi opinión fundamental de que la vida se basa en la egoísta satisfacción de las necesidades humanas. Creo firmemente que el egoísmo es el motor de toda la actividad social y que sólo él puede dar la solución del problema. La idea de quererle reemplazar por la coacción presenta una imposibilidad tal, que basta hacer abstracción un instante para convencerse de que todo el éxito del trabajo depende de aquél, es decir, del salario libre. Querer regular el trabajo por medio de la coacción en vez del salario, sería hacer de la sociedad un presidio y reducir el trabajo nacional á sólo el trabajo manual, porque se manda al brazo, pero no á la inteligencia. Aun en el trabajo manual no puede la coacción suplir al salario.

La coacción hace del egoísmo un enemigo del trabajo; el salario hace de él un aliado; porque en el trabajo obligatorio el obrero tiene interés en sufrir lo menos posible, mientras en el trabajo libre su interés está en producir lo más posible. Allí engaña al dueño, aquí se engaña á sí mismo. La coacción no hace efecto como no amenace el castigo; el salario obra sin tregua ni descanso.

Pero tanto como estoy convencido de que el egoísmo es la sola fuerza motriz de las relaciones, lo estoy, por otra parte, de que el Estado tiene la misión de combatir sus excesos cuando éstos llegan á ser un riesgo para el bien de la sociedad. Es un error peligroso, en mi opinión, creer que el contrato, como tal, siempre que su objeto no sea ilegal ni inmoral, tiene derecho á la protección de la ley. Combatiré este error en la segunda parte y me limito aquí á protestar. Al interés del egoísmo individual, la sociedad tiene el derecho, tanto como el deber, de oponer su propio interés. El interés de la

sociedad es, no sólo el que sirve al individuo, sino el que es útil á la generalidad, el que garantiza la existencia de todos. Esto, ya lo he dicho (núm. 71), es la *justicia*, que está por encima de la *libertad*. Cada uno existe, no sólo para sí mismo, sino también para el mundo (núm. 33). Es por lo que la *libertad*, ó sea lo que conviene al individuo, debe estar subordinada á la *justicia*, ó sea lo que á todos conviene.

A este problema social de la elevación del salario á la categoría de equivalente, ó de realización de la idea de justicia en la vida, se liga estrechamente un fenómeno que voy á estudiar ahora, y cuya importancia es muy grande.

## 5. PROFESIONES

SUMARIO: 75. *La profesión es un cargo al servicio de la sociedad.*—76. *La profesión es una relación de obligación.*—77. *Honor profesional.*—78. *Satisfacción asegurada de las necesidades sociales por medio de las profesiones.*—*Correlación de su número con el de las necesidades sociales.*—79. *Intermediarios por profesión.*—80. *La profesión representa la organización del salario.*—81. *La profesión es el regulador del salario.*—*Concurrencia desleal.*—82. *Beneficio de la profesión: asegurar al talento su aprovechamiento económico.*

75. LA PROFESIÓN ES UN CARGO AL SERVICIO DE LA SOCIEDAD.—La vocación es una determinada forma de actividad, mediante la cual el individuo se pone de un modo estable á disposición de la sociedad, y ocupa su *cargo de servicio social*. La palabra vocación, así entendida, está tomada en el sentido social ú objetivo, diferente de su expresión subjetiva, que significa la disposición individual, la voz interna que llama (*vocare*) á cumplir tal tarea con preferencia á otra cualquiera. Si á la vocación en la intención del sujeto se une

el fin de vivir, se convierte la primera en una profesión. El individuo *vive para* su profesión, y *vive*. Sobre este tema opinamos de distinta manera que los antiguos (núm. 56). Para nosotros, vivir de su profesión no rebaja nada al individuo, cualquiera que sea su posición. El trabajo no deshonra, y el salario recibido á cambio del trabajo profesional no mortifica la dignidad del hombre. Sólo hay deshonor haciéndose pagar un servicio que no se relaciona con la profesión. Todo el mundo aprueba que un ganapán que guía á un extranjero desde la estación al hotel se haga pagar. Cualquiera otro que exigiese remuneración semejante sería censurado. ¿Por qué esta distinción? Es porque el uno vive de este tráfico, que es su trabajo profesional, y que no sólo el salario de este trabajo, á los ojos de la sociedad, es un equivalente de esta prestación aislada, sino que, al mismo tiempo, confirma la utilidad social del servicio prestado. Sólo el que vive *para* el trabajo tiene derecho á vivir *de él*.

76. LA PROFESIÓN ES UNA RELACIÓN DE OBLIGACIÓN.— El que abraza una profesión determinada, proclama por lo mismo públicamente que se halla apto y dispuesto á realizar todos los servicios que aquélla permite. Pone sus servicios á la disposición del público, y concede á todos el derecho á reclamarlos (1). Su interés, tanto como la concurrencia, garantiza su buena voluntad. Pero estos móviles pueden faltar. ¿Qué ocurrirá entonces? ¿Puede por pereza ó por puro capricho negar sus servicios á quienes los reclamen? ¿El fondista puede despedir á los viajeros; el tendero, el panadero, el carnicero, á sus clientes; el farmacéutico, el médico, abandonar al enfermo; el abogado al que viene á consultarle? No; todo verdadero hombre de negocios comprende que no puede hacerlo, bajo pena de contrariar la pública opinión. ¿Por qué? Nadie

(1) Si no es capaz, es un intruso que una política social inteligente manda alejar, tanto en interés de la profesión, como en el del público. Tal era en la antigua organización de las corporaciones, el fin de la obra maestra de los artesanos. Tal es también el fin, en nuestros días, de los exámenes públicos de abogados, notarios, médicos, farmacéuticos, comadronas, profesores, etcétera.

piensa así del propietario que se niega á vender ó alquilar una casa vacía. ¿Por qué, pues, la censura se dirige contra el hombre de negocios que rehusa prestar sus servicios? Es porque, abrazando una profesión, ha dado á la sociedad una garantía y de ella debe responder; en el comercio de la vida, el que ejerce una profesión pública viene á ser, de algún modo, persona pública: vive para el público; está obligado á permanecer á su servicio, y la opinión general mira el ejercicio de su profesión como una *obligación para con la sociedad*.

77. HONOR PROFESIONAL.—Por eso el cuerpo social retira su estimación al hombre de negocios que, por pereza ó negligencia, abandona sus deberes profesionales, cualquiera que sea, por lo demás, su mérito. La sociedad lo declara incapaz y lo desprecia en razón á su incapacidad; en cambio honra al hombre de negocios inteligente, aunque bajo otros aspectos pueda ser blanco de la crítica. La sociedad mide al hombre en proporción á su utilidad social. En esta utilidad estriba también el honor del cuidadoso hombre de negocios, y este honor le impide descuidar su trabajo ó emplearlo mal. ¿Qué relación hay entre el honor y los negocios? En sentido objetivo, el honor ó la estimación del mundo consiste en el reconocimiento del valor social del individuo; en sentido subjetivo, constituye el sentimiento individual y la afirmación de hecho de este valor. El honor tiene su medida en todos los elementos que concurren señalando al individuo su valor para la sociedad, y marcadamente su misión social. El artesano, el médico, el abogado, tienen misiones distintas; pero es honor para todos desempeñarlas con dignidad consagrándoles enteras sus energías; el olvido de sus deberes es una vergüenza. Repugna al artesano hábil entregar un trabajo mal hecho, así como el médico y el abogado de estrecha conciencia cifran su honor en no abandonar al cliente. Para juzgar al hombre, para determinar su valor social, el mundo mira en primer lugar cómo ejerce su profesión.

El egoísmo de la sociedad no se inquieta por lo que el hombre es *en sí*; sólo se pregunta lo que *para ella* vale. No

ser *nada* para la sociedad, vivir únicamente para sí, no es una muy laudable existencia, aunque pueda uno contentarse con ella; pero no está permitido ser para la sociedad lo que no se *debe* ser, y nada puede compensar al individuo la amargura del sentimiento de su incapacidad. El que leal, enérgicamente, cumple su deber profesional, halla en este mismo esfuerzo un sostén contra los más penosos golpes de la suerte; tiene conciencia de que su vida, sin encantos para él, conserva utilidad para los demás.

Mirada desde el punto de vista de la sociedad, la profesión es un deber. El lado por el cual interesa al individuo es el salario. La profesión es un modo de adquirir. Para el hombre aislado que puede pasar sin el salario, esta circunstancia acaso no importe; pero su acción en la vida total es tan decisiva, que sólo ella señala á las relaciones y á los individuos la importancia práctica que tienen y que deben tener. El que se entrega al ejercicio de una profesión determinada, compromete con la sociedad su existencia entera para el cumplimiento de la tarea que asume; su interés y el de la sociedad se confunden. Si quiere prosperar, le debe á ésta toda su energía, su poder y su ciencia, su querer y sus aspiraciones, su cuerpo y su alma. Debe prever sus necesidades, adivinar sus deseos y sus ideas, sin esperar á que ella misma los manifieste. Debe aprender á satisfacerla y á buscar el medio de conseguirlo. Semejante al guardián de un enfermo, sabrá espiar cada soplo de la sociedad; como un médico, permanecerá atento á cada una de las pulsaciones de la necesidad social. Su destreza en juzgarlos á cada hora, en cada ocurrencia, le hará rico ó pobre.

78. SATISFACCIÓN ASEGURADA DE LAS NECESIDADES SOCIALES POR MEDIO DE LAS PROFESIONES.—CORRELACIÓN DEL NÚMERO DE PROFESIONES CON EL DE NECESIDADES SOCIALES.—Todo esto coloca en plena luz la suprema importancia de la profesión desde el punto de vista social. Cada profesión contiene la organización del género de actividad social que representa; asegura, por sí misma, la satisfacción regulada y

constante de las necesidades sociales. El comercio jurídico ha cumplido uno de sus fines cuando ha creado, para este efecto, una profesión especial. Su desarrollo se mide por la perfección con que ha terminado esta organización. Una determinada rama profesional hace falta en el sistema de las relaciones, en una época dada; es que la necesidad de su existencia no se había sentido aún hasta el punto de hacerla surgir en su forma necesaria. En un país en que hay más destilerías de alcohol que bibliotecas ó escuelas para mujeres, es evidente que la población siente con más fuerza la necesidad de absorber alcohol que la de velar por la alimentación intelectual ó por la educación de la mujer. Hay exacta concordancia entre la estadística de una rama profesional y la intensidad de la necesidad de su existencia. El ejercicio de una profesión llega á ser imposible allí donde no es deseada; surge por sí misma desde que es querida. Ocurre con esto como con el despertar de la naturaleza cuando llega la primavera. Durante el tiempo que el calor requerido permanece ausente, el árbol no brota; brota, es que el calor ha comenzado. Si el comercio jurídico está bien organizado, el sistema de las ramas profesionales debe responder exactamente á las diversas necesidades sociales: La época actual deja poco que desear en cuanto á esto. ¿Qué pretensión, qué deseo podría formular el hombre, considerando los mil aspectos de su existencia, el gran número de sus aspiraciones y sus necesidades, sus múltiples intereses materiales é intelectuales, que no tenga, pronta siempre, una rama profesional apta para contribuir á la realización? Sólo la *cosa inmueble* escapa á esta organización, y eso por su naturaleza misma. Hay mil comercios, desde el de los trapos viejos hasta el de los objetos de arte; pero el comercio de las cosas inmuebles no existe (1). Quien quiere comprar ó arrendar un terreno, alquilar una casa, tiene que dirigirse á un

---

(1) Así el Código de comercio alemán, art. 1.º, limita la acción de comerciar á las profesiones que tienen por objeto cosas muebles; asimismo el derecho romano limita á estas cosas la noción de la *merx*. L. 66 de V. S. (50, 16).

particular; no hay mercader de bienes rústicos ó de casas. Un solo ensayo de organización á esto referente ha sido hecho en las grandes capitales por las sociedades de construcción. Construyen casas con intención de venderlas; edifican habitaciones para obreros con propósito de arrendarlas. Quizá un gran porvenir está reservado á esta industria.

79. INTERMEDIARIOS POR PROFESION.—El oficio de *intermediario* es una profesión de una especie particular. Consiste en la mediación entre los que buscan una cosa ó reclaman un servicio, y los que pueden proporcionar una ú otro (corredores, agencias de noticias) (1). La negociación directa reemplazará sin duda, dentro de tiempo, el concurso que el comercio jurídico solicita aún del intermediario hoy en día. Respecto á esto, el comercio de dinero ha realizado los más grandes progresos. La forma más sencilla, y también la más primitiva de este comercio, consiste en dejar que aquel que necesita dinero busque al particular que está en condiciones de adelantárselo. Después viene aquella en que los dos se dirigen al intermediario, el cual busca el dinero y lo coloca. En su última forma, el prestamista abandona su capital á la banca, y ésta hace el préstamo por su propio riesgo, ahorrando al otro las investigaciones y el peligro de la colocación. La banca es la forma más perfecta del comercio de dinero; su ventaja para los tres negociadores es tan evidentè, que las dos formas anteriores deben sucumbir ante ella.

Hemos afirmado que el establecimiento de las diversas pro-

---

(1) En Roma el oficio de intermediario, bajo el Imperio, estaba organizado de una manera completa en las más diversas direcciones. Mucho tiempo antes se había localizado en el comercio de dinero, donde el banquero (*argentarius*) se encargaba de la negociación prestando los fondos á él confiados (sea á su nombre ó al del prestamista) y percibía los intereses, de los cuales llevaba cuenta. Más tarde se le agregó el corredor de dinero (L. 2 de prox. 50, 14: *proxeneta faciendi nominis ut multi solent*). El oficio de corredor, como lo prueba la etimología (*proxeneta, proxeneticum, philanthropia, hermeneuticum*, L. 1, 3, *ibid.*), era de origen griego. Bajo el Imperio había en Roma, como en la actualidad hay entre nosotros, agencias de colocación de todo género (L. 3, de prox. 50, 14: *Sunt enim hujusmodi hominum ut in tam magna civitate officinae*); eran todavía más necesarias que en la actualidad, pues las inserciones en los periódicos desempeñan igual fin.

fesiones lucrativas sigue una marcha paralela al desarrollo de las necesidades sociales. La experiencia confirma este aserto. Pero aún no hemos dado la razón por la cual es precisamente una profesión lucrativa particular quien debe satisfacer estas distintas necesidades ¿Es preciso buscar esta razón? Todo el mundo la comprende: reside en la división del trabajo. Las ventajas que ésta reporta, tanto para el trabajador como para la sociedad, no han podido escapar al hombre aun en la fase más ínfima del desenvolvimiento de las relaciones sociales. Un sastre no será lo bastante inocente para hacerse las botas por sí mismo, ni un zapatero confeccionará su propio traje. Ambos saben que hacen mejor en comprar el uno sus botas, el otro su traje, que economizan su fuerza de producción, consagrándola exclusivamente á una sola y misma rama de trabajo.

En resumen, la profesión lucrativa contiene la organización social del trabajo, al mismo tiempo que la de la satisfacción de las necesidades de la humanidad.

Pero esto no circunscribe la importancia de la profesión para las relaciones sociales; otras dos consideraciones reclaman atención.

La primera se formula en estos términos: la profesión *es la organización del salario*.

80. LA PROFESIÓN REPRESENTA LA ORGANIZACIÓN DEL SALARIO.—La organización del salario es la elevación de éste de su tipo flotante y accidental, calculado en atención á los elementos puramente individuales, á la uniformidad y á la seguridad de una medida de valor general; es, en otros términos, la realización de la idea de *equivalencia*. Doble es, en cuanto á esto, la influencia de la profesión: *descubre* la medida del equivalente y *asegura* la observación práctica. En efecto: de una parte una experiencia constante y repetida fija la medida y los gastos del trabajo necesario para efectuar la prestación; esto sólo puede hacerlo quien ha consagrado su fuerza y su vida á la realización del trabajo; sólo él sabe lo que éste cuesta. Y si particulares circunstancias individuales equivocan

su experiencia, pronto la de los otros corrige su error: los precios corrientes son el experimental resultado de toda la rama profesional, es decir, de millones de individuos que han establecido y continúan estableciendo el mismo cálculo. Esto no es un acto particular, aislado, del trabajo, que tienen en cuenta, sino que es este acto puesto en relación con toda su vida, como parte alícuota de ésta, teniendo presente el necesario aprendizaje, la obligación impuesta de hallarse siempre preparado para prestar sus servicios, las inesperadas interrupciones que son inseparables de toda profesión, etc. Los honorarios del médico, del abogado, no solamente deben remunerar la prescripción médica ó la consulta jurídica, sino también compensar el tiempo empleado en hacer los estudios. El salario del mozo de cordel, del cochero de punto, de la comadrona, debe indemnizar á estas personas del tiempo de espera que necesariamente de su oficio resulta; el cliente debe pagar las horas durante las cuales el mozo de cordel permanece inactivo en un rincón de la calle, el cochero dormita sobre su asiento, la comadrona está ociosa. No hay más excepción que el jornalero; para éste el salario representa, de hecho, lo que su nombre indica: el salario del día, es decir, el equivalente del tiempo que ha dedicado á su tarea, sin ninguna relación con un período de preparación ó de espera aparte de esta tarea.

Al mismo tiempo que de la profesión se deduce el tipo exacto del equivalente, asegura aquélla en la práctica la rigurosa observación. El que solamente de aquí ó de allí es llamado para prestar un servicio ó vender ó alquilar una cosa, está en libertad de pedir el precio que obtener puede; pero está en el interés de quien, de prestar tales ó cuales servicios ó de vender ó de alquilar ciertas cosas, hace una profesión; no cobrar más de *lo que le corresponde* (núm. 72).

81. LA PROFESIÓN ES EL REGULADOR DEL SALARIO.—DISMINUCIÓN Á CONSECUENCIA DE LA CONCURRENCIA DESLEAL.—La profesión puede ser considerada como el regulador del salario. El que ella fija es siempre justo, es decir, ade-

cuando á la prestación y, por lo tanto, justo y equitativo para las dos partes; la sociedad tiene un interés grande en que el precio no sea rebajado, porque el justo precio es la condición del trabajo justo. La profesión misma peligra cuando no obtiene lo que le corresponde. Además, el que disminuye los salarios no es un bienhechor, sino un enemigo de la sociedad, pues ataca á lo que constituye la base de toda profesión: al equilibrio experimentalmente establecido entre el trabajo y el salario. ¡Que lo haga por espíritu de lucro ó de sacrificio, nada importa! El instinto popular se ha dado cuenta exacta del daño social que semejante proceder supone. Es esta consideración la que motivaba la condenación del intruso en la época de las corporaciones y justificaba las persecuciones contra él dirigidas. El hombre de oficio trabaja abiertamente en su taller, en su tienda; el intruso opera secretamente, de contrabando. El salario merecido por el ejercicio de un oficio se debe al que á él se ha consagrado, porque, ya lo hemos visto, el salario representa, no el trabajo aislado, sino la actividad profesional entera: se ha preparado, se ha organizado en vista de la profesión, está siempre pronto á cumplir los deberes y las obligaciones. El ejercicio de cada profesión ha establecido un equilibrio experimental entre los beneficios y las cargas, los derechos y los deberes. Aprovechar las ventajas de una profesión, sin querer sujetarse á los deberes que impone, es destruir el equilibrio, perjudicar la profesión. Quien lo hace comete un acto de piratería social, y la sociedad debe echarse encima del malhechor. Respecto á esto, la reducción de los precios es un regalo de Grecia. Es la baratura del cazador furtivo: ¡caza muy barato quien caza en terreno ajeno!

Con las corporaciones han desaparecido también las penas señaladas á los que rebajaban el oficio; pero el principio que las dictó subsiste siempre, y yo creo que una sana política social debería constantemente cuidar de impedir la concurrencia de aquellos que no pertenecen al oficio. En cada oficio la concurrencia se regula por sí misma; la que viene del exterior hace de la profesión una carrera á campo traviesa; el que no

ha sabido colocarse en la línea de partida, se arroja al campo en el primer recodo y aprovecha este avance para robar el salario de los que se han puesto en línea y hecho toda la carrera (1).

La importancia social de la profesión descubre un segundo punto que merece examen: la garantía del talento que la organización de la profesión asegura á la sociedad.

82. BENEFICIO DE LA PROFESIÓN: ASEGURAR AL TALENTO SU APROVECHAMIENTO ECONÓMICO.—Durante el largo tiempo que en Roma el trabajo intelectual no se pudo hacer retribuir sin exponerse á una decadencia social, los favorecidos por la fortuna conservaron el monopolio de los servicios públicos y de la ciencia. Su acceso permanecía cerrado al talento que no estaba sostenido por la fortuna. Constituyó un progreso, tanto para el individuo como para la sociedad, que estas dos ramas de la actividad humana se convirtiesen en profesiones civiles. Mucho se hizo al proclamar que el genio vence todos los obstáculos; pero también el genio necesita del pan para vivir, y cuando su profesión no se lo asegura, porque no ha llegado á ser todavía una profesión civil, debe elegir otra que le garantice lo que necesita. En el siglo XIX la práctica del arte musical garantiza al artista de genio su existencia asegurada; en el décimocuarto siglo debía mendigar en los castillos de los grandes señores y en sus palacios. Pero no todo el mundo ha sido hecho para tender la mano, y más de un artista, en esta época, prefirió ser un honrado artesano y no un músico atravesado por los caminos. En nuestros días el genio se pierde para el mundo menos fácilmente; si se revela, en seguida se le señala y coloca en su puesto, donde puede hacerse valer y crearse todos los recursos necesarios. Una

---

(1) Una aplicación de este caso nos ofrece la cuestión promovida antes en Austria, sobre si al funcionario judicial jubilado debía serle admitido practicar como abogado. De ninguna manera, en mi opinión. Salvo excepcionales circunstancias, yo sólo veo en eso una desorganización del foro. Si la pensión del funcionario judicial retirado es muy pequeña, debe el Gobierno aumentarla con sus propios recursos, y no permitirle que la asegure en perjuicio de los abogados.