



Revista mensual de economía práctica

Decano de la Prensa de Previsión

Organo de la

Asociación Hispano-Americana Propagadora de la Previsión y del Ahorro

Fundador:

Ilmo. Sr. D. José Ignacio Suárez de Urbina Cañaverl y Manuel de Villena

Publicación del PATRONATO SOCIAL DE BUENAS LECTURAS

SUMARIO

Sociología de la vivienda, por *Luis Massó y Simó*. - El Seguro obligatorio en el campo, por *Luis Negro Lainez*. - Rasgos agradecidos. - Las ventas en cooperación, por *Coloma*. - Circunesculares entusiastas, por *E. Muñoz*. - La cooperación, por *Luis Negro Lainez*. - Por los mutilados del trabajo. - Crónica de la Previsión y del Ahorro, por *Ruiz de Tudanca*. - Sobre el Seguro de pedrisco. - El impuesto progresivo sobre el capital y la renta, por *J. Sánchez Rivera*. - Noticias. - Entrefiletos. - Anuncios.

AÑO XLVI. - 2.^a EPOCA, NÚM. 93. - SEPTIEMBRE DE 1930

Asuntos de Redacción y Colaboración:
OFICINA CENTRAL
Calle Fuencarral, núm. 138, 1.^o Dcha.
MADRID

Asuntos de Administración y Servicios:
(Casa-Palacio del Duque de Medinasidonia)
— Calle Rey Heredia, número 13 —
CÓRDOBA

Smith Premier

NUEVO MODELO 60

DE PRECISIÓN CRONOMÉTRICA

ÚNICA GARANTIZADA por 10 años.

Agentes Exclusivos: **A. PERIQUET Y C^o**

Apartado 444 - Piamonte 23 - **MADRID.**

Sucursal en Barcelona

FONTANELLA 17



OCASIÓN

Máquinas procedentes
de cambios a mitad de
precio y a plazos desde
25 ptas mes.

Enseñanza de
Mecanografía.

EL PREVISOR

REVISTA MENSUAL DE ECONOMÍA PRÁCTICA

ÓRGANO DE LA

ASOCIACIÓN HISPANO-AMERICANA PROPAGADORA DE LA PREVISIÓN Y DEL AHORRO

FUNDADA POR EL «PATRONATO SOCIAL DE BUENAS LECTURAS»

SOCIOLOGIA DE LA VIVIENDA

ELEMENTOS DE LA SOLUCION

COOPERATIVAS DE AHORRO

La cooperación, en general, cuando es practicada por las clases modestas, se ha de fundamentar en el ahorro. Este, sobre los beneficios inmensos que produce al educar a las masas y al atender entre los humildes a las contingencias del futuro, permite la creación de poderosísimos capitales cooperativos, a los que luego se les puede dar la aplicación que los Estatutos determinen.

La fuerza portentosa del modesto ahorro está demostrada en casos mil y en España; al finalizar el año 1925 ascendía a más de 1.844 millones de pesetas, sin contar con el correspondiente a las sociedades tontinas y chatelusianas, a los seguros de vida matemáticos y entidades cooperativas de ahorro y construcción.

Pero este ahorro, en la cifra apuntada, no es cooperativo, estando muchas veces entre las manos del capitalismo, como ocurre en los Bancos con cajas de ahorro, otras veces en poder del Estado y muchas empleado en deuda pública.

El fomentar el ahorro cooperativo para destinarlo después a la resolución del problema de la vivienda social es altamente beneficioso por todos conceptos, no solamente porque viene así a desempeñar una misión importantísima, sino porque quien ahorra lo hace en mejores condiciones por recibir mayor porcentaje y porque el dinero ahorrado se emplea en una obra que le beneficia.

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CONSTRUCCION

Una forma más compleja y perfecta en la que ya dos elementos se engranan y complementan con tendencia a la resolución del problema de la vivienda social es la de las Cooperativas de ahorro y construcción. Mediante ellas muchos menesterosos han logrado en España vivir en una casa propia y edificada expresamente pagando un canon anual mucho menor que el que correspondería al alquiler de otra semejante.

En ellos se combina el pequeño ahorro con la edificación, prescindiéndose solicitar préstamos del capitalismo y obteniéndose por lo mismo una gran economía en beneficio de los asociados.

Es un paso más y un elemento que deberemos tener en consideración para la solución integral del problema que nos ocupa. Así, como hemos dicho que el organismo total deberá tener una Cooperativa de edificación, deberá tener también una Cooperativa de ahorro, formando entre las dos una de ahorro y edificación.

Pero ya hemos visto que el problema total tiene otros muchos aspectos, siendo, por lo tanto, necesarios otros elementos. Así las Cooperativas de ahorro y construcción resuelven parcialmente nada más el problema y pueden enfocarse sobre construcciones aisladas para sus asociados; pero el problema de las barriadas es otro de orden superior, con sus derivados de urbanización, servicios accesorios, cooperación, etc., así como la organización cooperativa del trabajo por medio de las gildas será otro perfeccionamiento que anulará las ganancias que en las Cooperativas de ahorros y construcción quedan entre las manos de los contratistas.

COOPERATIVAS INTEGRAS DE VIVIENDAS SOCIALES

El organismo integral que aborde en su totalidad y en los diferentes aspectos señalados el problema de la vivienda social deberá, según cuanto llevamos dicho, además de contar con una Cooperativa de ahorro y otra de edificación, como órganos parciales o partes integrantes de su conjunto, contar con un organismo adecuado de organización general que puede enfocar la actuación social sobre la creación de barriadas; deberá, asimismo, tener un organismo de adquisición de solares; deberá organizar el trabajo a la manera de las gildas cooperativamente; deberá ocuparse de los medios de comunicación, abastecimiento de agua, evacuación de inmundicias, etc., y deberá crear organismos filiales

para el abastecimiento de los servicios subalternos y de la cooperación en las barriadas.

Son tan complejos los cometidos y están tan ligados con las funciones de los Municipios y hasta con las del Estado, que hay que contar forzosamente con estos organismos oficiales, alcanzando en cada caso de ellos la ayuda que se pueda y amoldando a la importancia de esa ayuda y a las circunstancias particularísimas la intervención que se les pueda conceder.

Desde luego, las ayudas deben partir de una absoluta supresión de todo género de impuestos, tanto centrales como provinciales y municipales y una inspección per-

manente que, no solamente servirá a los Poderes de garantía para la buena aplicación de las ayudas, sino que asegurará una buena administración y constituirá una propaganda al servir también de garantía a los asociados.

En los artículos siguientes analizaremos qué otra especie de ayudas pueden ser concedidas por los organismos oficiales y cuáles pueden ser las atribuciones interventoras que en cada caso pueden asumir.

LUIS MASSÓ Y SIMÓ

Fundador del Banco de Ahorro y Construcción



EL SEGURO OBLIGATORIO EN EL CAMPO

Decíamos en nuestro artículo anterior sobre este asunto, que podrían servir como bases de imposición contra el siniestro del granizo, la cuota de contribución o la extensión de cultivo, abogando por esta última, al menos, mientras no rija de una manera eficiente el catastro parcelario.

Mediante la clasificación de cultivos por clases de arbolado, tubérculos, legumbres, hortalizas, cereales, etc. se llegará a una graduación de cuotas tarifadas con arreglo a la frecuencia de los riesgos, fijando una insignificante para las comarcas no castigadas.

Para la computación de los cultivos y su extensión deberá facilitarse por los interesados las correspondientes declaraciones juradas que por conveniencia general, podrían comprobar los mismos Ayuntamientos de los respectivos términos municipales por medio de sus empleados de guardería rural y el mismo procedimiento procedería emplear en las declaraciones y apreciaciones de los daños, con la particularidad de que la valoración deberá hacerse siempre por perito experto de la Comisaría o Sección que se le asignasen éstas y otras facultades, en unión de otro nombrado por los interesados damnificados con las prevenciones precisas para casos de discordia.

Con estas normas y otras más sólidas y mejor y más sabiamente orientadas haciendo general y obligatorio el seguro, se hará insensible su pago, y, en cambio, el riesgo sea de la magnitud que fuese, podría ser suficientemente reparado.

Las condiciones básicas establecidas para las declaraciones de cultivos, valoraciones anticipadas de los productos y cosechas aseguradas, así como las tasaciones de los daños etc., habrían de tener puntos de coincidencia general en los demás riesgos, por lo cual omitiremos este detalle, al tratar de ellos.

SEGURO CONTRA LLUVIAS E INUNDACIONES

Sabido es que las inundaciones son más frecuentes en las cuencas hidrográficas, en las riberas o valles y

en los términos situados en las faldas de montañas o al margen de arroyos.

Por tanto, tratándose de garantizar esta clase de riesgos y si se estimase procedente asociar también el daño por lluvias excesivas, precisará un estudio minucioso de la frecuencia de las inundaciones y lluvias en cada cuenca, en cada ribera, en cada valle, en cada comarca en fin, y después de la depuración de los antecedentes y contrastados con las realidades registradas se podría llegar a la clasificación por comarcas según la frecuencia de los siniestros de esta clase, pasando a catalogar los cultivos que merecen y son objeto de mayor indemnización, para establecer categorías de comarcas y clases de cuotas, con tendencia a señalar primas insignificantes para los pueblos y comarcas en los cuales el riesgo es poco frecuente.

SEGURO CONTRA LAS HELADAS

Este seguro quizá sea de los más generalizados en nuestra Península por efecto de sus cuencas hidrográficas y sus elevadas cordilleras, y las diferencias atmosféricas que con sus corrientes de aire localizadas contribuyen a que se ciernan rocíos y escarchas sobre las tiernas floraciones de las plantas y arbolados frutales.

Por consiguiente, si se lograra indemnizar estos daños con aproximada suficiencia, estimamos que sería el seguro que más ventajas habría de reportar a la Agricultura, ya que aún a pesar de ser el daño que ocasiona este siniestro muy importante y extensivo, su poca ostensibilidad, hasta el extremo de pasar algunas veces inadvertido para los menos expertos en esta clase de apreciaciones, hace que no se le dé la primacía que en la escala de los daños en las cosechas le corresponde.

Ante todo, se requiere un estudio algo profundo ya que de este riesgo no se conocen trabajos de estadística y clasificación de comarcas más castigadas, menos castigadas, ligeramente castigadas, y muy poco castigadas.

Este es el primer y más arduo trabajo que serviría de base para los de carácter técnico hasta lograr el establecimiento de las tarifas y cuotas en forma equitativa, que haciéndolas poco onerosas para los agricultores, permitieran por otra parte indemnizar suficientemente los daños ocasionados por este sordo riesgo que tantos perjuicios ocasiona en los árboles frutales, en las vides, en los trigales, en las legumbres y hortalizas y demás clases de cultivo en las floraciones de primavera, y en los naranjales, olivares, y cosechas de otoño en esta estación.

Hemos de hacer constar que estos seguros de nueva implantación habrían de establecerse a plazos anuales con el fin de introducir aquellas modificaciones, rectificaciones etc., que la práctica aconsejase en bien de la regularidad funcional de los mismos.

SEGURO CONTRA INCENDIO DE COSECHAS

De esta clase de seguro nos limitaremos a mencionarlo tan sólo ya que los materiales de estudio fundamental están hechos por las Compañías contratantes sindicadas, la generalidad, con miras a la unificación de las primas en evitación de una competencia que alambicara las ganancias sociales de las compañías.

Pero debemos puntualizar que de llegar a establecerse este seguro con carácter obligatorio, se lograría automáticamente una considerable reducción de las primas que en la actualidad rigen para esta clase de contratos, permitiendo a su vez indemnizar con mayor suficiencia a los perjudicados por un siniestro tan temible como devastador, ya que de no sofocarse a tiempo aniquila por completo todo el fruto de los esfuerzos y de los afanes de un año y aún de varios, si alcanza a instrumentos de labranza y recolección, a edificios contiguos y aún a las propias viviendas cercanas a los almiares y a las hacinas.

La envidia, los resentimientos, las luchas sociales agrarias, los descuidos e imprudencias y los casos fortuitos (chispas eléctricas, y las desprendidas de chimeneas etc.), son agentes de propagación y fomento de este riesgo que aún no siendo muy frecuente debería contratarse con carácter de obligatoriedad atendiendo a las funestas consecuencias que acarrea.

Exhortamos a las Cámaras agrícolas, a los sindicatos agrícolas, a las Asociaciones de Labradores, a las federaciones y Cooperativas de productores, a los Municipios, en fin, a que dediquen atención a estos problemas agrarios y con trabajos de orientación y estudio profundo de los mismos se dirijan a la Comisaría de Seguros del Campo para que con sus elementos técnicos pueda depurar y estereotipar los proyectos, las ponencias, los estudios o las simples observaciones recibidas, hasta llegar a favorables conclusiones; y aún cuando su actuación ha sido restringida por R. D. publicado en la Gaceta del 26 de abril último, al menos podrá elevar al Gobierno un proyecto de reglamentación del seguro obligatorio en el campo, (al igual que se ha hecho con el Seguro Ferroviario), y tal proyecto podría ser apoyado por las entidades ya citadas, y por los mismos municipios.

Cierto que hay infinidad de mutualidades; pero en tanto subsistieran podrían ser respetadas o establecer normas de cesión de los riesgos contratados etc. pues la obligatoriedad del seguro exigiría, en un plazo prudencial, la desaparición de las mutualidades, que, sin esa obligatoriedad, son dignas de subsistir en atención a las ventajas que reportan.

Con el Seguro obligatorio en el campo se favorecerían las explotaciones agrícolas, (remediando a la clase más sufrida en las diversas pérdidas debidas a los riesgos apuntados), porque con ello se mantendría el equilibrio económico que les permitiría introducir en los cultivos instrumentos perfeccionados, fertilizantes extra; y establecer toda clase de mejoras en los campos, con lo que la agricultura y la ganadería podrían alcanzar un rango hasta ahora desconocido, que determinaría aumento de producción, nivelación de la explotación con carácter más uniforme, lo cual conduciría a intensificar insensiblemente y por automatismo, los cultivos y la producción.

Y si, simultáneamente, el cooperativismo logra prender con vigor y lozanía en el elemento agrario, para la venta de sus productos sin intervención de mediadores y aún para dirigir e impulsar las exportaciones al Extranjero de productos elaborados o refinados, veríamos transformarse ventajosamente la explotación agrícola con evidente provecho para el crédito nacional e inapreciable mejoramiento de la clase labradora.

Así lo deseamos en bien de la Agricultura, de los que a ella se consagran, y de la Patria misma que por estos derroteros conquistará lauros de triunfo haciendo justo honor a su pasado; lleno de gloria y esplendor.

LUIS NEGRO LAINEZ

RASGOS AGRADECIDOS

Copiamos de «El Faro de Vigo»:

«Bilbao mira al mar directamente y Bilbao sabe, por experiencia, del profundo dolor de esas tragedias marineras que sin ensangrentar los cuerpos, enlutan las almas.

Por eso las Cajas de Ahorros provincial y Municipal de Bilbao han contribuido con 500 pesetas cada una para la suscripción en favor de las familias de los marineros muertos en el naufragio de los pesqueros de Bouzas.

¡Dios le pague a esas instituciones de Ahorro su espléndido gesto!»

No basta llamarse católico para serlo, es preciso para ello que aquello de predicar y dar trigo sean una misma cosa; es menester que antes que el odio o la revolución arranque lo que al obrero pertenece, se lo ofrezcamos nosotros, cumpliendo así con el magnífico, maravilloso e insuperable Código que Cristo escribió en el Gólgota.

¡Esa táctica de muchos sociólogos de subrayar los triunfos de las masas obreras con aquello de «eso ya lo ordenaba el Evangelio» es una postura cómoda, tranquila y segura, aunque infantil para sentar plaza de apóstoles de la más hermosa doctrina...

ANTONIO DE LLANOS.

LAS VENTAS EN COOPERACION

La venta en cooperación de cuyas ventajas nadie duda, han sido a veces un fracaso por falta de método en su implantación. Porque ésta ha de comenzar llamada por la necesidad, es decir cuando los tenedores de artículos para venta primaria, bien de productos de la industria o de las fuentes extractivas (minería, agricultura, pesca) sufren el conflicto de no poder dar salida a sus géneros o tenerlos que malbaratar. En otro caso, cuando el que produce tiene fácil salida para dichos artículos, no ha menester una cooperativa y si se la hacen, no la presta el apoyo que necesita. Ahora bien, cuando la dañosa interpolación de intermediarios encarece una mercancía para el consumidor, deprimiéndola para el vendedor, el momento es oportuno. Otras veces, las características de los mercados y sus condiciones de precio y dificultades, son parte a exigir la creación de organismos proclives a la venta en cooperación.

Claro es que no basta tenerlos, para asegurar el éxito, preciso es rodearlos de extremada atención y máximo trabajo. Además la experiencia viene demostrando, que cuando las cooperativas se disocian de los principios básicos que se erigieron en la Rochdale y aceptó el mundo entero, no suele acompañarlas el triunfo. Se necesita además una ordenación especializada en cada caso y un movimiento comercial de tal altura, que pueda producir los beneficios buscados. Si a lo dicho se une una buena dirección y un entusiasmo en los socios por su cooperativa, que sacrifiquen a ella egoísmos y pasiones, puede irse dando por buena la victoria. Vamos a glosar estas condiciones estimadas como precisas.

LA COOPERACION CLASICA

Es la organización sin lucro para ella, ni predominio de una minoría, la organización de todos para cada uno y de cada uno para todos. De esto al sistema corriente comercial en que la Sociedad trabaja para que ganen los accionistas y los beneficios se reparten a prorrata del capital y es éste el que da el número de votos, va una enorme distancia.

En la cooperación clásica, cada hombre es un voto; no hay predominios; se va tras de servicios y economías para los miembros que la integran. Si hubo capital puesto para el negocio, se le abona un interés y nada más. La proporción para el reparto de ganancias, es la de las operaciones que el socio hizo con la entidad. La entrada en ésta es libre.

La mayor o menor complejidad de la organización depende del volumen de operaciones y de la diversidad de artículos, del territorio comprendido y del número de socios. Las pequeñas cooperativas son fáciles de armar y dirigir, pero para las grandes, hay hombres de talla que saben conducir las.

Antes de lanzarse a crear una cooperativa de venta, hay que estudiar el volumen de operaciones posibles, sin alucinarse, sin dejarse arrebatar por esos logreros que venden máquinas o ganan pesetas por distintos caminos al crearse uno de estos centros, lo cual les mueve al apostolado, por de pronto, importándoles nada lo que después ocurra.

Un buen director, es toda una cooperativa, pero un buen director es caro. Sin embargo, como sea bueno, será barato siempre, en cualquier precio. El director caro es el que dirige mal y trae pérdidas sin tino a la asociación.

Tan interesante como un buen director es una buena contabilidad, que en todo momento tenga a flor de mirada la situación y marcha del negocio.

La lealtad de los socios con su entidad, es tan indispensable, que la falta de este tan necesario requisito, es lo que más cooperativas ha destrozado. Como los cooperatistas sean fieles a su asociación, todos los demás males podrán ser paliados o dominados en absoluto.

LA CONCESION DE EXCLUSIVA

He aquí un elemento insustituible en una cooperativa de venta. Dar el socio su firma, obligándose a que sus géneros los venda solamente la asociación a que pertenece, es asegurar la amistad del éxito. Porque los enemigos de la cooperación son múltiples y valientes. Cuando llega el momento difícil el tenedor de productos, se verá solicitado con mejores precios que la cooperativa le da y con numerosas ambicionadas ventajas de otro orden (facilidades, anticipos, liquidaciones beneficiosas etc. etc.) si entonces se encuentran con que dieron la exclusiva en contrato firmado, ello les librerá de una infidelidad de lamentables consecuencias. Claro es que la firma de estos contratos de exclusiva, únicamente se presta por quienes tengan fe en su cooperativa; pero quienes no posean esa fe, son más dañosos dentro que fuera de la entidad.

Así, pues, en la cooperación de venta, ha de irse al contrato de exclusiva, como arma necesaria, aún más en las grandes que en las pequeñas entidades, en las de amplio territorio productor, en las que abarquen géneros más complejos, en las que posean gran número de asociados, en aquéllas donde haya desconfianzas mutuas entre ellos y diferencias de carácter y tendencias, o donde las prácticas cooperativas, sean poco sabidas, o donde la cantidad de dinero a manejar, sea de gran monta, o cuando se trate de cooperativas que hayan de luchar con intermediarios vigorosos y bien organizados, así como cuando sean escasos los medios de que dispongan en relación con el movimiento mercantil a realizar.

Las cooperativas danesas, irlandesas, californianas y otras tan adelantadas como ellas, parten de la necesidad del contrato de exclusiva. Lecherías cooperativas, mataderos, centros algodóneros, tabaqueros y trigueros interesantísimos que han triunfado, débennlo a los contratos de exclusiva. Australia fué a la venta cooperativa de trigos sin exclusivas y fracasó habiendo tenido que establecerla. No se cree aceptable y se la teme como tropiezo que impida el logro de la unión, pero cuando se la exige con valentía se obtiene y luego todos se felicitan de ello.

Claro es, que en este asunto ha de haber aquella serie de gradaciones que el momento o el lugar aconsejen. Así, mientras donde la cooperación tiene gran arraigo, úsase el procedimiento de contraer el compromiso de entregar los frutos desde la recolección o fabricación o cuando la cooperativa los demande, en otros puntos como España; que ahora está entrando con despacio y recelo en estos nuevos procederes ha de irse gradualmente, exigiendo que de ninguna manera se venda nada sin conocimiento o autorización de la entidad, pero permitiendo a los socios que elijan el momento de venta y, aunque vendan ellos directamente, bien que obteniendo antes permiso para realizarlo.

Otra cuestión interesante en este particular, es la fijación del tiempo durante el cual ha de durar el compromiso. Desde dos años hasta veinte, corriendo toda esta escala intermedia hay ejemplos vivos de duración. Realmente son precisos bastantes años, todos los que exija el desenvolvimiento amplio del negocio y algunos más. Los mantequeros daneses, obliganse por diez años, las cooperativas californianas por cinco como las del Canadá y Australia. Lo cierto es, que dispuesto un socio a dar la firma, le es indiferente un año más o menos y a la entidad pueden serla necesarios. La renovación de compromisos cuando los primeros espiran hácese unas veces expresamente y otros tácitamente.

EL «PULING»

El sistema inglés que lleva este título, ha dado tan buenos resultados que no hay cooperativa de altura bien organizada, que no le tenga entre sus prácticas favoritas.

Consiste el «puling» en que se forman grupos de mercancías de igual clase para la venta, y cada uno de estos grupos, se negocie y venda suelto llevándole contabilidad aparte y manejándole mercantilmente aparte del resto de los productos que haya en la cooperativa y las ganancias que deje cada grupo, se reparten entre los que le formaron y a prorrata de su aportación de mercancías.

En aquellas entidades que cuentan con gran número de socios, o con enormes cantidades de géneros, estas subdivisiones son convenientísimas; de igual suerte que cuando se tiene un mercado muy voluble.

En el Boletín que publica el Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos, se lee acerca del «puling»: «El *poul* significa el promediar los rendimientos obteni-

dos por los productos vendidos durante cierto periodo, o por una determinada expedición, en forma que todos los productos de igual calidad obtengan el mismo precio. Este modo de operar protege al socio individual contra las pérdidas resultantes de condiciones desfavorables del mercado de naturaleza temporal.

«El ejemplo siguiente, muestra cómo no aceptar el sistema del *pul* puede conducir a una injusticia para algunos socios. Una cooperativa de patatas expidió dos vagones en el mismo día. Un vagón encontró mercado fácil y ventajoso, mientras el otro hubo de ser vendido a precio considerablemente más bajo, resultando que los productores cuyas patatas iban en el segundo vagón, percibieron menos que los del primero sin culpa suya. Surgió el natural descontento y el gerente se vió en gran dificultad para explicar el caso a satisfacción de los productores».

Han de formarse, pues, grupos voluminosos de mercancías y cada partida que allí entra, pierde su personalidad y juega con todos. El total obtenido por la venta del lote se reparte proporcionalmente entre quienes la formaron. Este total, es en realidad el precio medio, no el de una u otra partida aislado, y la práctica dice que el precio medio es siempre el mejor, pues, aunque alguno, tendo por hábil, venda muy bien una partida, en otros cae y pierde sin compensación.

Estos lotes deben ser, si ello es posible, homogéneos de espacio y mercancía; una clase de productos y una misma zona. Claro es, que, a veces, han de sacrificarse estas condiciones a la de volumen; pues los pequeños lotes, no alcanzan una media conveniente. Además la multiplicidad de lotes, trae la carestía del procedimiento y la dificultad de su práctica aumenta.

Cuando los productos con que se ha de formar un lote son heterogéneos se valoran al recibirlas y después se venden separada e indistintamente repartiéndose el producto en proporción a las valoraciones antedichas. Así quienes hayan llevado muy buen género ganarán más, y ello trae dos importantes consecuencias: la de animar al productor a perfeccionar su industria y la de ganar nuevos mercados o afirmarse en los poseídos. Aquí lo delicado es la valoración que puede dar margen a recelos y cuestiones. Conviene tener hechas relaciones listas y procedimientos para estas valoraciones antes de que llegue el día de hacerlos.

En los *pul* canadienses, han reconocido 125 tipos de trigo, siendo el fundamental el «número 1 Norte», calidad buena corriente. Cada año se determina por los encargados de la venta la cantidad de anticipo que han de dar a cada calidad, basta que el socio consulte esa lista, para que sepa la valoración adelantada de su granero.

Los periodos de liquidación varían desde un día hasta diez años, Un día suele ser el de la venta de frutas tempranas, hay periodos semanales, mensuales, y anuales; éstos son los más aceptados para productos de cosecha anual; hay en fin, quienes como las lecherías danesas, hacen liquidaciones provisionales mensuales y una definitiva al decenio. Los periodos cortos úsanse

para géneros de escasa duración, o que tienen grandes variantes y rápidas de precio de mercado, coste de producción y cantidad disponible. Indudablemente cuanto más largo sea el período de liquidación, más se diluirán las diferencias y, será hacedero llegar a un término medio razonable.

COMO SE FORMA UNA COOPERATIVA

Estamos escribiendo de cooperativas de venta. En general todas las cooperativas son lo mismo por lo que afecta a este punto de su constitución. Porque resulta que a pesar de haber pedido una ley para ellas desde todos los planos de la opinión pública, los Gobiernos no se deciden a darla. Tal vez hay grandes intereses empeñados en que esto, que daría un enorme impulso a la cooperación nacional, no salga en la Gaceta. Se las teme a las cooperativas en el campo que hoy explota el comercio ambicioso y se las odia en Hacienda, esto último sin razón y aquéllo sin justicia.

Así, pues, una cooperativa de venta ha de crearse bajo la ley de Asociaciones de 30 de Junio de 1887, o bien con el carácter de Sindicato Agrícola; en ambos casos como entidades sin fines lucrativos. La forma de Sindicato es indudablemente la más económica, la más conocida y estimada, la más fácil y la que más exenciones goza para con el fisco. Por otra parte, el Servicio Nacional de Crédito Agrícola, presta dinero fácilmente a los Sindicatos y éstos son los que más acceso tienen a las arcas del Banco de España. De toda suerte, la cooperación no está tanto en la forma como en el espíritu. Todas las fórmulas son aptas si el espíritu es sentidamente, hondamente cooperatista, en cambio sin éste, igual son unas que otras.

La ley de 28 de Enero de 1906, que creó el instrumento jurídico de los Sindicatos Agrícolas, dice entre los fines acreditados en el artículo 1.º párrafo 3.º «venta, exportación, conservación, elaboración o mejora de productos de cultivo y ganadería.» Es una redacción que parece hecha para cooperativas de venta. Algunas de éstas se han llevado a cabo en forma de sociedades anónimas por acciones, pero pocas, caras y con muchas dificultades; entre ellas, la de exigir mucho más capital que un sindicato y una cooperativa. Pero hay algo peor que esto y es la posibilidad de que los enemigos se adueñen de la entidad, acaparando la mitad más una de las acciones y la destruyan; el caso no sólo es posible en teoría, sino que en la práctica se ha ejecutado varias veces.

¿CUÁNDO SE HA DE COBRAR?

Si esta pregunta se hace en países poco acostumbrados a la cooperación dirán que al entregar el género a la cooperativa, cuando no al envasarlo o embalarlo y sin embargo, eso va contra la lógica, además de ir contra la conveniencia de todos. Por lo que hace a la lógica ha de pensarse que puesto que la cooperativa no es más que un instrumento, un conducto por medio del cual vende el productor, en tanto la cooperativa no venda, éste no vende, y por consiguiente no debe

cobrar hasta que aquélla cobre. Lo otro, lo de anticipos es ruinoso para la entidad y para el individuo. Vendedor que cobre antes de vender, o comprador que compre al fiado, llevan muchas probabilidades de perjudicarse.

Recuérdese el caso de los iniciadores de la cooperación, (así son llamados, aunque nosotros creemos que en España hubo magníficos cooperativos antes de aquéllos) los 28 obreros que en el Callejón del Sapo, en Rochdale, tras de ahorrar dos peniques diarios (veinte céntimos) cada uno, abrieron la primera tienda cooperativa, cuando hubieron reunido dinero (poco dinero) para ello. Claro es, que aplicando igual regla a sus compradores, sólo vendían al contado.

Indudablemente, a pesar de lo dicho, el vendedor en numerosos casos necesita dinero al dar la mercancía; por eso el mejor sistema es uno mixto, según el cual, se dé parte del precio al socio cuando entrega el género en la cooperativa, dejando para más tarde la completa liquidación. Esto último es de necesidad, porque la cooperativa no sabe al tiempo de hacerse cargo del género a cómo podrá venderlo; y o explotaba a sus socios, o se expone a pérdidas. Además, así como cuando llega el momento de la liquidación definitiva, constituyen un buen momento para el socio; si por efecto de pérdida ocurrida al vender la cooperativa, en relación con el precio en que ésta tomó la mercancía, hubiera más tarde de devolver dinero el socio, el momento éste no sería tan grato y devendría en desamor para la entidad.

No deben ni pueden ser hechos adelantos en la cooperación; las cooperativas o no tienen capital, o le tienen muy pequeño y acudir al crédito es jugarse el éxito. Es preferible ir a los pagos escalonados que se fijaron previamente para los días o épocas de más necesidades, y al final del período, el pago definitivo, o de los restos.

Este sistema preconizado de los pagos escalonados, da a la cooperativa, el uso de caudales de los socios, a los que se les debe abonar un interés aceptable. Merced a tal manejo de fondos, suelen no necesitar ninguno más, o necesitar muchos menos de fuera, así para los gastos de organización, almacenes, trojes, bodegas, centros de transformación, pagos de transporte o útiles para ello, como para abonar el anticipo a los asociados al dar éstos el género, y en fin para capital de resistencia, con el que se evitan tener que venden en malas condiciones.

De todas suertes el capital inmovilizado, puede obtenerse con préstamos a largo plazo, mediante garantía de los socios o, con la retención de algunas ganancias; esto es preferible a lo otro.

En cuanto al capital circulante, no hay inconveniente en buscarle en préstamos a plazo corto; la garantía es la mercancía almacenada; la pronta venta de ésta, termina con la deuda. Si se abre una cuenta corriente de crédito con interés recíproco, que garanticen la entidad las mercancías y los socios, el manejo irá sobre ruedas. Claro está, que el procedimiento de pagos es-

calonados, suele evitar esta necesidad, pues la entidad cobra el total de lo que vende y va dando a los socios solamente porciones de ello.

De todas maneras, junto al movimiento de mercancías y relacionado con él, deben los socios prestar garantía y aportación metálica; servicio, garantía y dinero en proporción a mercancía dada; así vendrá luego el reparto equitativo. Las aportaciones proporcionales, no devengarán interés; sería tanto como pagárselo cada uno a sí mismo por su dinero; las voluntarias sí; viceversa, los anticipos que haga la entidad, devengarán réditos a quienes los recibieren, y los pagos defiridos se entregarán con interés.

Ahora bien, las cooperativas de venta, necesitan bastante dinero, en muchos casos las entregas pequeñas de los socios no bastan, hay que ir al crédito y para ello, precísase la garantía de los socios, que frecuentemente es solidaria e ilimitada, con cuyo procedimiento, se ha llegado a obtener créditos cuantiosos fácilmente. Hay una modalidad muy estimable de la garantía solidaria ilimitada que consiste en repartírsela por dentro, (es decir, en las relaciones de socios con la entidad) en forma proporcional. Claro está, que si la zona de socios es extensa y desigual la categoría y riqueza de ellos, el establecimiento de la garantía solidaria ilimitada es difícil; entonces ha de irse a la solidaria limitada. En efecto, los ricos no quieren uncir toda su riqueza a la pobreza de sus compañeros y la unión de los pobres sin los ricos no da crédito. La responsabilidad limitada, es aquélla en la que cada uno responde de la parte que

proporcionalmente le toca en las operaciones de crédito, poniendo un límite máximo. Para suplir las bajas y fallidos, cada socio suscribe un suplemento de garantía, que suele ser del 15 al 20 de la principal.

* * *

Para concluir copiemos unas sabias palabras de la «Farmers' Bullentin» del Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos: «Muchas localidades en las cuales se piensa para la venta cooperativa tienen ya una organización formada para otros fines. Puede ser un Círculo de Labradores, o una sociedad de carácter social o instructivo. Algunas personas abogan fuertemente, por el uso de esas Asociaciones, para la venta cooperativa en vez de organizar una entidad especial para ese objeto. No debe perderse de vista, sin embargo, que la maquinaria montada, ha de ser adecuada a la labor entre manos. De ordinario las Asociaciones para la instrucción o para fines sociales, no se adaptan a las actividades para la venta. Requerirlos para realizar este trabajo estorbará las operaciones para que fueron creadas con resultados nada satisfactorios para la venta. Sin embargo, las organizaciones indicadas, pueden prestar una buena ayuda en la formación de las cooperativas de venta, porque las Sociedades primeras, proporcionan en sus reuniones, una ocasión excelente para la discusión de los nuevos planes. Pueden también servir para educar a sus socios en el esfuerzo organizado, paso preliminar valiosísimo para llegar a la venta cooperativa».

COLOMA.



Circunescolares entusiastas

Es la segunda vez que las circunescolares de «Cortes», de Bilbao, y «Aurora», de Baracaldo, se confunden fraternalmente camino de ese precioso rincón vizcaíno que la Caja de Ahorros Municipal de Bilbao ha convertido en paraíso infantil: Pedernales.

¡Más de ochocientos excursionistas! Sirimiri. Nosotros, los baracaldeses, esperando en Villalonga, hemos seguido con la vista las pardas columnas de humo de las altas chimeneas. ¿Queríamos rasgar con el filo de nuestro deseo el inmenso tamiz que vertía sobre nosotros aquella agüilla menuda y pertinaz?

¡Bilbao!

Desde nuestros tranvías saludamos a los pequeños de Las Cortes que, formados en fila, pasan el puente de San Antón.

¡Qué rápido y qué limpio es este tren eléctrico! ¡Y, ahora, que alegre! Canciones, muchas canciones y cientos de banderitas que revolotean, como sonrisas, en las ventanillas del convoy. ¿Serán ellas las que van ahuyentando la neblina?...

¡Ayyy...! Un niño se ha herido en un dedo al cerrar una puerta. ¡Los practicantes y el botiquín de urgencia Afortunadamente la cosa no es grave. Ha pasado el susto y siguen las canciones.

¡Pedernales! ¡El cielo esta claro. El sol ha rasgado el velo de hilos de agua. ¡Alegría!

Los colonos, jubilosos, agitan sus pañuelos desde la Colonia al divisarnos.

La estación. En fila y a visitar el Preventorio. (Aquí, lector, pon las palabras sentidas con que expresarías tu emoción ante las escenas del más puro cariño entre los pequeñuelos.)

Allá abajo, por la playa, suena la voz misteriosa del mar, que no se sabe si ofrece la Vida o la Muerte.

¡Al agual Un remojón y a los sonos de una biribilla-queta, especialidad Torres, abandonamos la sábana de arena. Los cestos de las viandas van a dejar libres su goloso misterio.

Después... canciones, chistu y tamboril y en todo momento alegría, sana alegría en ese ambiente familiar que cada vez más debe avivarse para que no prevalezcan exóticas diversiones modernistas.

No podíamos regresar sin dar nuestra despedida a la Casa modelo. Nuestros escolares, formados en la escalinata, cantaron unas canciones. ¡Qué bien lo han hecho! ¡Es que cantaban sus almas!

«Llegue a la Caja de Ahorros Municipal de Bilbao esta expresión muy sencilla, porque es nuestra, pero muy sincera, porque brota espontánea del corazón. ¡Gracias, muchas gracias!»

B. MUÑOZ

LA COOPERACION

SU INFLUENCIA EN EL DESENVOLVIMIENTO ECONOMICO-SOCIAL

«¡Apuntad a un fin elevado y, al cabo, los honores y las riquezas llegarán sin que tengáis que tomaros el trabajo de buscarlas!—LIEBIG.

La tranquilidad, nace del orden, dice San Agustín, y el desorden es la verdadera causa de la guerra. Y no resplandecerá el orden en la sociedad—ha dicho S. S. el Papa Pío XI, mientras no se conozca en ella a Dios como su autor y soberano dueño y se reconozca a Jesucristo como Rey de Reyes y Señor de los que dominan.

Y así es en efecto, la Sociedad, a medida que se neutraliza, que se materializa y se aparta del recto camino trazado por la doctrina cristiana, avanza a pasos agigantados hacia la cumbre más elevada de los refinamientos del modernismo y del materialismo para desplomarse desde tan asombrosa altura con más estrépito por faltarle la consistencia que da toda obra sólidamente formada.

«De dos maneras puede resolverse la cuestión social—decía el Obispo de Astorga, en 1908, en el Círculo Socialista de San Adrián del Valle—por la guerra y por la paz. Por la guerra trastornarían ustedes, los pueblos, caerían multitud de víctimas, siendo ustedes los primeros, y sobre el montón de cadáveres de uno y otro campo se lanzarían tan sólo con el triunfo, aquellos que les incitan a ustedes por buscarse pedestal para sus medros personales. Caerían miles de heroicos obreros para enriquecer a algunos pocos ambiciosos.

«Urge, pues, la solución por la paz. Para ella, el primer punto de partida, es la religión católica, la única religión verdadera y madre del desvalido. La religión católica alienta mil instituciones obreras que satisfacen las nuevas necesidades, transforma instituciones antiguas, amoldándolas a urgencias modernas, y parte, no del odio de clases como el socialismo, sino del amor a los hombres por Dios que es el inmovible cimiento del catolicismo y de su obra social. Y digan ustedes; sin este amor, sin religión, sin freno, ¿qué sería de la sociedad? Uno de los oyentes contestó: «Tiene razón su Ilustrísima; sin religión, es cosa de comerse los unos a los otros».

Todas estas consideraciones y otras que pudieran recopilarse en este sentido, muévennos a tratar siquiera sea velozmente, de la Cooperación, como elemento de regeneración social.

* * *

Por doquiera que el observador detenga su atención, hallará pruebas y manifestaciones eficientes de la virtualidad de la cooperación. Considerada en su acepción más amplia, ella impera en todas las organizaciones modernas.

El pasajero en alta mar merced a un ligero esfuerzo

de imaginación observadora, podrá considerar cuantos trabajos han sido precisos hasta botar el buque en que hace la travesía y, aún después de esto, surca los mares, obedeciendo a un ritmo regular impulsivo de dirección marcado por la organización de la explotación industrial de la empresa naviera, en la cual no pocos forman parte cooperando todos a la prosperidad del negocio: unos como capitalistas; como empleados otros.

Así podríamos ir describiendo las bellas concepciones del genio asociadas todas ellas al gran mundo de la civilización y del progreso, en cuya actividad es fundamental la cooperación del género humano, con todos los medios y ayudas que puede proporcionarse gracias a la dominación que ejerce en la tierra como rey de todos los seres vivientes.

Mas la cooperación a que nos referimos, aunque se basa en esta cooperación de índole progresiva que fluye en todos los pueblos civilizados con más o menos intensidad, es la que emana de las llamadas cooperativas en sus diversas modalidades.

Es la Cooperación la que pacíficamente va procurando con sus influencias y sus positivas ventajas, dar satisfacción a sus necesidades de una manera general, uniendo a los hombres bajo la más estrecha solidaridad humana y el amor y altruismo más puros. Ella así concebida y practicada, presta servicios y no ganancias; establece la igualdad de servicios, y es medio natural de defensa contra la opresión económica.

Constituidas mediante estatutos bien orientados por deducción de las experiencias sacadas de las Cooperativas más prósperas y mejor estatuidas de los distintos países en que impera este régimen y que figuran a la vanguardia de la cooperación, puede llegar a constituir una democracia económica en la que se exaltan las ventajas y se aminoran los inconvenientes del régimen democrático.

Y sin pretender conferirle la universalidad que algunos prevén en su afán exaltado de confiarlo todo a la cooperación, cabe considerar, sin eufemismos que, cuando ésta se inspira en el bien colectivo es una escuela práctica de vida económica fructífera; y cuando sus fines son morales y se basan en los principios de justicia y equidad, constituye un poderoso elemento de orden y de pacificación, porque moderando los instintos, refrenando las ambiciones y eliminando la lucha violenta de clases, se produce automáticamente una regeneración social con la que las armas y las bombas se truecan por los métodos pacíficos de asistencia social, de penetración y de solidaridad humanas, orientando sus fines,

basados en móviles sanos, rectos y racionales, por planos de concordia; y la lucha, que es señal de vida, es constructiva, creadora, impulsiva y regeneradora, no destructiva ni envilecedora. Y cuando logra que ella infunda en la economía un gran contenido de amor y de solidaridad humana, poniendo dique al egoísmo individual, para fomentar el interés colectivo, beneficiando a la humanidad, entonces adquiere un timbre de arrebatadora atracción, produciendo entre los cooperadores la magnífica restauración de los verdaderos sentimientos cristianos.

Creemos, al igual que otros muchos pensadores y escritores, que la cooperación es digna de estudio, porque su desconocimiento suele ser verdaderamente perjudicial al desenvolvimiento cooperativista.

El Presidente de la Alianza Cooperativa Internacional en la inauguración del congreso en Gante, en el año 1924, expuso consideraciones verdaderamente oportunas e interesantes, siendo entre ellas dignas de citarse éstas:

«No se nace cooperador, y la ciencia de la cooperación no se adquiere durmiendo. La cooperación requiere ser estudiada... La cooperación requiere ser estudiada; pero ofrece la particularidad de que, en las almas nobles, el amor al prójimo va del brazo del saber y es el altruismo lo que hace los verdaderos cooperadores.»

Sabias orientaciones se deducen de los estudios y de las prácticas cooperativistas de los distintos países en que con todo esplendor crecen y se multiplican las cooperativas.

Así son memorables las Cooperativas fruteras de California, sobre todo las naranjeras; las Agrícolas de Irlanda, las de consumo y producción de Francia, Bélgica, Italia, Suecia, Finlandia, Noruega y aún la mis-

ma Rusia en cuyo país es lo único que ha subsistido a través del régimen soviético; las lecheras de Bélgica (algunas de carácter benéfico), y las mantequeras cooperativas de Dinamarca.

El estudio se impone; pero ante todo deberá procederse con atinada selección para elegir lo bueno, y desechar lo que conduzca a errores, desaciertos y fracasos. Y de entre la selección aplicar a nuestra nación lo que más se adapte a la idiosincrasia del país y a sus diversos ramos de producción, circulación, distribución y consumo de los bienes, para lograr los mejores resultados.

Y mientras esto se hace, no se olviden aquellos doce preceptos publicados por el economista Ch. Gide, en el Almanaque de la Cooperación francesa de 1895, preceptos sancionados por la experiencia de más de medio siglo y de unas diez mil sociedades cooperativas diseminadas por todas las partes del mundo, a saber:

Cuatro preceptos comerciales.—1.º No vender a crédito.—2.º No vender a precio más bajo del corriente.—3.º No vender al público.—4.º Concurrir asiduamente al almacén.

Cuatro preceptos financieros.—1.º Constituir un fondo de reserva.—2.º Distribuir los beneficios en proporción a las compras. 3.º Pagar un interés al capital.—4.º Limitar el número de votos de cada socio o partícipe.

Cuatro preceptos morales.—1.º Que los empleados participen de los beneficios.—2.º Establecer relaciones frecuentes entre los asociados.—3.º Adherirse a la Unión Cooperativa.—4.º No favorecer los consumos contrarios a la higiene o a la moral.

LUIS NEGRO LAINEZ



Por los mutilados del trabajo

No hace mucho se aprobó en Francia una ley sobre la reeducación profesional de los mutilados del trabajo. Sus términos son interesantes.

Según ella, si a consecuencia de un accidente del trabajo, la víctima no puede llegar a ejercer la misma profesión, tiene derecho a ser admitido gratuitamente en una escuela de reeducación profesional para en ella aprender el ejercicio de una profesión que él elija.

Los gastos de la reeducación están asegurados con los servicios de la Caja nacional de retiros para la vejez, mediante un fondo especial de reeducación constituido con las mismas bases que el fondo especial de garantía prevenido en leyes especiales y cuya gestión será confiada a dicha Caja.

Según la expresada ley, la pensión del obrero reeducado no puede ser reducida por el hecho de ejercer su nueva profesión.

En el articulado de la disposición legal a que hacemos referencia, se hace alusión a la tasa de la contribución patronal destinada a aumentar el fondo especial de la reeducación, pues en ella se determina que será aquella fijada por un reglamento de administración pública.

El camino del ahorro es el camino de la independencia.

Habíamos, pues, de procurar todos ahorrar, pero habíamos de procurar todos que pudiéramos ahorrar todos. Para ello sería menester que en la vida práctica, en los talleres, en los comercios, en las fábricas, en las oficinas, en todas partes, ondease como un lábaro de redención la encíclica «RERUM NOVARUM», que tanto se menciona y tanto se escamotea...

ANTONIO DE LLANOS

CRÓNICA DE LA PREVISIÓN Y DEL AHORRO

VOLKSFURSORQUE

Con este título fué fundada en 1912 en Alemania, una sociedad de seguros, por y para obreros, creada por las cooperativas, tendiendo a conseguir para el trabajador, un seguro de vida decoroso, por una prima pequeña.

Hace poco la asamblea general ha aprobado la memoria y balance correspondiente a 1929, hecha por el Consejo de directores y el Colegio de los Comisarios.

Eran miembros de la Asamblea los delegados oficiales de las Cooperativas de consumo y las sociedades sindicales alemanas, unas y otras fundadoras y accionistas de la entidad.

El número de pólizas industriales y de vida suscritas llegaban 1 918 207 a fines del 29, asegurando en total 783 millones de marcos. En Alemania hay en junto de 11 a 12 millones de seguros de esta clase, de modo que la Volksfursorque tiene la sexta parte aproximadamente, perteneciendo el resto a las 80 sociedades de seguros que en Alemania viven; es, pues, de las más importantes de su país.

El tercer puesto ocupaba en 1929 entre los de vida, con sus 800 millones de marcos.

En dicho año 29, concertó 580 638 seguros nuevos. Cobró por primas e intereses 45 800 000 marcos. Abonó por defunciones hasta 2 900 000, llegando lo pagado por este concepto desde 1923 a 10 000 000 de marcos. Se reconoció el derecho a la suma asegurada en 8.360 casos de fallecimiento.

Según su cuenta de pérdidas y ganancias tenían en 1929 un expediente de 9 900 000 marcos, habiéndose dividido del siguiente modo: 5 por ciento o sea 494 000 marcos al fondo de reserva, otra cantidad igual al fondo de reserva de guerra y la misma suma al fondo de reserva especial; en junto 1 482 000 marcos. 50 000 marcos como intereses al capital fundacional de las Cooperativas. No han dado dividendos a los accionistas y en cambio han distribuido entre las personas aseguradas con derecho a participar en los beneficios 8.400 000 marcos.

He aquí el activo y pasivo del balance que sube a 94.700 000 marcos de movimiento. Activo.—Propiedad inmobiliaria 2 000 000 de marcos; hipotecas 49.200.000 marcos; títulos de instituciones públicas 22.600.000 marcos; garantías 7.100.000 marcos; créditos en Bancos 6.600.000 marcos. Activo total 88 000 000 marcos Pasivo—. Capital social marcos 2.500 000 (liberado 1.000.000); reservas de primas 63.400.000 marcos; excedente 9.900.000.

DE PREVISIÓN MILITAR

El Gobierno llevará a las Cortes una ley de retiros militares que descongestione las escalas y reduzca las

plantillas, coonestando las necesidades militares de la nación, con las posibilidades de nuestra Hacienda. Habrá víctimas forzosas y se intentará que las haya voluntarias, señalando compensaciones a quienes abandonen la carrera y abran claros en el ejército; pero seguramente se exigirán años, muchos años de servicio para poder acogerse a esta ley; es la manera de librarse de los viejos, a quienes se supone inútiles ya para las fatigas de la milicia. Parécenos este sistema erróneo e injusto, porque hay viejos jóvenes y jóvenes viejos; hay quien rebasa la edad del retiro y está fuerte de cuerpo y animoso de espíritu pudiendo y queriendo continuar en el desempeño de sus obligaciones; y hay muchachos prematuramente envejecidos, por naturaleza, por abusos, o por los tremendos enemigos que encuentra la salud en el ejército, singularmente en campaña. Por eso prescindir de aquéllos y continuar con éstos, es caer en yerro y obrar con injusticia. No es la edad una base aceptable para la selección, sino el estado de salud espiritual y físico.

De todo esto surge la obligación en que el Estado se halla de prevenir y poner remedio a las enfermedades evitables, medida de elemental previsión que los Gobiernos todos abandonaron en absoluto. Es preciso pensar en una organización que inspeccione facultativamente todas las aglomeraciones humanas, desde la escuela al cuartel, desde el taller al campamento; y que médicos especializados atiendan a la higiene previosa y a la curación enérgica. Hoy en el ejército, el procedimiento no puede ser más viciado; reconocimiento rutinario, sin medios para efectuarlo bien, al enfermo que voluntariamente acude. Pero éste unas veces por miedo a las burlas, si no le dan de baja, otras veces por tratarse de enfermedades vergonzosas, otras veces por respeto exagerado al precepto de las ordenanzas que dicen: «el disculparse con males imaginarios o supuestos a las fatigas que le corresponden, son pruebas de gran desidia e ineptitud para la carrera de las armas», es lo cierto que acude muchas menos veces de las que debiera, y de tal retraimiento viene el hacerse incurables, dolencias que en un principio hubieran sido vencidas con facilidad.

Como más extendida y terrible, lo mismo en el ejército que fuera de él, la tuberculosis, merece especial atención del Gobierno, que por lo que afecta a los que integran nuestra milicia, ha de procurar prevenir antes que curar tal dolencia, por aquellos medios que la ciencia propugna, y cuidar al invadido y una vez dominada la dolencia proporcionarle reposo y vida higiénica, y ello siguiendo en servicio activo, ocupando destinos sedentarios, en zonas de condiciones climatológicas convenientes, que hoy se dan a la antigüedad, o al compadrazgo. Así hay comandancias militares de fuertes y castillos que son sanatorios magníficos y cuyos desti-

nos se conceden a la oficialidad de la reserva, que goza de buena salud. Tales son los fuertes de Arañones (Canfranc), que son muy buenos sanatorios para enfermedades del pecho.

Cuando el doliente sea declarado incurable, débesele facilitar el pase a reserva o retiro, en condiciones aceptables, que le permitan vivir decorosamente y descansar hasta su muerte, sin mirar que lleve los 35 años, o los 20 años, o los 10 años de servicios. Eso es lo humano y lo justo.

LAS VISITADORAS

Fueron varias y muy fervientes las recomendaciones que se hicieron en la magna asamblea de Sevilla, por miembros preclaros del Instituto Nacional de Previsión a las Cajas colaboradoras, encaminadas a que preparasen y cuidasen con toda atención las futuras visitadoras del seguro de maternidad. Tal vez de la calidad moral, cultura y amor a su cometido que en tales funcionarios femeninos anide, penda el éxito del nuevo seguro.

Con este motivo recordamos la obra de educación que en Francia desarrollan cerca de las visitadoras enfermeras de las Cajas de compensación, los dirigentes de tales organismos. Las citadas Cajas se han creado para repartir subsidios entre las familias obreras con hijos, que les compensen de los gastos excesivos que éstos las acarrearán.

Fueron en un principio instituciones de caridad pura, con esa ceguera que distingue esta clase de actuaciones; recogían limosnas y las repartían entre obreros con muchos hijos. Pero pronto vieron el bien enorme que desparramaban, y pensaron en ordenar científicamente este cometido piadoso, y las organizaron y surgieron como rueda precisa en este mecanismo, las enfermeras visitadoras.

Su actuación es complejísima y por todo extremo trascendental, su misión ha de tener matiz apostólico. Ellas visitan a la que va a ser madre, se enteran de su estado, la aconsejan, la conducen, la ayudan. No es misión preferente suya la de enfermeras, llegado el caso, el médico o la comadrona actuarán. Pero la visitadora aconsejará sobre la manera de tratar al niño, enseñará prácticas de puericultura, hará que le pesen, que le vacunen, que le sometan a reconocimientos; y luego cuando se haya captado el cariño de la familia, se irá filtrando en otras necesidades de ellas y luchará contra el alcoholismo del padre, indicará la reforma de la alimentación, procurará la instrucción de los hijos...

Hay un momento en que a la familia del obrero le es indispensable esta conductora. Ella les dirá todo lo que ignoran de seguros sociales y les pondrá en condiciones de aprovecharse de ellos. A ella acudirán, cuando el hambre les ponga cerco, para que procure colocarlos, o remediar las angustias del paro, o consolarles en la desesperación.

Ella organiza las colonias escolares de vacaciones, los cursos de economía doméstica, las lecciones de higiene, se ocupa del aprendizaje del obrerillo, propor-

ciona trabajo a domicilio a las madres y procura mejorar la habitación pequeña y enfermiza.

Fácilmente se comprenderá que quienes así lo hagan, poniendo el alma queredora sobre los corazones obreros serán, sus dueñas, sus hadas, sus diosas y en tal momento, podrán hacerles mucho bien si les dirigen y asesoran rectamente.

Nunca las obras sociales salvadoras de la clase pobre, encontraron más eficaz propaganda. Las visitadoras deben conocer a fondo las que existan en su zona, e instruir de ellas a sus visitados. Casas de reposo, casas de familia, dispensarios, sanatorios, colonias, y cuantos centros beneficiosos existan allí, se relacionarán con los necesitados por medio de aquéllas, y recibirán de ellas informes de quienes soliciten sus beneficios.

A ellas se deben seguramente los resultados que registra la Caja de Compensación de París. Entre los 300.000 asalariados que reciben de ella subsidio, la mortalidad infantil, ha decrecido un 50 por 100. Y en cuanto a la natalidad, dícese: «cuando nacen 10 niños en las familias no cuidadas por las Cajas, nacen 57 en las familias que cuida la Caja».

Las mujeres de 25 a 35 años que se dedican a esta función, cursan en realidad una buena carrera. Suelen todas poseer ya un título o a lo menos han obtenido por sus estudios el diploma de la Cruz Roja. La Escuela Normal Social, ha organizado cursos para la formación de Enfermeras Visitadoras de las Cajas de Compensación, que tras del diploma referido estudian nociones de Derecho, Filosofía y Psicología social, Técnica de Oficina, Elementos de oratoria, legislación obrera y social, de Actuariado social económico y plagas sociales.

La retribución que ganan es de 1.000 a 1.100 francos al comenzar; con ascensos regulares, un mes de vacaciones pagado en el verano y una paga extraordinaria en enero.

Sin embargo, no es este porvenir el que las ilusiona, es la vida de iniciativas fértiles y conquistas de muchedumbres, la que ejerce su atracción irresistible sobre las que la merecen.

EL SEGURO Y LOS SACERDOTES

En Francia discútese ahora si los sacerdotes están o no sujetos al seguro obligatorio, ya que la posibilidad teórica del seguro facultativo para ellos es indiscutible.

Desde luego, desglosan de la citada obligatoriedad, a los sacerdotes empleados en el Ministerio (Curas generales, Canónigos, Curas párrocos) y a los profesores de los Seminarios.

En cuanto a los que se ocupan de la enseñanza en las escuelas libres por orden del Obispo, las opiniones son encontradas. Mientras unos creen que se les puede considerar como asalariados, otros les colocan en categoría diferente.

Parece ser que la opinión dominante y más cercana a la ley, considera que los congregacionistas dedicados a la enseñanza no son asalariados susceptibles de be-

neficiarse del régimen de los Seguros Sociales, y por tanto, que los de la enseñanza libre no deben sujetarse al seguro obrero obligatorio. Esta opinión generalizada, se apoya en que los emolumentos de tales sacerdotes, se alejan mucho del concepto del salario y no se les puede aplicar el contrato de trabajo que regula las relaciones entre contratistas y asalariados.

Sin embargo, de esto, el Gobierno ha declarado que que «los profesores de un establecimiento secundario libre, son asegurados obligatorios según la ley, con la sola condición de justificar que perciben un salario inferior al mínimo determinado por la ley, y que la misma solución debe ser aplicada a los eclesiásticos profesores de la enseñanza libre.

EL SEGURO POPULAR

El seguro de vida va siendo artículo de primera necesidad, no sólo lo exigen las condiciones materiales de la vida, sino aún más, la cultura cada vez más refinada de las muchedumbres. Pero el seguro de vida es caro, sus primas no están al alcance del obrero, del empleado bajo, del que tiene ingresos pobres; y esto lo saben como nadie las Compañías de Seguros, que se ven privadas de un campo extensísimo y feraz, el de los pequeños. De aquí nació el seguro popular de creación reciente, que abre a todos las puertas del beneficio de la previsión.

En el seguro popular las primas se pagan cuando se cobran los jornales, es decir, que son primas semanales o quincenales o mensuales, yendo a recogerlas el cobrador de la Compañía en tal día de cobro, a la misma fábrica o taller, donde los asegurados trabajan.

Otra modalidad de este seguro, es que no necesita el reconocimiento médico, que retardaría, dificultaría y encarecería un seguro que forzosamente ha de ser chico. Y no hay riesgo temible con esto para las Compañías, porque la extensión del seguro, el enorme número de asegurados que obtienen, distribuye el riesgo hasta anularle.

El éxito del seguro popular ha sido rotundo. Alemania, Inglaterra, los Estados Unidos y recientemente el Japón, le han establecido con resultados sorprendentes.

He aquí unas cifras de lo ocurrido en Norte América desde 1882 a 1922. Al final del 1882, los seguros populares en vigor en aquella nación subían a 55.514.768 dólares; al final del 1892 eran 583.710.309 dólares. Al final de 1902 sumaban 1.806.454.742 dólares. Al final del 1912 se contaban 3.707.567.807 dólares. Y al final del 1922 llegaban ya a 8.739.664.076 dólares.

Aun pueden ampliarse estos datos con los recogidos en sólo diez Compañías de Vida, las cuales al terminar el año 1928 tenían seguros populares por 14.116.421.932 dólares, correspondientes a 71.447.434 pólizas; y al terminar el año 1929 habían subido a 15.108.629.823 dólares.

Y no ha sido menor el resultado en Inglaterra donde además de las Compañía de Vida, han sido autorizadas para ejecutarlo las mutualidades. Las primas de tal

seguro cobradas en 1877 fueron dos millones de libras y en 1925 eran ya cuarenta y cinco millones de libras.

Alemania vió el enorme crecimiento de estos seguros en su país antes de la guerra. En 1913 tenía en vigor «populares» por 1.800 millones de marcos. La depreciación del marco destrozó aquellas carteras.

Una de las novedades del seguro popular ha sido, el seguro de vida de los niños. No se aseguraba a los niños, porque la finalidad característica del seguro de vida es compensar el daño inmediato que surge como secuela de una defunción; y de la muerte de un niño no se derivan males o prejuicios de índole material en la mayor parte de los casos. Sin embargo, se pensó en que la muerte del niño acarrea gastos urgentes y entonces permitióse el seguro de vida de los niños hasta el montante de tales gastos. En los Estados Unidos se admitió tal seguro dentro de unos límites marcados por una escala que va desde menos de un año y veinte dólares como máximo de cifra asegurable, hasta catorce años y medio y 900 dólares de seguro a lo más. Como la supresión del examen médico traía alta mortalidad en los seguros de niños, contratáronse de modo que la suma asegurada fuera aumentando con la antigüedad de la póliza.

COOPERATIVAS SUIZAS

La Unión Suiza de las Sociedades Cooperativas de Consumos ha celebrado el cuarenta aniversario de su fundación que acaeció en el año 1890 no empezando a suministrar mercancías hasta el año 1892.

El primer año de su actuación realizó el Almacén al por mayor suizo una cifra de negocios de 386.524 francos; en 1900 había llegado a 3.657.366 francos y en 1929 alcanzó la suma de 157.580.625 francos.

Se fundó contando con 43 sociedades adheridas y hoy son ya 518. Estas sociedades hicieron en conjunto en 1897 una cifra de ventas de 21.798.455 franco, que pasó en 1900 a 32.725.427 francos y en 1929 ha subido a 293.698.605 francos.

El número de miembros de las sociedades afiliadas era en 1897 de 52.365; en 1900 de 83.549 y en 1929 de 388.334.

Realmente en cuarenta años ha hecho un recorrido ascensional envidiable la Unión Suiza.

EL ESPERANTO

Los doctores Berliner, de Viena, y Sós, de Budapest, fueron encargados por el Comité permanente del Congreso Internacional de Actuarios, de asistir al Congreso XXI de esperanto, para que estudiaran la procedencia de crear un vocabulario científico de previsión en dicha lengua. Entrambos diputados dieron su informe luminoso, que ha publicado el Comité de referencia.

El doctor Sós analiza los progresos que el idioma auxiliar viene efectuando en diversos órdenes, dice que esta lengua puede prestar grandes servicios al ramo de seguros. Para que así sea, aconseja que se comience por hacer un diccionario técnico, que contenga las

voces necesarias para divulgar en esperanto la ciencia del seguro. Al mismo tiempo, convendría efectuar igual trabajo en alemán, inglés y francés.

Ya existen diccionarios esperantistas de biología, medicina y comercio. La edición del diccionario en esperanto, debería encomendarse al Comité Permanente del Congreso de Actuarios.

Otra recomendación hecha por los indicados doctores, es la de que se modifiquen los estatutos del Congreso en el sentido de que a las que hoy se consideran lenguas oficiales, se añada ésta del esperanto; y que de todas las publicaciones del Congreso, se publiquen un resumen en esperanto, igual que realiza la Organización Internacional del Trabajo.

DE PREVISION MEDICA

El Real Colegio de Médicos de Sevilla, trata de constituir una «Mutual Médica Nacional» que atienda a los casos de invalidez y vejez de los médicos en nuestra nación. La tendencia por ahora es asegurar una pensión vitalicia modesta a los médicos y a sus familias. Propenden a que la mutualidad sea nacional, pero yendo a ello con paso mesurado, pues tal condición de extensión complica notablemente el problema, si bien le da una garantía y consistencia necesarias. Los términos del proyecto son éstos:

1.º La previsión médica debe ser interesada inmediatamente para que queden cubiertos por ahora los riesgos de invalidez y muerte, mediante la reciprocidad de auxilios, consiguiéndose con ello la dignificación colectiva y la defensa de la clase con el amparo que preste a los médicos y a sus familias.

2.º Para conseguir los fines expuestos, los colegios de médicos provinciales organizarán las Asociaciones mutualistas correspondientes.

3.º Los colegios provinciales que por su escaso censo profesional no puedan formar una mutualidad, podrán ingresar en las de las provincias colindantes.

4.º Las mutualidades que funcionan actualmente y las que se formen en lo sucesivo, llevarán a sus reglamentos el artículo correspondiente, para que puedan pertenecer a las mismas los colegiados que están inscritos en los colegios de provincias colindantes que no tengan mutual.

5.º Los reglamentos de las mutualidades de Levante, Cataluña y Sevilla, nos parece que llenaron todos ellos los requisitos indispensables para el buen funcionamiento de una mutual.

6.º No obstante lo expuesto, creemos que las pensiones no deben ser limitadas a un número de años determinados, sino que deben tener el carácter de permanentes.

7.º El ingreso en las mutualidades será siempre voluntario.

8.º Todos los cargos de administración de las mutualidades, en cuanto afecta a los asociados, serán honoríficos, obligatorios y gratuitos.

9.º Los colegios de médicos cederán parte de su local y personal de oficinas para domicilio social y trabajos de administración de las mutualidades que se constituyan.

La ponencia es del doctor Bandera, que recibió por su trabajo numerosas felicitaciones.

EL SEGURO MARITIMO

Crece el seguro marítimo y se afina y perfecciona, y con ello ganan la industria y el comercio, que descansan de los riesgos del mar, y gana en España la Agricultura, fuente de riquezas de exportación que antes llevaba la inquietud de su inseguridad y en pos de ésta el retraimiento, que pierde mercados. Naranjas de Valencia, tomates y plátanos y cebollas de Canarias y Levante, uvas de Almería, y de otros puertos otros ricos productos, que salen en cantidades soberbias, ya tienen todos en auge el instrumento perficiente del seguro marítimo que los garantiza.

Su eficiencia ha producido el hecho magnífico de que los mismos exportadores españoles crearan entidades aseguradoras de los riesgos del mar, cubriendo así sus remesas, al par que logran un buen rendimiento por el negocio del seguro.

Pasó la época trágica del seguro marítimo, cuando las empresas subieron a límites inasequibles el coste del mismo, que encarecía insoportablemente los transportes y aun se arruinaban, porque la guerra llenaba de peligros las rutas del mar y causaba daños sin cuento ni tasa. Ahora las primas están bajas y tenemos trato excepcional para estos riesgos. Las pólizas flotantes rápidas y bien ordenadas lo demuestran, la enorme cantidad de día en día creciente de materias que se aseguran del riesgo de navegación, constituyen prueba concluyente.

Durante el año que vivimos, hubo incidentes y pérdidas de consideración que correspondieron más principalmente a los «liners», magníficos buques que merecieron y merecen la confianza general. Varó en enero el «Edward Lukenbok»; se perdió el «Monte Cervantes» en viaje de turismo; fué en febrero cuando naufragaron el «Alabama Maru», el «Admiral Benson» y el «Koshum Maru»; en marzo cayó el «Sultán Star» y varó el «Cornvowall». Se quemaron el «Rheinfels» y el «Argenfels», que volvían de la India; se quemó el «Munchen» en Nueva York, y el «Munaires» en Nueva Orleans; se incendiaron los cargamentos del «Maimona» y del «Ningchow» y el «Camorin».

Los aseguradores que tienen en Calcuta bien montadas empresas del ramo marítimo, han estudiado experimentalmente la reproducción de las condiciones de la arpillera mientras navega; poco resultado se obtuvo, pues demostrado estaba que tal envoltura y mercancía, ni aun empapada en aceite u otra materia fácil al incendio, se quema espontáneamente. Y aunque se dijo que los incendios habidos procedían, en cargamentos de arpillera, de actos intencionados, o eran fruto de malas estibas, lo cierto es que sucedieron porque los obreros cargadores fuman durante su trabajo. Se verán, pues, las Compañías obligadas a procurarse un aumento de primas que no dañe seriamente al comercio, pero que garantice estos riesgos y cubra estos siniestros de origen inevitable para ellas.

RUIZ DE TUDANCA

SOBRE EL SEGURO DE PEDRISCO

En «Seguros», encontramos un bien escrito artículo debido a la gallarda pluma del notable ingeniero agrónomo don Aurellano Quintero, del que cortamos los siguientes párrafos:

«El agricultor que ha regado con el sudor de su frente la semilla que depositó en la tierra que cultiva con tanto amor, no debe confiar solamente en la Providencia que le libre del pedrisco, y mucho menos confiar en los auxilios que le preste el Gobierno, puesto que sólo puede remediar hasta donde alcance una cifra presupuesta. (Un millón de pesetas se invirtió para socorrer a los damnificados en el pasado año), que sólo permite distribuir entre los pobres o notoriamente empobrecidos de algún pueblo una limosna, pero nunca una indemnización de daños que hayan sufrido.»

El agricultor debe ser previsor, asegurando sus cosechas contra el pedrisco, como ya lo hace contra el incendio. Con unas pesetas asegura su tranquilidad y el bienestar de los suyos. Si un accidente fortuito le priva de recolectar las cosechas, que, al cabo y al fin, no son otra cosa que el pan de sus hijos, será indemnizado por los daños sufridos y las palabras hambre y usura no tendrán campo de acción en la casa del labrador que fué previsor asegurando sus cosechas.»

Después de unos muy elocuentes y sentidos párrafos considerando que vale la pena consignar en las cuentas del labrador la partida de gastos que representa el seguro antes de pasar por el doloroso momento de ni recolectar ni trigo para siembras futuras ni pienso para alimentar el ganado de labor dice:

«Un agricultor cerealista seguramente quedaría satisfecho recolectando una producción media de 22 fanegas de trigo por hectárea cultivada, que a 20 pesetas fanega importan 440 pesetas, y 110 arrobas de paja, que a 0,50 pesetas una, importan 55 pesetas; el producto probable de la hectárea de trigo sembrado asciende a 495 pesetas. El seguro de Pedrisco se agrava con el 1,35 por 100 en concepto de «sobrecuota de reserva» y los gastos de formación de contrato (pago de impresos, póliza, etc.), lo que representa un aumento de 1,07 pesetas, que hacen un total de 7,74 pesetas; y si cada yunta de mulas lleva consigo la siembra de 15 hectáreas de trigo, la cuota de Seguro contra el Pedrisco representa un gasto de 116,10 pesetas.»

Haciendo análogo cálculo para los piensos se encontraría un gasto aproximado de 30 pesetas. La previsión contra el pedrisco le cuesta al agricultor 146 pesetas, si se limita a hacer el seguro de cereales cultivados con una yunta de labor.»

Tan interesante y bien meditado trabajo termina con el siguiente párrafo, al que hemos de agregar unas líneas en demostrar su equivocación.

«El ideal sería que el seguro fuera obligatorio para todos los agricultores; en ese caso se podría establecer

el Seguro Mutuo en cada provincia, y con una pequeña cantidad que anticipáramos, mucho menor que la calculada, sería suficiente para indemnizar a los que tuvieran la desgracia de sufrir los enormes perjuicios que el pedrisco ocasionara.»

Es una lástima que el ingeniero señor Quintero, cierre su plausible trabajo con un párrafo tan equivocado como el que antecede, disculpable en quien no conoce las estadísticas del seguro.

Esa preconizada mutualidad en cada provincia no podría menos de dar resultados desastrosos, no ya cobrando una pequeña cantidad mucho menor que la calculada, sino cobrando las mismas primas que cobran las Entidades aseguradoras; porque si las Compañías pueden a veces cubrirse de las grandes pérdidas que le ocasionan unas provincias con los beneficios que otras puedan producirle, lo que no siempre ocurre, calcúlense los resultados del seguro mutuo en las provincias castigadas anualmente con el pedrisco. ¡Triste experiencia la que han sufrido muchos pueblos de nuestra patria por efectos de las tormentas de los años 1928 y 1929 — dice el articulista—. Sería cosa de mostrarle lo que perdieron las Compañías, teniendo éstas que acudir a las rentas que les producen sus inmuebles y reservas para completar el déficit de las primas recaudadas y poder atender al pago de los siniestros, lo que puede sobre llevarse debido a que el seguro es internacional y las Compañías se cubren en gran parte con el reaseguro.

Hay países en que sin ser obligatorio el seguro de Pedrisco no hay un solo labrador que deje de asegurarse y según datos que tenemos a la vista el porcentaje de siniestros pagados en 1928 ascendió al 100,4; vino el año 1929 con un porcentaje remunerador de 28 3. A la vez la producción de primas fué de 3.544 985 con una reducción al siguiente en que sólo se recaudaron 3.374.267.

Durante los tres años 1927 28 29 el porcentaje total de siniestros pagados fué de 85.8.

Aquí en España donde nadie asegura más que en las regiones peligrosas y doblemente peligrosas, el porcentaje de siniestros ha sido tal que más de una Compañía tuvo que retirarse después de sufrir un año y otro pérdidas considerables.

El seguro de Pedrisco sólo pueden sostenerlo las Compañías que se cubren por el reaseguro mundial, y pensar en mutualidades contra el Pedrisco queriendo establecer el Seguro Mutuo en cada provincia es querer llevar a los agricultores al fracaso.

El Ahorro es el arma con la que fácilmente podemos vencer en la vida sobre todos los obstáculos.

Ahora bien, es menester que nos dejen ahorrar, que nos permitan ahorrar.

El impuesto progresivo sobre el capital y la renta

Desde hace varios años venimos sosteniendo — con reiteración que estimarán seguramente quienes nos honren leyendo nuestros artículos — la conveniencia de implantar el impuesto progresivo sobre el capital y la renta, especialmente en lo que afecta a la tierra. Queremos hoy demostrar cuán fácilmente puede aplicarse a las fincas arrendadas — que integran el 85 por 100 de las grandes propiedades —, y como con ello resultarían beneficiados, no sólo el Erario público, sino todos los propietarios cuyo capital total en predios rústicos sea inferior a medio millón de pesetas.

El impuesto progresivo sobre la renta es el más justo. Realiza lo que los economistas llaman *la igualdad en el sacrificio*, por lo que sólo los ignorantes en problemas de Economía política, o los interesados en que la actual injusticia tributaria perdure, pueden atacar esta equitativa reforma fiscal.

Pero si en doctrina no se combate ya el impuesto progresivo sobre la renta de la tierra, es difícil llegar a un acuerdo respecto a la cuantía de la escala ascendente del gravamen. Nosotros, después de un estudio de varios años del problema, hemos fijado el siguiente cuadro progresional, cuya justicia creemos se apreciará por su sola lectura.

TIERRAS EXPLOTADAS EN RENTA

*Valor total de cuantas es dueño el contribuyente.
ipo de gravamen, pesetas*

Que valgan menos de 2 000 pesetas, 00,00.
De 2 000 pesetas a 3 000, 1½ por 100.
De 3 000 pesetas a 5 000, 1 por 100.
De 5 000 pesetas a 10 000, 1 y 1½ por 100.
De 10 000 pesetas a 15 000, 2 por 100.
De 15 000 pesetas a 20 000, 2 y 1½ por 100.
De 20 000 pesetas a 25 000, 3 por 100.
De 25 000 pesetas a 30 000, 4 por 100.
De 30 000 pesetas a 40 000, 5 por 100.
De 40 000 pesetas a 50 000, 6 por 100.
De 50 000 pesetas a 60 000, 7 por 100.
De 60 000 pesetas a 80 000, 8 por 100.
De 80 000 pesetas a 100 000, 9 por 100.
De 100 a 50 000 pesetas, 10 por 100.
De 150 000 pesetas a 200 000, 12 por 100.
De 300 000 pesetas a 400 000, 13 por 100.
De 400 000 pesetas a 500 000, 15 por 100.
De 500 000 pesetas a 700 000, 18 por 100.
De 750 000 pesetas a un 1.000 000, 20 por 100.
De 1.000.000 de pesetas a 1.500 000, 22 por 100.
De 1 500.000 de pesetas a 2 000 000, 24 por 100.
De 2 000 000 de pesetas a 3 000 000, 26 por 100.
De 3.000.000 de pesetas a 4 000 000, 30 por 100.
De 4 000 000 de pesetas a 6 000 000, 35 por 100.
De 6.000.000 de pesetas a 10.000.000, 40 por 100.

De 10.000.000 de pesetas a 15 000.000, 50 por 100.

De 15 000 000 de pesetas a 20.000.000, 65 por 100.

De 20.000.000 de pesetas en adelante, 80 por 100.

Por la simple lectura de la escala pretranscrita se nos hará la justicia de reconocer que hemos estudiado a fondo el problema, procurando inspirarnos en los dictados de la justicia distributiva. Nótese que, conforme a nuestro proyecto, todas las fortunas inferiores a medio millón de pesetas tributarán menos que en la actualidad, ya que ahora pagan aproximadamente *el diez y seis por ciento de la renta anual* y, según nuestra escala, satisfarán una cuota que oscilará entre el medio por ciento de la renta que corresponde a los propietarios de fincas rústicas que valgan de dos a tres mil pesetas en su totalidad, y el quince por ciento de la misma que habrán de tributar los dueños de fincas que en total alcancen un valor de cuatrocientas a quinientas mil pesetas. Y como complemento de este justo descargo contributivo sobre las cuotas ahora existentes, los propietarios que en conjunto valgan menos de dos mil pesetas que darán en absoluto exentos del pago de contribución para facilitarles su modestísima existencia.

Por el contrario, los propietarios de fincas cuyo valor total — sean una o varias las que posean — se halle comprendido entre medio millón y veinte millones de pesetas (o de esta última cifra en adelante) tributarán mayores cuotas que actualmente, como es justo, atendida su fortuna.

Resultará, pues, en definitiva, que aplicada la escala que propugnamos quedarán desgravados en contribución más de cuatro millones de propietarios españoles y aproximadamente de doscientos a trescientos mil habrán de satisfacer mayores cuotas contributivas de las que ahora pagan. Y la cifra total de ingresos para el Tesoro resultará aumentada por lo menos en quinientos millones de pesetas anuales, que saldrán de los trescientos mil propietarios de tierras en cuantía superior a medio millón.

* * *

Lo dicho evidencia que todos los terratenientes cuyas propiedades no excedan de medio millón de pesetas en valor total deben defender la aplicación del impuesto progresivo sobre la renta, contra lo que ahora suelen hacer, por ignorancia.

Merece tenerse en cuenta que la aplicación del impuesto progresivo sobre la renta exige que se justiprecien las fincas de un modo más exacto que el actual, pues, a pesar de las recientes y costosas operaciones catastrales, rara es la finca rústica que aparece tasada en su verdadero valor, estando muchas clasificadas en cifras inferiores a la mitad.

Finalmente, conviene considerar que a los que cultivaren las fincas por sí mismos debiera descargárseles una quinta parte de la tributación fijada en la escala

artes transcrita para estimularles. Tanto en un caso como en otro caso se tendrá en cuenta para la determinación de la cuota contributiva la renta o beneficio líquidos que figuran en el Catastro rectificado, y no los contratos de arrendamiento o los libros y declaraciones juradas de los propietarios que exploten las fincas por

sí, ya que en unos y otros caben falsedades y ocultaciones.

Complemento del impuesto progresivo sobre el capital y la renta de la tierra será la limitación de fortunas y una mejor ordenación de la libertad de testar. Ello será objeto de otros artículos.

J. SANCHEZ RIVERA



NOTICIAS

EL SEGURO AGROPECUARIO

Se ha constituido en el Ministerio de Trabajo la Junta administradora del Seguro agropecuario, bajo la presidencia del Sr. Aragón, director general de Acción Social. Asistieron a la sesión los señores Cánovas del Castillo, Bayo, marqués de Casa Pizarro, Maseda, Espinola y Serrano Carmona.

En su primera reunión trató la Junta del seguro contra el pedrisco y los proyectos del seguro de ganados y del seguro forestal.

EL SEGURO DE EQUIPAJES

La Compañía de los Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y Alicante ha establecido, desde el 19 de julio, en la estación y en el despacho central de Madrid, y unos días más tarde, en todas las estaciones importantes de la red, el seguro voluntario de equipajes facturados con los billetes y de los depositados en las consignas de las estaciones.

Este sistema de seguro, que ha sido contratado con la Compañía Europea de Seguros de Mercancías y Equipajes (Sociedad anónima), es de nueva implantación en España y viene practicándose con gran éxito por las Compañías europeas en 22 naciones de Europa.

La facilidad de su contratación, sin proporcionar molestia alguna al viajero y lo reducido de sus primas, dada la amplitud de los riesgos que se cubren, permite suponer que obtendrán rápida aceptación en nuestro país.

En el Cartel-póliza colocado en el exterior de los despachos de facturación y de los de consigna, se informa al público sobre las modalidades de este seguro, es decir: por medio de sellos y por medio de pólizas.

DEL ESTATUTO DEL AHORRO

El Real decreto del 2 del corriente modificando algunos puntos del Estatuto del Ahorro, contiene las siguientes reglas, aplicables concretamente a las Cajas rurales:

«Las Mutualidades, Cooperativas, Sindicatos agrícolas o de otra clase, y, en general, las entidades de ahorro, cuyo objeto sea puramente benéfico, es decir, sin

reparto de utilidades a administradores, consejeros o capitalistas, a excepción de los emulmentos de la Administración, que persigan además un único fin, con inversiones fijas especificadas en sus propios Estatutos, como comprendidas en la clase primera del artículo primero de este decreto, cuyos Consejos de Administración sean nombrados y separados por el voto de los suscriptores o imponente o estén formados por los mismos individuos que compongan la Junta directiva de la entidad creadora o iniciadora de la Caja de Ahorros, y que, por último, operen en una sola localidad o término municipal, estarán totalmente exceptuados de los preceptos vigentes del Estatuto del Ahorro. Todas ellas, sin embargo, quedan obligadas a solicitar de la Inspección general de Seguros y de Ahorros el reconocimiento de la excepción y a remitir a la misma un ejemplar del Balance y Memoria anuales, dentro del primer trimestre de cada año.

Los Consejos de Administración de estas entidades quedan obligados a dar cuenta de su gestión, del Balance y Memoria anuales a la Asamblea general de la entidad, en la cual tendrán voz y voto cuantos asociados imponentes o suscriptores concurren a la misma.»

LA HISPANO CUBANA, S. A.

Como consecuencia de visita de inspección, por Real orden de 23 de junio último, se ha dispuesto lo siguiente:

1.º Se declara en liquidación forzosa e intervenida, en todos sus ramos, a la Sociedad La Hispano Cubana, S. A., domiciliada en Madrid, Arenal, número 22, duplicado.

2.º Que por el Interventor que la Administración designe se proponga cuanto estime pertinente al caso, tanto en lo que se refiere a las conclusiones tercera y cuarta del acta de visita como en lo concerniente al plazo que se calcule para llevar a efecto la liquidación y a las resultancias y efectos de contratos en cursos y cesiones pactadas en reaseguros; y

3.º Que por la Comisión liquidadora se cuide de hacer efectivos los créditos para sumar su importe a la masa de activo a repartir.

ESFERA

Ha solicitado su extinción la Compañía Anónima de seguros Esfera, ramo de transportes, en liquidación.

Balneario y Aguas de Lanjarón

Instalación Balneoterápica moderna

A 48 kilómetros de Granada. A 540 metros sobre el nivel del mar.

En la falda meridional de Sierra Nevada

TEMPORADA OFICIAL: 1 JUNIO AL 15 OCTUBRE
SIETE MANANTIALES

SALUD NÚM. 1.—SALUD NÚM. 2

Bicarbonatadas mixtas, acidulo-carbónicas (oligo metálicas)
Estómago. Intestinos.

SAN ANTONIO

Clorurado-sódicas, débiles bicarbonatadas, ferruginosas.
Enfermedades de la sangre. Anemia. Clorosis

CAPUCHINA

Clorurado-sódicas, bicarbonatadas, sulfatadas, ferromanganosas.
Hígado. Dispepsias gastrohepáticas.

CAPILLA

Bicarbonatada, ferromanganosas.—*Diabetes, gota.*

EL SALADO

Clorurado-sódicas, bicarbonatadas, ferromanganosas.
Escrofulismo. Histerismo. Reumatismo crónico.

SAN VICENTE

Bicarbonatadas, cloruradas, débiles (oligo-metálicas.)
Enfermedades del riñón.

LA CAPUCHINA

La mejor conocida para las afecciones del hígado.

Para informes dirigirse a la Administración del
: : : Balneario : : :

LA SALUD

Agradabilísima para mesa, digestiva y diurética

LA CATALANA

SEGUROS CONTRA INCENDIOS Y EXPLOSIONES DE TODAS CLASES
CONTRA LA PÉRDIDA DE ALQUILERES, RIESGOS LOCATIVO, DE RECURSOS
Y DE PARALIZACIÓN DE TRABAJO A CAUSA DE INCENDIO

FUNDADA EN 1865

Inscrita en el Registro del Ministerio de Fomento

Domiciliada en BARCELONA: Paseo de Gracia número 2.

CAPITAL SUSCRITO: Pesetas 5.000.000.—CAPITAL DESEMBOLSADO: Pesetas 2.000.000
RESERVA ESTATUTARIA: Pesetas 1.000.000

SITUACION Y DESARROLLO DE LA COMPAÑIA

Años	Primas	Siniestros indemnizados	Reserva de riesgos en curso	Reservas estatutaria y para eventualidades
1868	173.662'26	104.149'93	57.887'42	22.634'28
1878	340.317'60	136.944'01	113.439'20	94.367'50
1888	717.830'83	312.058'35	239.276'94	632.789'03
1898	1.206.630'—	340.791'79	402.210'—	812.591'26
1908	2.220.233'41	939.580'89	735.106'91	951.987'70
1918	9.587.270'53	3.954.089'99	3.195.746'84	1.911.912'52
1928	20.581.864'53	9.726.424'89	7.497.808'38	5.561.295'54

Autorizado por la Inspección de Seguros en 20 de mayo de 1929

Banco Vitalicio de España

COMPAÑIA ANÓNIMA DE SEGUROS

FUNDADA EN 1880

Seguros sobre la vida y rentas vitalicias en todas sus combinaciones.

Seguros de transportes, marítimos, terrestres y de valores.

JUNTA DE GOBIERNO

Presidente: Excmo. Sr. Conde de Gamazo

Vicepresidentes: Excmo. Sr. D. Juan Ventosa y Calvell y Excmo. Sr. Marqués de Alella

VOCALES:

Excmo. Sr. Conde de Torroella de Montgrí.
Excmo. Sr. Marqués de Casa Quijano.
Sr. D. José María de Delás.
Sr. D. Antonio Bach de Portolá.
Excmo. Sr. D. José Monegal y Nogués.
Excmo. Sr. Vizconde de Forgas.
Excmo. Sr. D. Joaquín de Robert y de Carles.



Excmo. Sr. Marqués de Castellidosrín.
Sr. D. José Gari Gimeno.
Excmo. Sr. Conde de Güel, Marqués de Comillas.
Ilmo. Sr. Gr. Uff. D. Edgardo Morpurgo.
Sr. D. Carlos Muntadas y Muntadas.
Excmo. Sr. Marqués de Sentmenat.
Ilmo. Sr. Comm. D. Ernesto Carpi.

COMISIÓN DIRECTIVA: Excmo. Sr. Marqués de Alella; Sr. D. José M.^a de Delás, y Sr. D. José Gari y Gimeno.

ADMINISTRADOR: Sr. D. Vicente Muntadas Rovira.



SUB-ADMINISTRADOR: Sr. D. Manuel García de Ocón

SECRETARIO: Sr. D. Luis de Soler y Calls.

Fondos de garantía en 31 de diciembre de 1929. Pesetas 117.470.661'50
Pagado a los asegurados en el año 1929 » 11.036.715'50
Total pagado por la Compañía desde su fundación a los asegurados » 172.603.258'56

DOMICILIO SOCIAL: Rambla de Cataluña, 18. BARCELONA.—SUCURSAL EN MADRID: Calle de Alcalá, 25.
EDIFICIOS PROPIEDAD DE LA COMPAÑIA

Delegaciones en todas las capitales de España.—Agencias en todas las poblaciones de importancia.

Autorizada la publicación de este anuncio por la Inspección Mercantil y de Seguros.