

Precisamente la extensión del poder de jueces y magistrados penales, para examinar en su integridad las providencias recurridas por cualquiera de las partes (art. 57 del Decreto 528 de 1964) se funda en el principio de la autonomía del proceso penal en frente del proceso civil. Principio derivado de su objeto esencial que es la definición concreta, en el fallo último (aquí el de la 3ª instancia) de la relación jurídica de derecho penal que —al ejecutarse el delito— se crea entre el Estado y el delincuente, y que es inconfundible relación de derecho público y que rige e informa todas las actividades del proceso penal. Qué explicación pudiera darse, entonces, para que la Corte renuncie a todos estos principios, recorte las facultades que le son propias y desnaturalice la acción penal que ante ella se prolonga inequívocamente.

Afirmar que las entidades judiciales superiores no pueden enmendar los fallos que suben a su estudio, por apelación o consulta o casación, sino en forma limitada o estrecha, es negar la existencia de la jerarquía judicial establecida para corregir los yerros y asegurar así toda la posible certeza de los juicios humanos, sujetos por naturaleza al error o al engaño. Si así no lo fuera, solo habría una única instancia y una sola decisión dictada por funcionarios de la misma categoría, e implicaría —igualmente— desconocer el objetivo que persigue esta acción penal que es exclusivamente pública.

Esta penosa confusión, este caos y esta falta de continuidad en el fiel cumplimiento de los principios que informan, especialmente este campo del derecho público y que se relleva unas veces en la propia ley procedimental (art. 568 de nuestro estatuto procesal penal —por ejemplo—) y muchas otras, en la doctrina que los aplica, es debida —posiblemente— a la mala e incompleta traducción que nuestros legisladores suelen hacer de leyes foráneas —como lo anoté anteriormente— o a la ausencia en nuestras Salas de lo Penal de Tribunales o Corte, de personas especializadas en esta materia. Nuestra tendencia mayor en el país y en nuestras universidades lo ha sido por el derecho privado, y esta circunstancia ha impreso, necesariamente, la fisonomía de éste sobre aquél. De ahí la existencia de muchas de nuestras instituciones jurídicas perfectamente híbridas, de ahí la ninguna vigencia dada a nuestro C. de P. P., como los innumerables quebrantos que este ha venido sufriendo en su aplicación y en sus reformas.

Contagiados, nuestros H. Magistrados de la Corte, de estas dos causas determinantes, de las cuales no han podido evadirse, se han negado a dar cabida en sus proveídos, y en el trámite de Casación, a la institución jurídica de la reformatio in peius, y sin que esta reiterada doctrina se apoye en articulado alguno de nuestro estatuto procesal penal, ni tal negativa la consagre el Libro Tercero, Título IV, Capítulo I, a que se contrae la regulación de este recurso.



Derecho

LA INDUSTRIA MERCANTIL

Por el Profesor **Ramón Fernández Cortina**,

(Este artículo, cedido especialmente para la "REVISTA DEL COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO", constituye apenas el primer tema del tomo primero del libro "DERECHO COMERCIAL", del mismo autor, que aparecerá próximamente).

SUMARIO: I) La productividad del comercio. II) Condicionamientos de la actividad mercantil: a) La división del trabajo y el intercambio de los productos obtenidos. b) La división del trabajo y la nivelación de los precios. c) La división del trabajo, paso previo para la integración económica. d) La indivisión del trabajo constituye un dique al ingenio del hombre. e) La indivisión del trabajo conduce al rendimiento decreciente. III) El comercio y la civilización de los pueblos.

I) Basta con que consideremos al comercio como un conjunto de inter-relaciones sociales de carácter económico, llevadas a cabo por los hombres, al objeto de satisfacer sus mutuas necesidades, mediante la puesta a disposición de los productos o bienes idóneos, para que nos demos cuenta de la justeza de la titulación adoptada en este trabajo.

El empleo de la expresión "inter-relaciones sociales, de carácter económico", viene propositada: evitación de prejuicios de índole jurídica sobre lo que haya de entenderse por acto de comercio a los ojos de la ley, lo cual será objeto de un nuevo tema.

Sobra advertir que los bienes a que nos referimos son aquellos que tienen un valor ínsito, que son apropiables, sujetos al tráfico jurídico mercantil, movibles y corporales, i. e., a las mercancías.

La aptitud de un bien para satisfacer unas necesidades determinadas resulta estéril mientras no pase de la potencia al acto; de ahí que la disponibilidad de los bienes venga exigida por la propia naturaleza del fenómeno satisfacción. Y esto es cierto, no sólo con respecto al con-

sumidor, ante quien los productos acercados cobran un superior valor, por cuanto él sabe muy bien que, gracias al concurso de un profesional, ciertos bienes, difíciles de conseguir, bien porque no existen en abundancia, bien porque no son de la calidad exigida, bien porque se encuentran a grandes distancias, estarán al alcance de su mano. Aquella remota asequibilidad del bien deseado, convertida ahora en realidad, hizo que la mercancía aumentara de valor y esa plusvalía será pagada, de buen grado, por el usuario. Pero no solamente es esta una verdad evidente respecto al consumidor, sino que, también lo es, desde el punto de vista del productor o fabricante, pues ¿qué beneficio le reporta a éste la contemplación del más bello producto, ahí, dentro de su fábrica o taller, una vez saturadas sus necesidades en esa línea? Mejor dicho, que el productor o colono, únicamente se verá compensado del justo precio de su inversión mediante la apertura de sus almacenes o graneros. Ya directa, ya indirectamente, tendrá que acercar los productos al mercado de la ciudad más cercano. De adoptar la primera fórmula, se encontrará con un verdadero dilema: por una parte, los quehaceres domésticos o fabriles, que reclaman su presencia, le impedirán una dilatada permanencia en la urbe; por otra, como la demanda de sus artículos no es de inmediato, se verá obligado a quedarse. Sólo mediante la venta a un intermediario, vencerá tales inconvenientes. Pero ¿qué es lo que ha ocurrido realmente? El empleo de esta segunda fórmula no quiere decir que hayan desaparecido los riesgos inherentes a esta clase de industria. Lo que acontece es que el productor o fabricante ahora los ha declinado sobre el intermediario, dejando, al mismo tiempo, muy bien parado al consumidor, por cuanto éste ya no se verá obligado a surtir de grandes aprovisionamientos, mediante unos desembolsos crecidos, con los que difícilmente hubiera podido enfrentarse. Además, sin necesidad. Es, entonces, al intermediario, a quien le tocará cargar con el sinnúmero de obstáculos, que vayan surgiendo. Si hay mermas, él sabrá cómo se las arregla; si, pese a que el precio por el cual él adquirió las existencias es fijo —formado por el concurso de la oferta y la demanda del día—, el precio de venta no resulta tan cierto y, el beneficio a conseguir adviene por demás aleatorio, él sabrá también...

Ahora nos preguntamos: dentro de la retribución que ha de corresponderle al intermediario y, consiguientemente, en los precios finales, ¿sería justo desconocer la aleatoriedad a que éste queda expuesto (riesgos) y excluir, de igual modo, el incremento de valor del bien aproximado (valor subjetivo), junto con la inversión (valor objetivo) que, desplazándola del capitalista industrial hacia su propio ámbito, tendrá que realizar?

II) A nadie se le oculta que la localización de los recursos naturales, tanto en lo regional como en lo internacional, dista mucho de la proporción; que, ante unas necesidades humanas de carácter ilimitado, sólo nos es dable contar con medios limitados y que, siendo aquéllas esencialmente idénticas, se encuentran, en cuanto al modo de su

satisfacción, enormemente diferenciadas, por cuanto las aptitudes de los individuos, tanto cuantitativa como cualitativamente, son distintas en cada uno de los componentes del grupo social. Esto quiere decir que la autosatisfacción plena de todas las exigencias que se vayan manifestando en el ser humano, que, a su vez, supondría una autosuficiencia adquisitiva de todos los bienes, nunca sería posible; pues, dejando el hombre-individuo a sus fuerzas exclusivas y excluyentes, sin el concurso del "homo homini frater" (y no "lupus"), jamás habría superado la más regresiva y atávica fase. De ahí, que una de las condiciones básicas del intercambio de bienes, destinados a la satisfacción de las aludidas apetencias humanas, sea la división del trabajo.

II). a) Si un individuo, dedicándose a una actividad determinada —la caza, la pesca...—, consigue no sólo poner a cubierto sus necesidades, sino también acumular algunas excedencias, pensará enseguida en una destinación racional de los acopios sobrantes. Supongamos que es sabedor de que un congénere suyo se dedica a la fabricación de herramientas de las que él tiene que usar, las cuales son elaboradas en condiciones muy superiores a las suyas. Lógicamente tratará de entrar en relaciones con el armero. Puede ocurrir que a éste no le interese intercambiar con aquél, ya porque lo ofrecido en permuta no le significa valor inmediato (provisiones alimenticias) por estar saturado, ya porque no le agrada comerciar con aquél. Dejando aparte, por el momento, lo de gustos o caprichos en las relaciones de intercambio, así como lo relativo a la contraprestación adecuada al bien necesitado para crear en el poseedor la voluntad de desprendimiento, es obvio que al primer hombre de nuestro ejemplo no le quedan sino estos caminos: o que se ponga él a fabricar sus propias armas, lo cual no le conviene por carecer de la aptitud o elementos requeridos y, además, porque se da cuenta de que, cazando, es muy superior a los demás; o que, en la hipótesis de que no existan bienes vacantes al efecto, que será lo más normal, opte por expropiar a su vecino del bien necesitado, si bien la idea de que la expropiación de bienes ajenos tiene olor a "industria peligrosa", le sirva de inhibición. Pero ¿qué ocurre de darse el acuerdo entre los hombres? El armero declinará la actividad-caza para ocuparse de "lo suyo": las herramientas. El buen cazador a la caza, porque abriga la esperanza de que, de este modo, no sólo podrá subvenir satisfactoriamente a sus necesidades, localizadas en la línea de la alimentación, sino que le será fácil adquirir otros muchos bienes, trocándolos por las excedencias de sus cacerías. Este intercambio de cosas por cosas, propio del primer peldaño de la gran escalera formada por la humanidad en su constante ascenso progresivo, correspondiente al período denominado de "Economía Natural", y que forzosamente hubo de ser relegado en etapas superiores de la civilización, nos pone de manifiesto una apreciación de alto valor para los fines que nos hemos propuesto: tanto el uno como el otro, estos hombres verán, con indescriptible satisfacción, que cada día son más hábiles en sus ramos respectivos y que, de consiguiente, los productos que ofrecen alcanzan cada vez más perfección.

Sin prescindir del modelo primeramente adoptado, hagámoslo extensivo a una comunidad avanzada, compleja y de múltiples miembros. Pongamos a cada uno de esos miembros a producir aquellas cosas en las cuales, por tener mayor aptitud, adquirirá mayor habilidad. Cada uno de esos individuos, modal, espacial y temporalmente estabilizado en el ramo de su especialidad, mediante las correspondientes seguridades y garantías, sin menoscabo de la calidad, agrandará su capacidad y rendimiento; estará en condiciones de procurar una producción en masa.

La producción en masa —economía de escala— traerá como lógica consecuencia un mayor aprovechamiento de las plantas de producción, tendiente a un abaratamiento de los productos (1). Y es aquí donde volvemos a tropezar con la sobresaliente figura del intermediario-comerciante, el cual, especializado, a su turno, en el difícil arte de vender, y, por consiguiente, conocedor de las circunstancias favorables a la colocación de la mercancía —superioridad de la demanda sobre la concurrencia de oferentes de la misma rama— complementará la labor del especialista productor, proporcionándole un gran ensanchamiento del espacio económico, mediante la ampliación de mercados. Es, entonces, cuando podemos afirmar que la función del comerciante es (o debe ser!) a la del productor como un buen precio efectivo, obtenido por una distribución masiva del costo por unidad consumida, es a la tendencia hacia el abaratamiento de los productos en gran escala. Llevados de la mano de este doble concepto —especialización y producción en masa— no tardaríamos en volver a encontrarnos con la comparecencia en escena de otro nuevo, reclamado tanto por el productor como el distribuidor que aspira a ser eficiente. En efecto: si la producción se concentra en ciertos puntos regionales o nacionales apropiados, el incremento productivo será más acusado y la función competitiva del que distribuye se verá menos obstaculizada.

Como colofón al principio general de la división del trabajo y para que éste pudiera cumplir a cabalidad con sus fines, se impondría, por último, la intervención de una mercancía de aceptación común, que sirviera de punto de comparación de las demás, i.e., de una medida de valor de las otras mercancías intercambiables. La intervención de una tercera mercancía que no sólo posibilitara, sino que facilitara el intercambio de productos de cualidades satisfactorias heterogéneas y no susceptibles de una adecuada ponderación parigal. También el ingenio del hombre mercantil supo dar con esa tercera mercancía, a partir de ese hallazgo, el problema de averiguar dónde existe un individuo que necesita unos bienes producidos por otro y dónde el individuo que posee —a título de excedencias— los que ese otro precisaba, se acabó, por fortuna, para los intermediarios. Cuantos elogios se tributen a la hora en que apareció la moneda, con la función descrita, nunca serán suficientes.

(1) Véase nuestro artículo sobre la "Integración del Grupo Andino", aparecido en la revista "Desarrollo Indoamericano", N° 8, págs. 48-49.

II) b). La especialización por áreas de producción a nivel regional o internacional trae como consecuencia unas demandas recíprocas de los productos respectivos, demandas cuyo volumen estará siempre en función espacial de los mercados dados. La movilidad factorial masiva, corolario pertinente de una producción cuantiosa, estratégicamente localizada, ya en la cuna de la materia prima, ya en un espacio intermedio, ya en el lugar del mercado o consumo, según las conveniencias, posibilitada por la intermediación —mejor dicho, por la mercancía —cristalizaría en un nivel o equilibrio de precios, hecho poco menos que imposible de alcanzar, en términos de una demanda precaria. Consecuencialmente, aquellos países que pretendan —en firme— ponerse al ritmo de la realidad comercial actual deben proceder a la localización científica de los recursos naturales y al estudio impostergable de las posibilidades de su explotación en condiciones óptimas. Un alto coeficiente de exportaciones de artículos manufacturados, o semimanufacturados, portadores, en mayor o menor grado, de los diferentes factores de la producción, en lugar de dar salida a los productos primarios —cuyo valor insito permanece velado para el exportador, quien sólo, cuando se le remita, ya elaborado y a precios exorbitantes, llegará a justipreciarlo— permitiría una corriente de bienes en sentido inverso, llamados a satisfacer las necesidades y los gustos de los habitantes del país exportador. La competencia de los precios sería el rasero o mensura de las distintas economías, puestas en pie de igualdad.

II) c) Nunca como en la hora actual había tenido tanta importancia el tópico a que nos venimos refiriendo. El principio de la división del trabajo en relación con los conatos integracionistas nacionales, subregionales e internacionales, en los cuales están llamados a portar su estandarte tanto los economistas y juristas, como los hombres de empresa y comerciantes en general, ha cobrado una relevancia de primer orden. Si a esto añadimos que tal principio, para que sea racional y certero, exige que se cuente con los demás, será fácil colegir cómo sin una verdadera integración no puede hablarse de una acertada aplicación del mencionado principio.

Dentro de la historia económica mercantil de los pueblos, creo que estamos viviendo un momento en que ese principio universal sufre un impacto desviatorio, no conceptual precisamente, sino más bien de carácter político-funcional. En efecto: si el espíritu que animó a las distintas naciones hacia una drástica defensa de sus productos e intereses nacionales y nacionalistas, mediante la adopción de medidas proteccionistas de todo género no pudo menos de aflorar en resentimientos y egoísmos, en rivalidades y búsqueda de subordinados que tributaran la pleitesía propia del subordinante, la actitud de los "rejuvenecidos" pueblos de Europa, a partir de los años 30 y ss., aguijoneados por la gran campanada que vino en llamarse "la hora de Europa", no ha podido constituir mayor discrepancia con aquella mentalidad. No sólo la Comunidad Europea del carbón y del acero, así como el Mercado Europeo, sino también el Mercado Común Centroamericano, la

ALALC y los novísimos esfuerzos que se están realizando con vistas a la integración andina, son ejemplo de una inquietud cooperativa y de complemento, de una estima recíproca e igualitaria, dentro de la más perfecta solidaridad y competencia.

En verdad, si la especialización del individuo es a sus aptitudes humanas, como la especialización de las regiones o países lo es a sus recursos naturales, y si el acierto o desacierto de explotar uno o varios renglones de la industria, con preferencia a otros, viene dado en función de la rareza o abundancia de los factores de la producción que requieren gran cantidad de los mismos en esa rama concretamente, y, si es cierto que hay regiones que cuentan con un gran caudal de ciertos recursos, pongamos por caso el factor tierra o una ingente mano de obra, mientras que otras, si bien son poseedoras de gran capital, presentan una posición menguada en cuanto a la tierra o mano de obra, es indudable que la industria extractiva resultará de un costo muy superior a aquellos casos en que el factor tierra (extensiones rurales en debidas proporciones de ubicación y fertilidad) sea escaso, y que, en esa misma región o país, puede interesar en gran manera la producción industrial, fabril o manufacturera, por abundar la riqueza-capital.

De insistir, con prescindencia de estas circunstancias, la desproporción entre los elementos de producción empleados y los productos o resultados obtenidos sería abismal. Supongamos, por ejemplo, que con cien unidades de trabajo y trescientas de capital se consigue un rendimiento de mil; por el hecho de aumentar a doscientas el trabajo y a seiscientas el capital, el rendimiento de la superficie dada —por ejemplo 100 hectáreas— siempre estaría por debajo de las dos mil unidades deseadas. Si entre el precio y la demanda de un artículo —llámese factor tierra, capital o trabajo, en nuestro caso— existe una razón o proporción directa, siendo inversa con relación a la oferta, piénsese que para cualquier caso de explotación —extractiva o industrial— una de las primeras prevenciones que se ha de tener en cuenta es precisamente esta ley. Las ventajas de la división del trabajo serían notorias, si cada una de esas parcelas, sea ésta subregional, regional o nacional, se dedicara a la producción de aquello para lo cual posee recursos cuantiosos, dejando a los demás la especialización en lo apropiado. El intercambio, como consecuencia de ese reparto zonal, se impondría por sí solo. Los artículos intercambiables, frutos de la extracción, es un caso; efectos de la industria fabril o manufacturera, en el otro. Se convertirían en viajeros natos, en distintos sentidos, portando, incorporados a su través, los factores que, por su innata inmovilidad, estaban condenados a la no exportación.

Si por medio de la división del trabajo y a través de la especialización se consigue, en forma positiva, una producción masiva, un abaratamiento de los productos, un “iter” de garantía para la integración y un aseguramiento de subsistencia y de elevación del nivel de vida, en una palabra, estrella polar de todo ser humano, réstanos única-

mente enfatizar en algunos de los escollos o efectos que, de seguir una línea indiferenciada y genérica, irremediablemente habrían de sobrevenir.

II) d) El permanente contacto del hombre con la naturaleza engendra en éste una habitualidad operativa, una especie de rutinaria liberación, que más o menos pronto cristalizará en una hábil especialización, fruto natural del esmerado cultivo de un ámbito concreto de una rama determinada, mediante la dedicación de un constante y concentrado esfuerzo.

La reciprocidad de beneficios resultantes de este consorcio no puede ser más fecunda: Si, por su parte, el espíritu liberado no descansa en su connatural búsqueda de arrancarle a la naturaleza cada vez mayores secretos, mayores simplificaciones y menos complejidades, el dominio y la superación del medio ambiente en aras de su propio bienestar, extensivo al resto de sus semejantes, también en ésta sabe corresponder a sus “cultores”: De vez en cuando, muy de tarde, es la propia naturaleza, la que, a través de un ocaso quizás, se digna correr el velo de lo ignoto ante el asombro de aquéllos. Si muchos son los ejemplos de invención en el campo de los productores, gracias a la división de trabajo, no menos de éstos podrían aducirse en el terreno de la circulación: cada vez vemos multiplicarse más y más nuevas y acertadas fórmulas dentro del no fácil arte de colocar el artículo en los mercados: la prospección de éstos, la presentación de aquél, etc.

II) e) Tomemos algunas no más de las distintas operaciones de la ímproba tarea reservada a la actividad comercial. Supongamos que uno de los empleados se dedica a la propección del mercado, otro a la compra de las mercancías; un tercero tiene a su cargo el acarreo de aquéllas; un cuarto se encarga del almacenaje; el siguiente de la propaganda; finalmente, otro tiene por misión la venta al detalle. Cualquiera observador se daría cuenta, muy en breve, de que, comparada esta organización con el sistema de otra empresa comercial en la que cada uno de los empleados recorriera toda la gama de operaciones descritas para la primera, el rendimiento del trabajo conjunto era decreciente en la segunda y creciente en la primera. Si se tratara de una empresa fabril, aún se vería con más claridad esta afirmación (véase el aparte c) de este mismo numeral.

El simple esbozo de la división del trabajo, con las susodichas secuelas positivas y negativas, así como la alusión, si bien de manera casi implícita, al cambio indirecto, lo mismo que a la integración, serán las grandes ruedas que nos conducirán a la comprensión del influyente mundo llamado comercio.

III) Sin que pretendamos olvidar que por fines amplificadores de espacios económicos, los pueblos han librado las más encarnizadas batallas, es lo cierto que también éstos llegaron a mezclarse étnicamente, a estimarse en forma fraternal y comunitaria y a entenderse socialmente al “cicloniano” impulso de la intermediación mercantil.

Las lenguas del nuevo mundo, fiel trasunto del viejo mundo europeo; la literatura; la religión; el arte; la fauna, rica y variada, pero desproporcionalmente diseminada; la flora, pintoresca y multiforme, pero caprichosamente distribuida, según los antojos de la "Alma Gea", al vehículo-comercio deben su expansión.

Por virtud del comercio, los grandes inventos de los añejos países, habiendo cruzado los mares, pasaron al servicio de los "juniores". Si no fuera por el comercio, los productos tropicales, sus deliciosas frutas, sus típicas artesanías, serían desconocidas por aquéllos. La enorme semejanza de ideas y de sentimientos; el fuerte espíritu de hermandad que, aun en nuestros días, se manifiesta, de forma tan ostensible, en comunidades separadas por ingentes distancias geográficas, reclaman, una vez más, nuestra atención: el inmenso poder unificador del comercio, cuyos vínculos (por él establecidos) fueron capaces de generar tales formas de cohesión que, destacándose de lo material y económico, trascendieron al campo de lo espiritual y jurídico, hasta el punto de crear relaciones de carácter imperecedero. Sírvanos de ejemplo elocuente de tan palpable hecho la solidaridad de las Comunidades inglesas, flemática especie de haz real. La recia y persistente comunión del hogar francés, con su afamada y clamorosa "liberté", cuyos ecos, llegados a nosotros a través de vientos oriundos de un país que besa el casquete de los hielos polares, todavía siguen resonando al oído (2).

¿Y qué decir de la gran familia hispana? El acopio de versiones, juicios y episodios que, al respecto, podrían traerse a colación, expresión meridiana de una recíproca conciencia de identificación familiar, sería inacabable. Por eso, no voy a detenerme ahora en explicar el contenido de las incontenidas vivencias que, a diario, nos transmiten los que han visitado a España. Tampoco pienso exteriorizar el fervor con que un español pisa tierra colombiana. Más aún: la fácil y pronta acomodación a las nuevas costumbres, si es que así se puede hablar, (ya que el menor contacto con esta precoz hija de la madre patria casi lo convierte a uno en seguidor de Platón por aquello de encontrarse con un mundo, expresión encarnada de una realidad experimentada en época anterior) también será silenciada, por el momento. Me limitaré, simplemente, a citar unas palabras de un digno vástago de un vasto cantor de las glorias y encantos tropicales que abundantemente se dieron cita en el extenso y bello rincón colombiano, las cuales aparecieron en un diario de la capital en fecha 4 de agosto del año pasado. Dice así el expresidente, actual embajador de Colombia en España: "España puede llegar a ser un factor de coordinación entre las economías hispanoamericanas... La Madre Patria ha superado con éxito etapas por las que muchos de nuestros pueblos han de atravesar, y podría suministrarnos una experiencia invaluable".

(2) El autor se refiere a las declaraciones hechas por el General De Gaulle en su última visita al Canadá Francés.

Estas y otras acertadas expresiones de tantos y tantos prohombres colombianos nos traen a la memoria aquella histórica afirmación "jo-seantoniana" de que "España (toda la hispanidad, decimos nosotros) es una unidad de destino en lo universal" y que "toda conspiración contra esa unidad es repulsiva".

Estamos convencidos de que Colombia, al igual que todos los demás pueblos isolinguales del continente, asidos tenaz y fuertemente a principios de una solidaridad racional y de un eficaz entendimiento, llegarán a la meta propuesta: su pleno y armónico desarrollo.

En estos días hemos sido testigos de un hecho que corrobora el gran papel del comercio en la civilización, cultura y progreso de las gentes, a través de la tan bien lograda Feria Exposición Internacional, celebrada en Bogotá. Era fácil sorprender a los visitantes emitiendo expresiones admirativas por la originalidad, suntuosidad, acabado... de las mercancías exhibidas. Por ello, todo esfuerzo adelantado por los gobiernos en aras del incremento de las relaciones comerciales, sin distinción de políticas ni de credos, resulta loable. El refinamiento de las gentes, la depuración de la estética, la creciente elevación del nivel cultural y social: he ahí un saldo favorable, con abono a la cuenta del fenómeno económico-social del comercio.

