

IX

El descuento y la alza de los valores.

La última objeción seria con que se combate la libre concurrencia, la ha formulado también Sir Robert Peel en el famoso discurso que tantas veces hemos citado; y después de él, y con mayor claridad tal vez, otro economista distinguido, de los muchos con que se honra la Nación inglesa.

Dice Sir Robert Peel: "Yo admito en principio que la libre concurrencia es una gran ventaja en lo que concierne al precio de muchos artículos de comercio. Es cierto que la concurrencia con respecto á estos artículos debe hacerlos obtener más baratos. Pero yo digo que esta ley no podeis aplicarla al papel de circulación, pues este papel está regido por principios del todo diferentes. En materia de papel de circulación, lo que me es menester no es una cantidad considerable al más bajo precio posible, sino una cierta cantidad de este papel cuyo valor sea exactamente el del oro; lo que me es menester es que sea emitido por establecimientos en cuya integridad, honor y solvencia, tenga la más entera confianza. Así, yo no tengo necesidad de lo más barato, sino de la mejor calidad posible. Ahora bien: el principio que determina la calidad de esta especie particular de artículo comercial, es muy distinto de la de la libre concurrencia, porque esta calidad es fija,

definida é invariable. Es invariable, en el sentido de que el monto de la circulación en papel debe estar siempre en relación con la circulación metálica. Si esta proporción se sobrepasa, hay exceso. Así, todo lo que un país puede pedir, es tener la mayor cantidad posible de un papel cuyo valor sea determinado por una cantidad correspondiente de oro, y que este papel sea emitido por instituciones financieras que gocen del más alto crédito."

El otro economista raciocina de la siguiente manera: "La libre concurrencia en todas las industrias es útil, porque todo entonces puede adquirirse á más bajo precio por el aumento de la producción; pero con respecto á los Bancos sucede lo contrario: la libre concurrencia que aumenta los capitales encarece todos los productos de la industria; si pues en uno y en otro caso sus resultados son opuestos, debe aceptarse en el primero y desecharse en el segundo."

En verdad causa extrañeza que hombres de mérito tan reconocido se hayan engañado con respecto á ciertos principios, sin los cuales no pueden apreciarse debidamente las cuestiones económicas. El error, en realidad, nace de la manera especial de considerarlas. Nadie podrá disputar á Sir Robert Peel la exactitud de las ideas que desenvuelve; sus argumentos en el terreno en que se coloca son incombustibles; pero no son los efectos que él censura los que se buscan con la libre concurrencia.

Supone Sir Robert Peel que el efecto que de la concurrencia se desea es obtener muchos billetes á bajo precio, como pueden adquirirse varas de manta ó productos agrícolas en los momentos en que hay exceso de ellos en un mercado, es decir, que quien lo quiera puede conseguir en un Banco billetes más ó menos baratos, según el número de establecimientos de crédito que funcionan en el país, ya sea abriéndose una cuenta sin garantía, ya llevando al descuento supuestas operaciones mercantiles; pero esta suposición no deja de ser del todo gratuita, porque nadie puede ser tan insensato que pretenda cosas semejantes. El gran ministro inglés se presentó á sí mismo las objeciones para darse el placer de combatir las sin contradicción.

Lo que desean y buscan los partidarios de la libre concurrencia bancaria, es un efecto análogo al que se manifiesta en la producción; pero no en la emisión de billetes considerada en su cantidad, sino en la baja del tipo del descuento y del interés, es decir, que así como las mercancías se compran á bajo precio, se vendan los efectos de comercio con un quebranto menor.

¿Y alguien dirá que ésto no lo realiza la libre concurrencia?

El interés del dinero es el tipo á que se dan en préstamo los capitales amonedados, el descuento el tipo á que se compran las obligaciones de crédito ó efectos de comercio; pero uno y otro determinan el equilibrio entre la oferta y la demanda. Mientras más numerario haya que prestar y menos industriales que lo soliciten, el interés bajará; viceversa: mientras menores sean los capitales y mayor el número de los que los piden, el interés subirá. Mientras mayor sea la cifra que alcancen las especies metálicas y menor el número de los créditos que se ofrezcan al descuento, más bajo será el tipo al cual se compren; al contrario: mientras más obligaciones mercantiles haya que descontar y menor sea la masa de los capitales, más alto será el tipo á que el descuento llegue; pero tanto en los casos de la alza como en los de la baja, el interés y el descuento serán el término medio entre la demanda y la oferta.

Verdades son éstas tan claras y tan sencillas, que nadie puede poner en duda que tengan el carácter de axiomas económicos. Pues bien: los Bancos tienen por objeto hacer bajar el tipo del interés y del descuento para favorecer la industria y la producción, proporcionándoles capitales en tales condiciones, que los negocios en que se empleen puedan producir la utilidad de quien los explota y el interés de quien los presta.

Los Bancos, ya sea por medio del depósito, ya más generalmente valiéndose de la emisión, ponen en explotación el crédito, recogen y aprovechan los capitales ajenos; y si bien es cierto que no crean ni aumentan la riqueza de un país, sí aumentan la masa de los capitales circulantes, que son los que determinan la oferta. De ésto depende que los Bancos tienden á hacer bajar el interés,

y que nadie con capital propio pueda competir con ellos en las operaciones de su instituto.

Reconocida la verdad de estos principios, la consecuencia es lógica y forzosa; ella se impone al espíritu con la incontrastable fuerza del convencimiento. Mientras mayor sea el número de Bancos, ó lo que es lo mismo, mientras mayor sea la masa de capitales que ellos en conjunto puedan movilizar, más bajo será el interés del dinero, y más bajo el descuento en el mercado donde existan.

En apoyo de estos hechos se dice, con justicia, que la concurrencia es benéfica, no porque abarate el papel, como suponía Sir Robert Peel, sino porque facilita más el descuento disminuyendo el tipo del dinero que en él ha de invertirse.

A ésto podría replicarse que un solo Banco puede satisfacer á esta necesidad con el aumento de su capital social y con su crédito; pero el hecho no es exacto, porque muchos Bancos esparcidos en un inmenso territorio, disfrutando de un crédito más ó menos restringido y con una clientela propia, en la cual inspiren confianza, movilizan más capitales que el Banco monopolizador más prestigiado. Esta observación está comprobada por todos los economistas, cualquiera que sea la escuela á que pertenezcan, en punto á la organización de los Bancos; pero hay más aún: un Banco con privilegio puede normar á voluntad el tipo de su descuento con perjuicio del comercio, y ésto es imposible con la libre concurrencia, porque el aliciente del interés individual tiende á normalizar y á restablecer el equilibrio entre la demanda y la oferta de los capitales.

Esta proposición atrevida que acabamos de asentar, que está en abierta oposición con las opiniones de los grandes maestros de la ciencia, necesita algunas explicaciones para que no se crea que la elevamos á la categoría de un principio.

Quien defiende esta proposición, no ataca la ciencia; ella queda respetada en la región serena de sus principios; tan sólo explica los hechos que diariamente se suceden.

Lord Overstone, contestando en las Cámaras inglesas á las preguntas números 3841 y 3843 en 1857, decía: "La reserva del

Banco varía según la cantidad de dinero que hay en el país, y en consecuencia está en estrecha relación con el tipo del descuento. El valor del dinero aumenta ó disminuye en razón inversa de su cantidad, y el tipo de descuento se ajusta á estos cambios.”

“El Banco no podría variar el tipo de su descuento. Si las circunstancias son de tal naturaleza que puedan producir violentas fluctuaciones, el Banco de Inglaterra, como todos aquellos que tienen dinero que prestar, debe arreglarse al tipo de plaza; él no es en manera alguna responsable de estas variaciones; si intentase ponerles obstáculos, no harían más que hacerlas mayores.”

Esto es cierto en principio; pero por lo mismo que puede aumentar ó disminuir la masa de los capitales circulantes, concediendo ó negando el descuento, hace variar ese tipo de plaza al cual dirá que se conforma después. Hablando Rossi de las crisis y de la influencia que sobre ellas pueden ejercer los Bancos, dice: “Pudiendo el Banco, mejor que nadie, apercibir de lejos las señales precursoras de una brusca fluctuación, puede, con la ayuda de sus reservas y de sus billetes, *abriendo ó cerrando la mano*, prevenir el fenómeno y atenuar sus consecuencias. No solamente puede añadir ó quitar alguna cosa á los medios de cambio que se hallan en circulación, sino que puede también advertir á los productores que ha llegado el momento de contener ó acelerar el movimiento. Puede facilitar ó restringir *las vías del crédito que él abre*, y prevenir las consecuencias y las catástrofes que la molicie ó las circunstancias pueden provocar.”

Luego si los Bancos pueden prever las crisis y aumentar á voluntad, ó disminuir el tipo de su descuento, como de hecho ha sucedido, ocasionando éste en Inglaterra las grandes quiebras que han precipitado las crisis, es indudable que, aunque el tipo del descuento depende de la masa de capitales circulantes, los Bancos pueden determinarlo cuando no tienen concurrencia que los sujete al verdadero estado de los mercados y no á los ficticios que pueden crear. Y si ésto es verdad, si los hechos comprueban estos asertos, la institución de los Bancos está minada en su base, porque se hace depender su influencia benéfica de la voluntad de los

encargados de manejarlos, con gran perjuicio del comercio, de la industria y de la producción del país donde se tiene la imprevisión de establecerlos bajo estas bases.

Sin embargo, Rossi se pregunta con un candor infantil: ¿un Banco único tiene algún interés en exagerar su tipo de descuento? Si las garantías que se le ofrecen son buenas, ¿por qué no habría de descontar más que un millón á 5 por 100 cuando podría descontar dos millones al 3 ó al 4 por 100?

Si hubiera varios Bancos en el mercado, la pregunta de Rossi no tendría contestación posible, y ésta es la causa de que no puede exagerarse el tipo de descuento donde la libre concurrencia existe; pero donde no hay más que un solo Banco, árbitro de las transacciones del mercado, él norma el descuento en interés de sus accionistas, porque todos los efectos de comercio han de ir necesariamente á su cartera sin temor de que lo puedan privar de sus ganancias.

Dados estos principios indiscutibles y estos hechos que se palpan y se ven donde quiera que existen Bancos privilegiados, ¿no son benéficos los efectos de la concurrencia que impiden el acaparamiento de estos lucros indebidos, que restablecen el equilibrio del precio del dinero y que tienden á satisfacer el objeto primero de la institución de los Bancos, que es el hacer disminuir el valor de los capitales para arrojarlos como corriente bienhechora en los países que disponiendo de riquezas naturales no tienen, con qué fomentarlas para hacerlas productivas?

¿Se podrá decir, después de ésto, con Sir Robert Peel, que el único efecto de la libertad bancaria era conseguir billetes á bajo precio y sin garantía, por lo que era preferible un establecimiento privilegiado que disfrutase de mucho crédito para que sus obligaciones circularan como el oro?

Creemos haber probado suficientemente el error de que adolecen las objeciones de Sir Robert Peel, tan sólo respetables por el nombre de su ilustre autor, y demostrado á la vez que la libre concurrencia, es decir, la libertad aplicada al trabajo humano que lo alienta y vigoriza, obra siempre con el mismo fin, ya sea que se

trate de la industria ó de la agricultura, ó de las grandes instituciones bancarias.

Pero queda en pié todavía un error más que desvanecer, y es el que atribuye á la libre concurrencia la alza de los precios de las mercancías. Este argumento es en apariencia la objeción más seria que puede hacerse contra la libertad bancaria, es el último baluarte en que se refugian los partidarios del monopolio para combatirla y defender sus privilegios; pero no por ésto es en el fondo más sólida que las otras que ya hemos refutado. La causa del error consiste en atribuir al billete de Banco efectos que no son suyos sino del crédito, que es su fuente, y del cual puede hacerse uso bajo formas muy variadas.

Nada es, en efecto, más cierto que el exceso de las monedas en circulación disminuye el valor en cambio que poseen, ó lo que es lo mismo, que encarece el valor de las demás mercancías que con ellas pueden adquirirse; bien entendido, sin embargo, que ésto sólo sucederá cuando la producción y el consumo hayan permanecido estacionarios; porque si hubiesen aumentado en la misma proporción, los precios no sufrirían alteración alguna.

Pero además de las monedas, hay en la circulación otros muchos títulos que representan la falta de ellas, á saber: billetes de Banco, cheques, pagarés, libranzas, vales, etc., ¿tienen estos valores la misma influencia que las monedas sobre los precios de las mercancías, y pueden hacerlos subir ó bajar según su abundancia o su escasez? Stuart Mill no vacila en contestar: "Yo creo que los billetes de Banco, los efectos de cambio ó los cheques, no ejercen por sí mismos ninguna influencia sobre los precios; lo que afecta los precios es el crédito, bajo cualquiera forma que sea concedido, ya sea que dé lugar ó no, á la creación de fórmulas endosables susceptibles de tomar plaza en la circulación.

Nosotros agregaremos, que tan cierto es que los efectos comerciales no tienen influencia ninguna en la elevación de los precios, que su creación es la consecuencia primera de la alza del valor de las mercancías.

Stuart Mill explica con una claridad sin ejemplo, cómo se ve-

rifica el alza de los precios, ya sea con el empleo de la moneda, si la hay con exceso, ya por medio del crédito representado por letras, billetes ó cheques; y hace notar que estos efectos podrían verificarse aún en lugares en que no existiesen Bancos ni signo alguno de crédito. Basta que la demanda se acreciente, ya por una especulación, ya por aumento de las necesidades, ya por exceso de crédito, para que suba el precio de las mercancías. Si en una plaza de comercio en estado primitivo bastase cargar á la cuenta de un comprador el valor de los efectos que ha solicitado del vendedor, sin que diese en pago ninguna obligación, ningún pagaré ó billete; y á la igual de él obrasen todos los demás, el precio de las mercancías se elevaría, é indudablemente la causa sería el crédito, la confianza que se dispensase á los compradores.

"Suponed, dice Stuart Mill, que con la esperanza de una alza sobre ciertas mercancías, un particular se decide á emplear en compras de esta mercancía, no solamente todo su dinero, sino todo lo que, según la opinión de los fabricantes ó importadores de esta mercancía, tuviera medios de adquirir. Se comprende que obrando así, este particular produce un mayor efecto sobre los precios que si limitase sus compras á la moneda que en realidad posee. El crea con respecto al artículo sobre el cual opera, una demanda igual á la suma de su dinero y de su crédito, y tiende á elevar los precios en proporción de esta suma. Este efecto se produce, es necesario notarlo, sin que se hayan empleado ninguno de esos efectos escritos que se llaman suplentes de la moneda, aunque la transacción no haya dado lugar tal vez ni á la creación de una letra de cambio, ni á la emisión de un solo billete de Banco. El comprador, en lugar de hacerse abrir un simple crédito en los libros, ha arreglado su compra por medio de un billete, tal vez ha pagado las mercancías compradas con billetes de caja tomados sobre dichos efectos en casa del banquero, y entonces no ha comprado directamente con su crédito sino con el del banquero al vendedor, y con el suyo al banquero. De esta manera habrá producido sobre los precios tanto efecto como si él se hubiese abierto un crédito en

los libros, y no más. El crédito, pues, por sí mismo es la causa que obra independientemente de la forma que tome."

De esto se deduce que no son los billetes de Banco, ni los efectos de comercio, los que contribuyen á alzar los precios de las mercancías como se ha supuesto, sino que el crédito por sí solo, existan ó no estos agentes de la circulación, realizará su obra, según las condiciones del mercado.

Pero aún suponiendo que esta objeción tuviese algo de cierta, dada la rapidez que á la circulación imprime el papel, los propagadores de semejante teoría no abrazan el problema en su conjunto, sino que miran tan sólo la multiplicidad de los agentes de cambio, sin preocuparse de los beneficios que ellos á su vez pueden hacer á la producción.

Hemos dicho que para que la alza de precios se verifique, es necesario que el capital en numerario aumente, quedando la producción estacionaria, porque si ésta se acrecienta en la misma proporción, no será posible la alteración de los valores; pues si los enemigos de la libre concurrencia creen que el aumento de billetes ha de alzar los precios, deben también tomar en consideración que ellos no permanecen ociosos, y que, como dice Rossi, "los productores podrán con ellos realizar inmediatamente el valor de sus productos y recomenzar desde luego una nueva producción; porque ayudados del crédito del Banco, harán un nuevo y pronto empleo de su capital, evitarán todo obstáculo, multiplicarán sus ganancias y acrecentarán más rápidamente la riqueza nacional."

De manera, que aún concedido lo que ya hemos demostrado, que no es exacto que los billetes por sí solos elevasen los precios, ellos á su vez entonces aumentarán la producción, ya por medio del descuento á bajo tipo, ya por las facilidades que ellos permiten ó por el impulso que imprimen, y esa alza quedaría desvirtuada ó compensada con el exceso de producción ó de importaciones que hiciese afluir al mercado una cantidad de mercancías equivalente al aumento de los capitales circulantes.

Pero si no es cierto que la libre concurrencia tiende á elevar los precios, lo contrario sí es verdad: que los Bancos monopolizado-

res, con el poder facultativo de que disfrutaban para elevar su descuento, aumentan el precio de las mercancías en virtud de leyes económicas, á las cuales no les es posible huir.

Como ya hemos demostrado que los Bancos privilegiados por su propio interés procuran mantener siempre elevado el tipo de su descuento, réstanos estudiar los efectos que esta alza puede producir.

Nada es mejor para nuestro objeto que reproducir las preguntas 3806 y 3807 que se hicieron á Lord Overstone, así como las respuestas que él dió con este motivo. "¿Qué efecto produce la elevación del tipo del descuento sobre el precio de los valores y de las mercancías? Un efecto muy directo y muy sencillo. Cuando el dinero disminuye en el país, adquiere más valor. El tipo del interés se eleva; esta elevación produce una gran impresión sobre el público que llega á ser más temeroso, y el crédito y la confianza se encuentran más ó menos afectados. El valor de la plata que ha quedado en el país aumenta tanto como es necesario para impedir toda exportación ulterior y atraer los metales preciosos que han emigrado al extranjero. ¿Cómo se verifica esto? El valor de la plata aumenta, los precios de los efectos públicos que ganan interés, disminuyen más ó menos. Los comerciantes establecidos en el país escriben á sus correspondientes del exterior: "El dinero toma aquí un gran valor; no nos mandeis ninguna otra mercancía; enviadnos dinero. De esta manera, una ligera elevación en el valor de la moneda produce su efecto natural y legítimo. Los metales vuelven después al país, y todas las cosas á su estado normal."

Estas observaciones de Lord Overstone, muy justificadas en los mercados ingleses, tienen mayor alcance todavía en los países que pagan sus importaciones con numerario, porque el alza del tipo de descuento en ellos disminuirá más todavía las importaciones, hará más difícil la producción, y el precio de las mercancías se elevará en razón directa de la demanda é inversa de la oferta, sin que sea posible, ó cuando menos fácil, que el oro y la plata vuelvan á dichos mercados.

De modo que la objeción principal que podían hacer sus adver-

sarios á los Bancos libres, se convierte en arma poderosa contra los que gozan del monopolio, demostrando que ese régimen ficticio está llamado á producir hondas perturbaciones, sobre todo en los países que apenas comienzan á iniciarse en los misterios del crédito.

Hemos llegado ya al término de la primera parte de la tarea que nos hemos impuesto, es decir, hemos demostrado á la luz de los principios económicos, que el mejor sistema bajo el cual deben constituirse los establecimientos bancarios, es el de la libre concurrencia; ahora debemos concretarnos al estudio de la legislación vigente en la República desde el 20 de Julio de 1884, legislación á que se ha pretendido sujetar á uno de los Bancos más acreditados del país, al Banco de Londres, México y Sud-América, que durante veintin años de existencia ha dado pruebas no sólo para justificar la bondad de los principios en que descansa, sino también de su solvencia, de su prestigio y de la honradez y pericia con que ha sido dirigido.

X

El Código de Comercio.

En el estudio que anteriormente hemos hecho de los principios en que descansan los establecimientos bancarios, hemos procurado hacer conocer y apreciar los diferentes sistemas que en diversos países han sido aceptados, dada su situación social y económica. Ahora bien: ¿cuál de esos sistemas es el que se ha querido implantar en la República, desde el 20 de Julio de 1884, con el Código de Comercio?

Sin vacilar podemos responder que no ha estado en la mente de nuestros legisladores adoptar un sistema determinado que reconociese como base un principio científico, sino buscar un conjunto de disposiciones que en apariencia no fuesen opuestas á nuestras leyes constitucionales, con el objeto de hacer imposible el establecimiento de los Bancos de emisión, descuento, depósito y cambio, para asegurar el privilegio concedido al Banco de Estado, que lleva por nombre Banco Nacional de México.

Obedeciendo la ley á esta tendencia, ella constituye un todo híbrido, una serie de restricciones absurdas que jamás hubiera defendido Sir Robert Peel, ni Wolowski, ni aún los americanos mismos, á quienes parece que se ha querido imitar. No establece nuestro Código de Comercio la división de los Departamentos, á que tanta importancia han dado los economistas ingleses, reco-