

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

F U N C I O N D E L D I N E R O

En combinación con el crédito y precios
complementados por el comercio inter-
nacional, como elementos indispensa-
bles para el desarrollo económico
de un país.

T E S I S

PRESENTADA EN EL ACTO PUBLICO DE
SU DOCTORAMIENTO

POR:

G U I L L E R M O M A N U E L V A N E G A S

FACULTAD DE ECONOMIA

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTRO AMERICA

1955

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Rector:

DR. ROMEO FORTIN MAGAÑA

Secretario General:

DR. ENRIQUE CORDOVA h.



FACULTAD DE ECONOMIA

Decano:

DR. GABRIEL PILOÑA ARAUJO

Secretario:

DR. MANUEL ANTONIO ANAYA h.

V 2527
1055
A.C.C.E.E

EJ. 2

JURADOS QUE PRACTICARON LOS EXAMENES GENERALES

PRIMER EXAMEN GENERAL PRIVADO

Presidente	Dr. Willy J. Feuerlein
Primer Vocal.	Lic. Rafael Huevo Selva.
Segundo Vocal.	Dr. Fritz Loenholdt.

SEGUNDO EXAMEN GENERAL PRIVADO:

Presidente:	Dr William E Schenk.
Primer Vocal	Dr. Roberto Emilio Cuéllar
Segundo Vocal.	Lic. Ricardo Escoto.

EXAMEN PUBLICO

Presidente	Dr. Willy J. Feuerlein.
Primer Vocal	Lic. Arturo Morales Flores.
Segundo Vocal.	Lic. Rafael Huevo Selva

No 12657

Dedicatorias

Hoy que he llegado al final de mi carrera universitaria, y que he visto convertidos en realidad mis anhelos, mis desvelos y todos los sacrificios que motivan los largos estudios universitarios, dando luz al intelecto y modelando la personalidad del individuo; dedico esta tesis a la memoria de la que fue mi amantísima esposa y compañera, quien supo compartir a mi lado todos mis sacrificios y que por mandato Divino duerme ya el sueño de los justos. A mis queridos hijos que lejos del calor paterno siguen sus estudios profesionales en la Madre Patria-España. A mis no menos queridas hijitas de las cuales una de ellas, también sigue sus estudios profesionales en Madrid-España. A la honorable familia Meza Ayau con quienes he laborado en sus empresas industriales por espacio de veintitrés años más o menos y quienes han sido para mí, en los momentos más dolorosos de mi vida, el bálsamo vivificador y un efectivo consuelo, mitigando así el más intenso pesar que el corazón humano pueda experimentar. Para esta honorable familia mi profundo respeto, cariño y gratitud.

Asimismo, dedico esta tesis al doctor Carlos A. Llerena, fundador y padre de la Facultad de Economía. A todos sus colaboradores de aquella época, especialmente al doctor Jorge Castro Peña, al doctor Napoleón Rodríguez Ruiz y a todos los profesores que nos sirvieron de fuertes impulsores para establecer el camino que posteriormente debería seguir aquella juventud estudiosa que llegara a nuestra Facultad en busca de una sólida preparación intelectual.

Del mismo modo, dedico esta tesis doctoral a la Corporación de Contadores de El Salvador la que por medio de sus directivos de aquel entonces, luchó en forma efectiva a la par del doctor Llerena en la creación de la Facultad.

También dedico la presente tesis, a todas las personas y firmas comerciales de esta capital, que dieron su ayuda económica para el mismo fin. Para ellas un voto de agradecimiento.

Es asimismo oportuno hacer un llamado a toda aquella juventud estudiosa para que no desmaye y continúe con su firme propósito en pro de superación y principalmente, a toda aquella juventud no estudiosa, que estando en la posibilidad de aprovechar su tiempo, lo pierden lastimosamente.

INTRODUCCION

A manera de introducción, debo aclarar que el tema desarrollado y que someto a la consideración del honorable Tribunal de Examen, lo he denominado «FUNCION DEL DINERO EN COMBINACION CON EL CREDITO Y PRECIOS COMPLEMENTADOS POR EL COMERCIO INTERNACIONAL, COMO ELEMENTOS INDISPENSABLES PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE UN PAIS»

El estudio y análisis de estos elementos en la época que vivimos, a mi juicio, es de vital importancia y por tanto, espero la aprobación del honorable Tribunal de Exámen

Entrando en materia, entiendo que es indispensable analizar separadamente cada uno de los elementos que son objeto de esta tesis y posteriormente tomarlos en su conjunto, y es por ello que la he dividido de la manera siguiente:

CAPITULO I —«Definición de lo que significa Dinero y su función
«Estudio analítico»

CAPITULO II —«Análisis y estudio del Crédito»

CAPITULO III —«Estudio de los Precios»

CAPITULO IV.—«Comercio Internacional como complemento de los capítulos anteriores

CAPITULO V.—«Estudio en su conjunto de los elementos Dinero, Crédito y Precios complementados por el Comercio Internacional

CAPITULO VI —«Desarrollo del sistema Crediticio y del Comercio Internacional en El Salvador»

Es así que paso a tratar el tema propuesto.



CAPITULO I

Definición de Dinero y su función

Antes de pretender establecer una definición exacta de lo que es Dinero, que dicho sea de paso, es tema aún muy discutido y los diferentes autores que han tratado este punto no han llegado a conclusiones definitivas; me parece oportuno hablar algo sobre el mecanismo del Cambio.

Sabemos que la primera forma que adoptó el Cambio fue la de mercancías o servicios por mercancías, a cuya operación se le denominó trueque. Este procedimiento sumamente engorroso solamente pudo utilizarse en las comunidades primitivas, donde las necesidades eran un tanto limitadas y las mercancías no muy variadas. El inconveniente que tal sistema presenta es muy claro y su aplicación impráctica en la época moderna que vivimos sería del todo imposible. A veces nos damos cuenta de ciertos anuncios en este sentido por ejemplo, se anuncia que cierta persona es poseedora de una valiosa colección de estampillas que desea cambiar por un automóvil. Es probable que esta persona pueda encontrar fácilmente quien desee su colección de estampillas pero que no tenga el automóvil para darlo en cambio, no siendo tampoco probable que los valores calculados de ambas cosas sean los mismos, si los dueños llegaran finalmente a ponerse en contacto. De esto se puede perfectamente deducir que el trueque implica siempre que una de las partes interesadas será la más aprovechada. Pero a decir verdad, ésto tomado un sentido relativo, pues en términos generales el provecho lo persiguen ambas partes, ya que cada uno de los contratantes al concertar el contrato de trueque, la finalidad es conseguir el mayor provecho posible.

Vistas tales dificultades, hubo la imperiosa necesidad de pensar en algo que pudiera servir de intermediario para poder efectuar y facilitar tales operaciones de Cambio, estableciendo al mismo tiempo una medida de valor. Fue así como pudo generalizarse el uso del dinero, lo que produjo un estado de cosas muy diferente. Hoy es posible hacer los tratos en dinero con mucha más facilidad, ya que todo el mundo desea dinero. Pero se podrá objetar que muchos cambios se hacen sin utilizar para nada dinero, lo cual puede ser verdad, pero en este punto cabe aclarar que el vendedor puede contentarse con una promesa de que se pagará en dinero un documento, una letra a tantos días vista etc que a la postre servirán para los mismos fines.

De tal modo podemos ver fácilmente que existen tres etapas en el cambio, basadas respectivamente en el trueque, el dinero y el crédito. Esto naturalmente no quiere decir que el sistema de trueque está a la época presente eliminado totalmente, pues ejemplos tenemos hoy día que entre algunas naciones se están efectuando o se está tratando de intensificar el intercambio de productos a base de tal sistema.

En este capítulo como quedó indicado, me ocuparé con algún detalle del dinero y de los servicios que presta en el mundo de los negocios, pasando a formular la siguiente pregunta ¿Qué es el dinero? No cabe duda que para algunas personas pueda parecer supérfluo preguntar qué es dinero. Esta palabra se emplea con tanta frecuencia en el lenguaje corriente que su significado podrá considerarse perfectamente bien como una cosa natural; pero en verdad la palabra dinero es empleada con tanta vaguedad que significa muchas cosas. Es así que para el banquero, por ejemplo, el dinero es el medio de cambio que sirve de base para los compromisos comerciales. Del mismo modo, para el trabajador la palabra dinero puede significar cualquier cosa con la que pueda comprar los productos que él necesita. Para otras personas puede incluir en la frase todos los artificios que realiza el trabajo del dinero, y aún más, alguien pudiera decir que el dinero se compone únicamente de la moneda de oro o plata que se ajusta al patrón monetario.

En tal virtud, si se quiere evitar la confusión, es urgente y necesario que se conteste con minuciosidad la pregunta, ¿qué es dinero?

Está claro que hacer una definición basada en el material de que está hecho el dinero, es imposible. La moneda puede ser oro, plata, níquel, cobre etc., siendo el material de que está hecho el dinero una cuestión secundaria. El doctor Arthur T. Hadley dió la siguiente definición «El dinero se define mejor diciendo que es una cosa que por sentimiento común de la comunidad mercantil se utiliza como base para los compromisos comerciales». Horace White dijo a su vez «El dinero es cualquier cosa que sirve como medio común de cambio y como medida del valor». El doctor David Kinley definió el dinero de la manera siguiente «La parte del medio de cambio que se acepta como cosa corriente y general para hacer cambios y liquidar deudas, sin hacer que el cumplimiento de los compromisos dependa de la actuación de una tercera parte». Consecuentemente el dinero es la cosa valiosa o el bien económico que posee en cualquier país o comunidad, una aceptación universal como medio de cambio o de pago.

Por tanto, el distinguir el dinero del cuerpo principal de la riqueza da como ventaja la de aclarar algunas de las ideas erróneas comunes que existen sobre el mismo, y cabe observar primero, que el dinero es una forma de riqueza entre otras muchas; o mejor dicho que el dinero no es en sí, riqueza, pero es un factor principal para aumentar o constituir ésta; segundo, que el objeto de su adquisición y empleo lleva por finalidad conseguir con él todo aquello que el que lo posee, pueda desear, pudiendo tener poco o mucho dinero de conformidad con la cantidad de trabajo pecuniario que hay que hacer. Tercero, que atesorar dinero indica hacer mal uso de él pues por su naturaleza se espera que debe circular, y cuarto, que el dinero no es arrebatado a un país por motivo del comercio, sino que más bien se conserva efectuando el comercio.

Pasando a formular mi propia definición, diré que el dinero es el medio más efectivo para adquirir bienes y servicios con el fin de satisfacer necesidades, sirviendo asimismo de medida representativa del precio de tales bienes y servicios; como denominador común e intermediario que establece una especie de balanza que satisface tanto al vendedor como al comprador, siendo además, el instrumento adecuado para cancelar deudas o saldar obligaciones.

Así queda cerrada la primera interrogación pero es de aclarar que como se ve, la definición de dinero se modifica inevitablemente según el punto de vista

desde el cual escriba el autor, y consecuentemente, el dinero puede estudiarse en el sentido científico con una referencia especial a su trabajo como medida de valor, o desde el punto de vista popular como un medio de efectuar compras. La enumeración podría perfectamente bien extenderse en los sentidos figurativo, financiero, jurídico y bancario del término, entrando así al estudio analítico del mismo, formulando en este punto una segunda interrogación

¿Qué funciones desempeña el dinero? Como queda dicho entramos en este punto a explicar las funciones del dinero. Cabe aquí indicar, que para una mayor comodidad, se pueden dividir las funciones del dinero en a) las que son esenciales; b) las que se derivan de las funciones esenciales y c) las que son eventuales

El uso del dinero revela sus funciones esenciales como un medio de cambio y como una medida de valor. Las funciones derivadas las encontramos en el hecho de que el dinero, actuando como es natural, dentro de las capacidades que se han indicado, es un nivel de pagos diferidos, transfiere valores de una persona a otra y actúa del mismo modo como depósito de valor. Es común por ejemplo que una persona, con suficiente disponibilidad de efectivo, compre una valiosa joya con el fin de poseer un valor permanente, en la que podrá confiar caso se le presentara una urgente necesidad. De este modo el dinero cuando se establece de manera científica, actúa como un depósito de valor. Pero además de todo lo dicho, el dinero está desempeñando otras funciones que satisfacen constantemente otras necesidades de la sociedad. Actúa como medio para distribuir la renta social como base del sistema de crédito y un medio para dar al capital una forma móvil.

Pero también se ha dicho que el dinero es un medio de cambio. Veamos la obligación más sencilla que cumple el dinero es la de actuar como medio de cambio, es decir es el intermediario que facilita tanto las operaciones comerciales como las de otra índole, que hace posible que tanto el vendedor como el comprador obtengan lo que desean; y esto se consigue en virtud de su aceptación universal, y en el supuesto caso de que no existiera ningún medio de cambio legalmente reconocido, las necesidades del comercio habrían creado alguno que por consentimiento mutuo supliera tal falta. Es así como en la antigüedad muchos objetos se usaron para tal fin. Algunos tenían al parecer, un valor convencional pero la mayor parte, más que todo, eran objetos que guardaban en sí alguna utilidad además de su uso como dinero lo que hacía que fueran generalmente apreciados. De esta manera, tan pronto como se convertían en el medio reconocido para efectuar pagos, se les estaba dando una aceptación general de tipo universal. Pero he aquí que a medida que las civilizaciones tramontaban los anales del tiempo y de la historia, estas civilizaciones encontraron algo más adecuado que aquellos objetos de la antigüedad para tal fin, los metales, habiéndose destacado naturalmente, lo que nosotros llamamos metales preciosos el oro y la plata. Esto se debió sin lugar a duda a sus determinadas cualidades físicas y a determinadas condiciones de su producción. Son además estos metales, en su mayor parte, fácilmente divisibles en piezas de calidad uniforme, y una vez divididas así, la suma de las partes es igual al valor del conjunto antes de efectuar la división. Además está demostrado que resisten bien el desgaste por el uso y que pueden mantener intactas sus cualidades durante largos períodos. Asimismo, poseen gran estabilidad en su producción, lo que hace menos posible las bruscas fluctuaciones en su valor y aunque la producción mundial de

oro, por ejemplo, indudablemente ha aumentado en los últimos tiempos, los aumentos anuales a la provisión existente, no es en cantidad capaz de hacer disminuir su valor

He hablado además en cuanto que el dinero es un medio de cambio, por lo que es propio indicar cómo es que se efectúan tales cambios por medio del dinero

Es claro que para ser un instrumento eficaz de cambio, el dinero debe poder realizar un pago cualquiera, grande o pequeño, siendo que la inmensa variedad de cambios que se llevan a cabo en la vida diaria desde la compra de algo insignificante hasta la compra de un objeto valioso, exige un instrumento que se ajuste bien a estas diversas necesidades. También sabemos que muchos cambios no se hacen con Dinero, sino por medio de créditos, pero es evidente que el dinero tiene que ser de tal naturaleza con el fin de que pueda formar una reserva satisfactoria para el debido cumplimiento de esos créditos. Por lo tanto, el dinero tiene que afectar a los cambios directa o indirectamente, pero como los cambios indirectos forman más bien parte del tema del crédito, habrá que estudiarlos más adelante con mayor detalle, y aquí los menciono únicamente para aclarar que, aunque el dinero es un medio de cambio, no todos los medios de cambio son dinero

El papel desempeñado por los medios de aceptación limitada, como los cheques, pagarés, giros y otros instrumentos de crédito, es de suma importancia en el mundo mercantil moderno; pero con todo, no conduciría a una mayor claridad del pensamiento designarles con el nombre de moneda corriente o de dinero de circulación limitada, y en lo que toca a la función de un medio de cambio, los instrumentos mencionados no son más que sustitutos importantes o auxiliares útiles del dinero pero sin que lo sean en realidad

Estudiemos ahora el dinero como medida de valor o norma de valor. La mercancía que se utiliza como medio de cambio, naturalmente se convierte en la medida o la norma del valor. Sea que se cambien o no las mercancías, instintivamente se valúan en dinero. Este lenguaje lo entiende todo el mundo y aunque pudiera ser cierto que un lote de terreno determinado valiera cierta cantidad de quintales de maíz, por ejemplo, sería ilógico expresar su valor, aquí en El Salvador, de otra manera que no fuera en colones y centavos de colón

En este sentido, como norma del valor, la principal característica que se desea en el dinero es la estabilidad, pues las variaciones violentas en el valor, de un día a otro, o de un año a otro, está claro que harían del dinero un mal instrumento para tal fin. Incluso los cambios en el valor del patrón monetario que se producen gradualmente ejercen un efecto trascendente en las relaciones mercantiles, y por tanto, el deseo de un patrón estable ha encontrado eco frecuentemente y es por ello que el mundo mercantil ha convenido en utilizar el oro como tal patrón, pero desde luego, en lo que respecta a estar libre de fluctuaciones de un día a otro o de un año a otro, lo que en caso contrario no sería muy satisfactorio, y aunque tiene un valor más estable que todos los patrones usados o descubiertos hasta hoy, está lejos de ser perfecto, siendo sus variaciones de valor, en largos períodos de tiempo, una señal característica del desarrollo económico; en cuyo caso resulta, que si el valor del patrón fluctúa, los precios tendrán que variar, resultando de estas fluctuaciones bastante afectada la capacidad adquisitiva del trabajo, y el hombre de negocios sería incapaz de indicar si su costo de

producción varía o lo que fluctúa es la medida de los precios. En este caso, la gente no se enfrenta a ningún asunto más importante que el de poseer un patrón estable de valor que sirva de base a su sistema monetario, pero con todo, es posible que se de una razón cualquiera para poder justificar una alza o una baja en los precios en vez de decir simplemente, que ha variado el patrón de valor. Para aclarar este punto veamos por ejemplo, que hacia el año de 1876 todas las ciudades de Estados Unidos presenciaron la formación de grupos de personas en las calles discutiendo todos acaloradamente sobre el tema. «Patrón de Valor» Por una parte se afirmaba que el patrón se degradaría a causa de la legislación sobre la plata libre, declarándose por otro lado que la continuación del patrón oro significaría una baja de los precios y una disminución en los salarios. El asunto afectaba a los bolsillos de todos y fue por esto que se convirtió en una cuestión nacional, viéndose en este caso, cómo el dinero sirve su función de medida representativa del precio.

En todo proceso de medición, lo indicado y lo primero que hay que hacer es necesariamente establecer una unidad. En Washington, por ejemplo, la oficina de pesas y medidas tiene los patrones reales de la yarda, el pie, el cuarto de galón etc. Del mismo modo el gobierno británico guarda esos patrones en la Torre de Londres, los cuales se reproducen y los usan los hombres en sus operaciones de compra-venta. Esto es lo que hay que hacer con el dinero si ha de servir su propósito fundamental. Al respecto y siguiendo las recomendaciones de Alexander Hamilton, el Congreso de los Estados Unidos declaró en 1791, que debiera darse a la unidad de medida el nombre de dólar y estipuló que el dólar oro debía consistir en 24.75 de oro puro.

En 1834 se redujo la cantidad de oro puro en el dólar a 23.22 gramos. En 1934 el Congreso dio al Presidente poderes para reducir el peso del dólar a cualquier cantidad comprendida entre el 50 y el 60% del peso antiguo, y fue así como inmediatamente después el Presidente Roosevelt proclamó un nuevo peso, que era el de 59.06%; aproximadamente, del peso antiguo, significando esto un equivalente de 13.7 gramos de oro puro por dólar, habiéndose realizado este reajuste después que el gobierno exigió la presentación de todo el dinero en oro existente en los Estados Unidos. Tal medida formaba parte del esfuerzo realizado para contrarrestar la depresión, haciendo subir los precios. Prácticamente los Estados Unidos habían abandonado el patrón oro a principios del año 1933, y la ley había ido precedida de un período durante el cual el oro se compró a un precio superior al fijado por la casa de moneda, habiendo continuado la Tesorería de Estados Unidos, durante el año de 1942, comprando el oro en el mercado libre a \$ 35.00 la onza.

Por lo dicho antes es que el uso del dólar como una medida, se lleva a la práctica siempre que alguien dice que las cosas valen tanto en dólares. Se expresa entonces el valor en función de alguna otra cosa y esa otra cosa es, sin lugar a duda cuando su aceptación es universal, el dinero.

El Dinero como medio de Pagos Diferidos

Al entrar al estudio del dinero como patrón monetario habrá que hacer intervenir el elemento tiempo, siendo así que puede designarse al dinero como el patrón de pagos diferidos. Es por tal motivo que cuando se conviene en efectuar pagos en una fecha futura, más o menos lejana, el acreedor tiene el cuidado de

examinar muy minuciosamente la índole de la moneda en circulación, sin darle importancia a este punto cuando la operación implicara solamente un crédito a corto plazo

En el caso de largo plazo, si la moneda circulante no ofrece dudas de ninguna clase, no se vacilará en hacer tales contratos. En cambio, si la solidez de la circulación monetaria ofrece alguna duda, habrá que asegurarse en la medida de lo posible contra cualesquiera eventualidades

Las reparaciones alemanas por indemnización de guerra por ejemplo se expresaron en marcos oro y no en marcos. Del mismo modo, en los Estados Unidos entre 1861 y 1933, los contratos y otros compromisos, especialmente las obligaciones, se expresaban a menudo no en dólares, sino en dólares oro de un peso y una ley que se especificaban. En tales situaciones, el dinero en circulación no desempeña todas las funciones propias del dinero, no siendo en estos casos un patrón de pagos diferidos, ya que se elige para tales fines una forma especial de dinero.

Pienso aquí, que no es necesario ocuparse en detalle del hecho de que el dinero puede servir como un depósito de valor. El tesoro de un avaro, las acumulaciones de monedas que el campesino pueda guardar dentro de un objeto cualquiera y esconderlo en algún lugar, son perfectamente depósitos de valor, siendo este uso del dinero, desde luego, no muy recomendable, pero que también no cabe duda, es uno de los muchos usos que pueden hacerse de él.

Terminando, queda claro que el dinero actúa primero, como un medio de cambio, segundo, como una medida de valor, de cuyas dos funciones se puede deducir que el dinero actúa también como un patrón de pagos diferidos y como un depósito de valor.

Pasamos ahora al análisis de las funciones incidentales del dinero. Puede decirse que el hecho de que el dinero desempeñe varias funciones esenciales, lleva aparejada otras actividades que guardan gran importancia, y de la misma manera que el dinero satisface todas las necesidades del comercio, impidiendo tener que acudir al trueque, así también actúa como distribuidor del capital.

Se puede ver perfectamente bien que los ahorros de un grupo de personas, pueden transferirse a otro grupo por medio de instituciones bancarias, transmitiendo dinero. Este segundo grupo estaría entonces en la posibilidad de contratar trabajadores, adquirir productos terminados o dar principio a la construcción de un edificio, habiendo conseguido de tal modo, el dominio sobre bienes de capital.

Tal proceso es realizado constantemente en todas partes, efectuándose un movimiento de capital, como hemos dicho por intermedio de los bancos empleando instrumentos de crédito, en el entendido de que el saldo en contra de la comunidad, cuando sean compensadas las operaciones bancarias unas con otras, deberá pagarse en dinero.

Por otra parte hay mucha inclinación a creer que la renta social es una cuestión de dinero, pero en realidad consiste en los productos elaborados en fuertes cantidades y en variadas formas. Cada comunidad produce algún o algunos artículos en cantidades mayores que otras. Por ejemplo, la ciudad de New York es el gran centro industrial del vestido, en ese lugar se confeccionan miles y miles de trajes, abrigos etc. Del mismo modo, en Pittsburgh se producen mer-

cancías de hierro y acero; en Minneapolis se producen enormes cantidades de harina; el Estado de Maine produce mucha patata, y en North-Dakota se cosechan cereales en gran escala. Tales productos o mercaderías, unidas a muchas otras de diferente calidad, vienen a constituir la renta social exigiendo el problema de su distribución la creación de muchos dispositivos maravillosos de venta y transporte; siendo en la presente organización de la sociedad el dinero el medio a través del cual se realiza este proceso de la distribución.

Es de tal modo que el hombre puede obtener en todas partes dinero a cambio de sus bienes y servicios, utilizándolo para adquirir lo que necesita, y así yendo de un comercio a otro y de una persona o otra, el poseedor de dinero lo cambia por objetos que deban llenar sus necesidades, entrando de tal manera en posesión de una parte de la renta social. Cabe advertir por supuesto, que el método de dividir los productos de la tierra no siempre ha estado muy en uso; y aun hoy en el sur de los Estados Unidos, entre algunos negros, el trabajo es pagado en especie.

Al respecto dijo el profesor Dubois en un discurso en la Universidad de Minnesota, «el negro logra vivir mejor cuando recibe a cambio del trabajo un salario en dinero y como arrendatario puede pagar una renta fija en dinero».

Paso ahora a establecer algunas divisiones de dinero, hablando primero del dinero metálico.

Sabido es que en otros tiempos en los Estados Unidos, del mismo modo que en otros países muy desarrollados comercialmente, imperaba el patrón oro. En tales tiempos se acuñaba el oro en monedas de 2½, 5, 10 y 20 dólares, pero durante la primera guerra mundial, muchas naciones abandonaron el patrón oro, habiéndolo reanudado posteriormente con una unidad de peso reducido. Las dificultades que siguieron a la crisis de 1929 hicieron surgir un nuevo movimiento con el fin de abandonar el patrón oro, que dio principio con la actuación de la Gran Bretaña en septiembre de 1931. Estados Unidos abandonó el patrón oro en 1933 y fue prohibida la circulación de monedas de oro.

La plata también fue acuñada en dólares y en monedas de diez centavos, habiendo sido durante la primera guerra mundial el hecho de que los Estados Unidos fundieron dólares de plata con el fin de vender este metal a la Gran Bretaña para que fuera usado en la India. Posteriormente y como resultado de esta operación, cuando la plata se volvió a comprar con el fin de reemplazar la que había sido vendida, se acuñaron nuevos dólares de plata, y como consecuencia de un convenio sobre la plata adoptado en la Conferencia Económica de Londres, el Presidente anunció el 21 de diciembre de 1933 que el Gobierno de los Estados Unidos estaba dispuesto a comprar en su totalidad la plata producida en el país, ofreciendo pagar un precio más alto que el que imperaba en el mercado en esa época. Fue así como el 19 de junio de 1934, se aprobó una ley que estableció la norma de tener una cuarta parte de las existencias monetarias del país en plata y tres cuartas partes en oro; y con arreglo a dicha ley, fueron hechas compras importantes de plata habiéndose emitido contra ella certificados plata, exigiendo una ley promulgada en 1939, a la Tesorería, comprar la plata extraída en las minas del país después del 19 de julio de ese mismo año, al precio de 71.11 centavos por onza.

Esta función de acuñar dinero siempre la han asumido los gobiernos, pues además de la posibilidad de dichos gobiernos en el sentido de mantener la

exactitud del peso y diseño de las monedas, tal operación siempre implica una utilidad. Las monedas de oro casi siempre se hacían con el metal que se compraba a la casa de acuñación, y la frase «acuñación libre» era aplicada a la acuñación del oro, porque las monedas guardaban todas un peso similar y la misma ley; cargándose en algunos países por la acuñación una cantidad suficiente que pudiera producir una ganancia a la casa de la moneda; denominándosele a esta operación señoreaje.

Por otra parte, el dueño del metal en barras, en los Estados Unidos no tenía que esperar a su acuñación, sino que recibía el pago de inmediato, pero sí se le exigía un pago por la aleación de las monedas, a lo que se le llamó «derecho de aleación acuñación».

Pero ya que he hablado del oro y la plata, es preciso estudiar el bimetralismo.

El bimetralismo consiste en la regulación del dinero apareciendo el oro y la plata como patrones monetarios jurídicamente comparados y debiendo existir una acuñación libre de ambos metales y regulada legalmente la relación mutua de valor. El bimetralismo nació del hecho de que las relaciones de valor del oro y la plata empezó a variar, habiendo conducido a irregularidades en aquellos sistemas monetarios donde se empleaban estos metales. Con el fin de contrarrestar tales irregularidades hubo disposiciones por vía legal para determinar la relación de valor. De este modo la proporción al principio del siglo XIX fue primero de 1 a 15 y posteriormente de 1 a 15½, pero aún con tales medidas, se confirmó la Ley de Gresham habiéndose manifestado evidentemente una preferencia bien marcada por el metal de mayor valor, en tanto se rechazaba el menos valioso. Fue así que el caso del bimetralismo pasó a ocupar el primer término del interés teórico a mediados del siglo XIX motivado al profundo y continuo descenso del valor de la plata, habiendo hecho notar, algunos autores y economistas tales como Cernushe, Lavayle, Arendt, Schaffle y A. Wigner que la desmonetización de la plata, o sea, la suspensión de acuñaciones de monedas de plata, podría dar lugar a una intensa depreciación en las existencias de este metal, disminuyendo, como consecuencia, la riqueza nacional, produciéndose una variación de precios, una elevación del tipo de interés, elevándose también la carga de las deudas a largo plazo, habiéndose al mismo tiempo de las escasas reservas de oro existente en el mercado mundial.

Para contrarrestar los anteriores argumentos, surgió Banberger, uno de los precursores del patrón oro alemán, Hertzka y C. Menger quienes lo rebatieron y trataron de demostrar que el oro en la forma de patrón oro, era el metal más adecuado para las economías progresivas, manifestando que desde que Inglaterra estableció el patrón oro, fue indispensable que también las economías progresivas del Continente pasaran al patrón oro, a fin de mantener cotización estable de los cambios. Esta lucha por el bimetralismo fue fuertemente influenciada en Francia por motivos de tipo sentimental, y en Estados Unidos por los intereses de los grandes centros productores de plata. Estos últimos pretendieron dar lugar a una solución internacional de bimetralismo, intentos que fueron el origen de conferencias monetarias internacionales. Las disposiciones del Gobierno de Mr. D. Roosevelt para la revaluación de la plata y como reserva en 1/3 de la reserva oro, produjeron en los países de patrón plata fuertes conmociones, siendo difícil de prever sus resultados finales.

Fue el propósito del bimetalismo establecer dos patrones, pero tal finalidad se enfrenta al hecho de que en una época determinada no es posible más que un patrón monetario, no pudiendo el Gobierno fijar valores por medio de medidas legislativas. Del mismo modo, todos los intentos para mantener dos patrones por medio de convenios internacionales no han tenido el éxito deseado que pudiera demostrar la conveniencia de tales actuaciones.

Moneda Fraccionaria o Moneda Divisionaria

Siempre que el valor nominal de las monedas no es igual al valor correspondiente del metal en barras, a estas monedas se les llama fraccionarias o divisionarias, tales monedas circulan por la gran demanda que hay de ellas para satisfacer las necesidades ordinarias del comercio, contrapesando esta utilidad el hecho de que su valor es inferior al importe con que cuenta, no permitiendo los gobiernos la libre acuñación, teniendo en algunos casos ese dinero, curso forzoso en cantidades limitadas.

Por otra parte, los países pueden reducir sus monedas fraccionarias en dinero apegado al patrón. En tal caso, una empresa de transporte, por ejemplo, que recauda gran cantidad de moneda fraccionaria, está en la posibilidad de poder depositarla en un Banco sabiendo que tales instituciones bancarias aceptarán esos depósitos en el entendido que esta clase de dinero puede ser redimido fácilmente.

Terminado el estudio de la moneda metálica, paso al análisis del papel moneda.

Sabido es que el papel moneda ha sido la causa de muchas herejías de carácter financiero. El desgaste sufrido por las monedas de oro, hizo pensar y sugirió el uso de una moneda representativa que pudiera circular mientras el oro estaba depositado en los sótanos de los bancos o en los sótanos del Tesoro. Fue así como el Gobierno de los Estados Unidos, y primero en Inglaterra, extendió antiguamente una especie de resguardos de almacenamiento en los cuales declaraba habersele confiado en depósito sumas de oro que serían devueltas a la presentación de esos certificados.

Más o menos de naturaleza similar eran los certificados plata que representaban el metal depositado en la Tesorería, que, del mismo modo que los casi extinguidos billetes de la Tesorería de 1890, estaban indicando que el Gobierno tenía en su poder plata en barras.

Los certificados oro fueron redimidos con oro en 1933, emitiéndose entonces nuevos certificados, los que solamente pueden tener en su poder los bancos de la reserva federal, no formando ya de este modo, los certificados oro, parte de la circulación monetaria.

El interés real en el papel moneda consiste en el dinero sin garantía, y cuyo valor depende por completo del hecho que el Gobierno declara que es dinero por un cierto importe.

Es así que han preguntado algunos, ¿por qué el Gobierno no emitió un papel moneda basado en su propia autoridad y exigió que se admitiera en pago de deudas y compromisos tanto públicos como privados? ¿Existe por caso, esencialmente, alguna gran diferencia entre el problema de mantener un papel mone-

da a su valor nominal? Veamos la diferencia en el caso del sistema bimetálico hay un valor no económico en los metales, en tanto que el papel moneda es una promesa implícita de entregar dinero y cuyo valor final depende de la reducción del papel en moneda metálica. Los Estados Unidos durante la guerra civil del siglo pasado, emitieron cantidades fuertes de papel moneda que fue conocido generalmente bajo la denominación de greenback, habiendo circulado tales billetes por debajo de la par hasta principios del último cuarto del siglo pasado. Posteriormente, los billetes emitidos fueron en cantidades fijas y siempre redimibles en oro, hasta que fue abandonado el patrón oro hacia 1933.

Contemplemos además el crédito y patrón monetario. Si bien es cierto que el término dinero crédito en su sentido más limitado, es aplicable a ciertas formas de papel moneda y más especialmente a los billetes de banco emitidos con autorización del Gobierno, fácilmente se podría ver que muchas clases de dinero, aparte del sujeto al patrón monetario, participan sin embargo, de ciertas características del dinero-crédito.

El dinero-crédito puede existir en forma de dinero metálico y de papel moneda, en la medida en que el valor de cualquier dinero metálico dependa de la buena fe del gobierno y de su capacidad para convertirlo en dinero apegado al patrón.

En este caso, cualquier moneda corriente que dependa para su valor de una promesa de pago, será considerada propiamente como dinero-crédito, por lo que en este sentido los dólares plata y las monedas divisionarias de los Estados Unidos son dinero-crédito y cuando el papel moneda del gobierno, como los greenback, adquiere convertibilidad, pasa entonces de ser dinero sin garantía a ser dinero-crédito.

Los billetes de banco, tales como los que emitían antiguamente los bancos nacionales de Estados Unidos, que son de aceptación universal y redimibles en dinero apegado al patrón, son una forma de dinero crédito, aunque no tengan curso forzoso para el pago de deudas. Digo de curso forzoso debido a que la moneda de este tipo, es aquella que en cualquier país, la ley obliga al acreedor a aceptarla, no teniendo esa moneda de curso forzoso más validez, que la que confiere la autoridad del gobierno. Es claro que no fue el hecho de que fuera moneda de curso forzoso lo que motivó que las dobles águilas de oro de los Estados Unidos se desearan tanto en el comercio exterior. Si para el uso internacional no es indispensable que la moneda sea de curso forzoso, tampoco es necesario para todas las clases de dinero de uso interno. Toda clase de dinero que pueda convertirse con facilidad directa o indirectamente, en numerario apegado al patrón circula con libertad, separadamente de que la ley le concede o no la calidad de ser de curso forzoso, siendo la esencia de ese dinero, su convertibilidad.

Pero aun cuando las leyes conceden la cualidad de ser de curso forzoso al dinero que no es convertible, se planta una semilla que más tarde dará lugar a dificultades. Vemos por ejemplo en la historia de los Estados Unidos que la autoridad legislativa hizo moneda de curso forzoso, es decir, dinero sin garantía. De este modo la guerra de la revolución de ese país fue financiada con dinero legal no garantizado, procedimiento que se siguió en parte también cuando la guerra civil. En tales casos, el gobierno fue comprador en un mercado desmoralizado por sus propios actos; y antes de que tuviera lugar la reducción de los billetes, el dólar no valía 100 centavos, aun cuando la ley obligaba a los acreedores a aceptar

tal dinero en pago de deudas, anteriores, lo que dio lugar a que muchos de estos acreedores sufrieran fuertes pérdidas

Es de advertir que la intención del gobierno en lo que toca a ese dinero, cuando se emite en grandes cantidades, es obligar a usarlo aliviando de este modo, las necesidades financieras del mismo gobierno, empezando en este caso el mundo mercantil a hacer conjeturas sobre la cantidad de dinero que es posible se emita, y sobre la probabilidad de su redención, principiando de esta manera en seguida una marcada tendencia al reajuste de los precios, dando por resultado una perturbación en los negocios y una variación muy amplia de los precios

Pero a pesar de este invariable resultado observado con tanta frecuencia, resultan personas que sostienen que el gobierno siempre tiene poderes ilimitados para mantener el valor del papel moneda, concediéndole la cualidad de ser de curso forzoso; existiendo además para cada comunidad un punto más allá del cual no aceptará ningún dinero de esta clase, y este punto se alcanza con mucha rapidez cuando las emisiones son desproporcionadas, produciéndose entonces la depreciación con efectos desastrosos tanto para los hombres de negocios como para los asalariados

Es propio también estudiar lo que significa la ley de Gresham, indicando que es uno de los fenómenos interesantes que se observa cuando se ponen en circulación dos metales o dos tipos de moneda, o en general dos formas distintas de cualquier clase de dinero del mismo metal, retirándose de la circulación por medio del atesoramiento, la moneda más pesada o más valiosa, continuando en la circulación la moneda de menos valor para el comercio

Sir Thomas Gresham volvió a formular esta idea en el siglo XVI, durante el reinado de la Reina Isabel, exponiéndose lo que desde esa época se viene conociendo con el nombre de «Ley de Gresham» Dicha ley se ha expuesto en términos bastante escuetos así «El dinero malo desplaza al dinero bueno»

Esta ley formulada de tal manera, es aplicada tanto al papel moneda como a la moneda metálica, y cuando la competencia actúa libremente, da por resultado que se produce un esfuerzo en el sentido de realizar el trabajo lo más económicamente posible y siempre tratando de conseguir el máximo de beneficios De acuerdo con las anteriores ideas es que debiera circular un papel moneda sin garantía realizando el trabajo del dinero; pero hay una dificultad en este punto la cual consiste en que la comunidad o los tenedores del papel moneda desean en último término, algo que se pueda convertir en valor, llegando aquí a tener como resultado de este análisis, que siempre deberá existir una base de valor para el dinero, aun cuando este dinero fuera de papel moneda o moneda metálica

Es entendido que la «Ley de Gresham» actúa cuando hay un exceso de cantidad en los dos tipos de dinero para realizar los cambios y mientras exista esa situación, se finca la inclinación, o mejor dicho, se reduce la inclinación al dinero más barato, pero cuando las condiciones mercantiles son tales que exigen ambas clases de dinero, necesitando las dos cantidades disponibles, el dinero más valioso que circula al mismo tiempo que el de menos valor No obstante, inmediatamente que disminuyen las necesidades este dinero más valioso va desapareciendo de la circulación y pasa a ser usado en las artes o para liquidar saldos comerciales.

En resumen, la forma de operar de la Ley de Gresham, parece ser que consiste en la tenacidad con que una moneda continúa circulando, la que al mis-

mo tiempo varía en razón inversa de su capacidad para realizar las diferentes funciones propias del dinero. Por lo tanto queda muy claro que si una moneda vale menos para otras finalidades que como dinero; no podrá producirse ninguna tentativa para retirarla de la circulación. En este caso el dinero más valioso va entonces a las reservas bancarias o del gobierno incrementándolas. Sobre este punto es de importancia observar que el comercio por sí mismo no conduce a ningún movimiento de dinero. El concepto indicado es evidente en el caso del comercio internacional, representando los pagos hechos, las diferencias en los saldos comerciales establecidos por las naciones. Esto significa que si una persona extranjera necesita dinero para efectuar el pago de ciertas mercancías, mientras pueda comprar con giros que están basados en los créditos establecidos por las ventas de sus productos en países extranjeros, su capacidad de compra es sólida. Así un saldo en un sentido o en otro, habrá de liquidarse en la moneda internacional, el oro.

Esta es a mi entender, una explicación importante de la retirada de la circulación del oro y su atesoramiento en los bancos como reserva. Estos al mismo tiempo protegen sus reservas de oro, aumentando el tipo de descuento, y cuando este tipo de descuento llega a un punto demasiado alto, el oro afluye al país desde otras naciones y restablece el equilibrio.

Se entiende que cuando los gobiernos mantienen el patrón oro en las operaciones internas y externas, ninguno de sus respectivos países puede estar en la posibilidad de perder sus existencias monetarias.

Antes de dar por terminado el presente capítulo, me parece oportuno hablar algo sobre las emisiones monetarias de los Estados Unidos.

Actualmente la moneda en uso en los Estados Unidos está representando muchos de los diferentes tipos de dinero de que hemos hablado en este capítulo.

Sabemos que el oro, que en otro tiempo era el elemento predominante en el sistema monetario de los Estados Unidos, hoy solamente existe en los sótanos del Tesoro. Los dólares de plata circulan únicamente en un grado bastante limitado en forma metálica, pues la mayor parte de este metal se encuentra en poder de la Tesorería quedando representada en la circulación general, por medio de los certificados plata. Es así como en cierta época había más o menos unos \$ 80,000,000 en dólares de plata en circulación y unos \$ 2,000,000,000 00 de certificados plata. También los dólares plata están representados en una pequeña proporción por pagarés emitidos por la Tesorería en el año 1890. En cuanto a los certificados plata son por lo regular, de valores pequeños y no figuran en grado considerable en las inversiones bancarias.

Existe además una gran cantidad de moneda fraccionaria compuesta en su mayor parte de plata y de distintos valores. Estas monedas han sido creadas con el objeto de satisfacer las necesidades de la comunidad de moneda divisionaria.

Fuera de la moneda fraccionaria de que he hecho referencia, el dinero en uso diario de los Estados Unidos es el papel moneda, y aún cuando he mencionado los certificados plata que representan una reserva dólar por dólar de dólares plata, hay varias clases de papel moneda.

Las emisiones de billetes más antiguas en Estados Unidos son las de Greenbacks, emitidas en tiempo de la guerra civil en calidad de papel moneda irreductible, los que se volvieron convertibles en oro, desde 1879, hasta que fue abandonado el patrón oro en 1933

En orden histórico siguieron a los greenbacks, los billetes emitidos por los bancos nacionales, los que estaban respaldados por medio de un depósito de bonos del gobierno existente en la Tesorería, y para su redención se mantenía un fondo también en la Tesorería

Finalmente, desde que fueron redimidos los últimos bonos que tenían privilegio de circulación, no se han repetido las emisiones de billetes de bancos nacionales, y los bonos que quedaban pendientes de ser redimidos y en circulación, fueron cubiertos con un depósito en la Tesorería, habiendo desaparecido de esta manera, toda obligación de los bancos nacionales

Del mismo modo fueron emitidos los billetes de banco de la Reserva Federal, o sea que el gobierno efectuó depósito de valores para su respaldo tal como hizo en el caso de las emisiones de billetes de bancos nacionales. Las nuevas emisiones de billetes de banco de la Reserva Federal fueron las que sustituyeron a los certificados plata que retiraron cuando fueron fundidos los dólares de plata en la época de la primera guerra mundial, habiéndose emitido también en la depresión posterior a 1929, y de nuevo en 1942.

Esta forma de papel moneda, o sea los billetes de banco de la Reserva Federal, superan a los demás tipos de moneda en circulación en los Estados Unidos y pueden considerarse dichos billetes como dinero-crédito, los que al principio se emitieron contra papel comercial y oro, aprovechándose por mucho tiempo a los certificados oro puesto que la mayoría de ellos fueron emitidos, y en la actualidad se emiten, contra bonos del gobierno como una garantía colateral, y también contra certificados oro y papel comercial, condicionándose aún su volumen en circulación a una reserva del 40% en certificados oro

Había en otros tiempos muchos tipos de dinero en circulación en los Estados Unidos, siendo todos ellos convertibles en oro, directa o indirectamente. Después que fue abandonado el patrón oro, la relación con este metal es menos directa, pues el oro sólo puede obtenerse para las industrias y las artes, pero solamente con permiso de la Tesorería Federal

CAPITULO II

Análisis y Estudio del Crédito

Entro al segundo capítulo de mi tesis el que, como quedó dicho antes, tratará del análisis y estudio del crédito, pasando a su desarrollo con el primer punto que denomino «El Crédito y su relacion con el proceso de los cambios»

Como principio, debo decir que la ciencia de los negocios, no se puede ni es posible exponerla prácticamente con la misma precisión lógica que las ciencias exactas, puesto que los negocios son una cosa viva, estando ligadas sus partes entre sí de tal modo, que habrá que emplear por necesidad, muchos terminos que probablemente será difícil definirlos o examinarlos en detalle

Seguramente también, sería imposible hacer un estudio de los precios o del dinero sin introducir, por lo menos accidentalmente, los términos crédito y bancos, y si bien es cierto que los detalles técnicos de la banca y el crédito son bastante numerosos para estudiarlos ampliamente, es imprescindible hacer un estudio general de la naturaleza y funciones del crédito, para entender como es debido, los principios generales que sirven de base a los muchos asuntos mercantiles, y sabiendo que en su mayor parte los negocios mundiales se realizan a base de crédito; es necesario presentar el examen de cómo se suceden las actividades mercantiles, siendo propio en este punto hablar sobre el cambio sin dinero

Hemos indicado ya, que el uso del dinero suprimió los problemas e inconvenientes que presentaba el sistema del trueque, habiendo alcanzado el dinero su utilidad actual, solamente mediante muchos experimentos, aún cuando éste no carece de limitaciones. Entre tanto, muchas de las observaciones al uso del dinero en las operaciones comerciales de gran importancia, debidas al volúmen y peso de la moneda metálica, desaparecieron al establecer el sistema del papel moneda que he descrito en el capítulo anterior, pero aún con este alivio aportado a las actividades mercantiles, existe siempre un anhelo constante por efectuar los negocios sin el uso efectivo de dinero, no sólo por su volúmen material, sino también porque se ha visto claro que sin el concurso del dinero, directamente, se puede perfectamente bien hacer un volumen mucho mayor de negocios; siendo así, que aun cuando en los cambios basados en el crédito, no se utilice el dinero, se compra y se vende sin dificultad alguna. En este caso el comprador da, en lugar de entregar dinero, una promesa de pago pero a veces esta promesa no se redime con dinero propiamente dicho. El compromiso puede cumplirse y se cumple, generalmente transfiriendo algo equivalente a dinero

A veces se dice que el dinero es «control sobre mercaderías» y es precisamente ese control lo que necesita el hombre en los negocios y no el dinero que lo concede. Si es posible obtener el control sin el dinero, el hombre se siente perfectamente satisfecho. Por tal motivo, la promesa de pagar en dinero, implícita en toda operación de crédito, es en la mayor parte de los casos, cumplida por algún acto del deudor, que en la fecha del vencimiento hace transferencia al acreedor de alguna forma de control sobre mercancías, o como se dijo anteriormente, el equivalente a dinero.

Habiendo dado algunas ideas sobre el significado del crédito más o menos en una forma un tanto satisfactoria, es del caso indicar que el término cré

dito se emplea en tantos sentidos diferentes en el lenguaje de cada día y en el lenguaje mercantil, que es muy conveniente fijar en qué sentido debería ser empleado en el presente estudio. La manifestación corriente de que se concede crédito a una persona sobre algo, o que tiene crédito, indica en la vida mercantil que goza de la confianza de la comunidad, pudiendo tomar dinero en calidad de préstamo; siendo éste el aspecto personal del crédito lo que en el mundo de los negocios tiene capital importancia ya que como queda dicho, los negocios modernos tienen que ocuparse mucho del aspecto personal del crédito, por lo que habrá que considerar el crédito objetivamente. Es por esto que John Stuart Mill lo define en sus «Principios de Economía Política», como «la autorización para usar el capital de otras personas». H. D. Macleod dice en su «Teoría del Crédito», que es «un derecho a actuar». Se puede notar que las dos definiciones anteriores presentan al crédito desde dos ángulos diferentes, ofreciendo ambas un cuadro incompleto.

En tal forma la definición de John Stuart Mill describe, aunque de manera breve el papel que juega el crédito en los negocios modernos, en tanto que Macleod trata el asunto desde un punto de vista jurídico más bien que económico.

En todo caso el crédito es indudablemente mucho más que un permiso para utilizar el capital de otras personas, y para tratar de demostrarlo será indispensable indicar que el crédito es una promesa de pagar en dinero. Teniendo presente esta definición se podrá comprender no sólo qué es lo que hace el crédito, sino cómo se obtienen sus resultados.

En tal virtud, esa definición del crédito da a entender que algún cambio es incompleto, pues por una parte, se ha transferido cierta cantidad de mercancías o cualquiera otra cosa de valor, pero se ha aplazado su pago y lo único que se ha entregado como respaldo, es una promesa de pagar dentro de algún tiempo determinado, pudiendo determinarse tal promesa, como algo concreto, porque, de diversas maneras, la persona que obtiene en una operación de tal naturaleza un derecho a recibir el pago, está en la posibilidad de transferir ese derecho antes de que el pago tenga que hacerse efectivamente, entrando de este modo en posesión de todo el fruto de la operación; siendo sin embargo, para su utilización adicional en los asuntos comerciales, la forma en que se expresa la promesa de pago o el crédito, de la mayor importancia, ya que si se reduce, por ejemplo a un pagaré, a una letra de cambio o a un instrumento similar, se hace en seguida impersonal pudiendo comprarse o venderse con una facilidad relativa.

Clasificación de Crédito

Sabemos que todo crédito tiene su origen en el proceso de cambio, sea de cambio de crédito por mercaderías, de crédito por dinero o de crédito por crédito. Veamos. Si X compra mercancías a Y puede ofrecerle X, el precio de las mercancías a Y en dinero, puede otorgarle un pagaré o puede darle simplemente una promesa de efectuar el pago en una época determinada. Es entendido que si X hace el pago a Y, en oro no interviene en este caso para nada el crédito.

Pero la situación es completamente distinta cuando el pago se efectúa en billetes de banco. Hemos visto que los billetes de banco circulan como dine-

ro teniendo una aceptación general, pero no hay que olvidar que tras de ellos existe el crédito del banco, ocupando en esa etapa intermedia, dichos billetes, un lugar que existe entre el dinero apegado al patrón y el crédito que se ha catalogado bajo el nombre de «DINERO—CREDITO» y efectivamente, cuando el comprador ofrece su cheque personal y es aceptado por el vendedor, el pago se efectúa por medio del crédito debido a la confianza que el vendedor dispensa al comprador, siendo evidente que cuando se hace el pago por medio de un pagaré, o cuando solo existe una simple promesa de pagar, el caso de crédito se vuelve más personal, mientras que en el caso del cheque el crédito es de una modalidad más general; es decir que es de una modalidad más líquida, ya que contra el cheque emitido existe un depósito en dinero

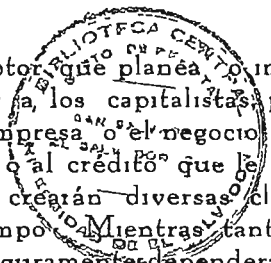
De todas maneras está claro que esas distintas modalidades de crédito presentan grados distintos de transferibilidad, entre los que el primero es el mejor y el último el peor

Pasemos ahora al crédito basado en dinero. En este punto se entiende que el crédito será siempre una promesa de pagar en dinero, pero si no fuera más que esto, sin duda alguna, solamente tendría una utilidad muy limitada, aun cuando todo crédito se manifiesta en función de dinero, pues en último término, todos los valores se expresan en dinero. Es así que si el crédito fuera un simple crédito en cuenta abierta por unos 60 o 90 días, por ejemplo, y al terminar este plazo se cancela dicho crédito con dinero, la operación se reduciría simplemente a un cambio de dinero con pago diferido, pudiendo suceder lo mismo si se entregara un pagaré que permaneciera en manos del vendedor hasta su vencimiento y fuera pagado entonces en dinero. Pero si el acreedor presenta el pagaré en cuestión al banco y es descontado, recibiendo en cambio un crédito en depósito es decir una disponibilidad en efectivo depositada a la vista, en este caso cambia un crédito de aceptación limitada por otro de aceptabilidad mucho mayor pudiendo utilizar una cantidad equivalente de capital; y si al vencimiento del crédito, sea que provenga de una cuenta abierta o de un pagaré, el comprador la cancela con un cheque propio sobre un banco, vemos que toda la operación se realizó sin utilizar dinero

Es indudable que el crédito genera siempre un derecho a recibir dinero en fecha futura y aun cuando en la mayor parte de los casos no es dinero sino algo equivalente a dinero lo que se recibe, un cheque, una letra de cambio, un pagaré etc, sería nada menos que imposible poder comprender las muchas funciones del crédito si no se tuviera presente que ese derecho a recibir dinero puede ponerse en práctica, siendo en realidad, el grado variable en que se ejerce este derecho efectivamente de mucha responsabilidad por lo que el mundo mercantil conoce con el nombre de ciclo de prosperidad, pánico o depresión

Funciones y Usos del Crédito en la Industria

Todo negocio o industria exige capital para su fundación y explotación. Si se trata de fundar una industria, habrá que contar o adquirir terreno, edificios, maquinaria y una gran variedad de implementos, y además se necesitará de materias primas, suministros y dinero para cubrir los servicios y efectuar pagos de diversas clases. Es de advertir, que en el mundo moderno y en varios casos no son necesariamente los poseedores de la riqueza quienes se dedican a la



producción o a la industria directamente, y si el promotor que planea, inicia una industria, no es un capitalista y no puede interesar a los capitalistas para que compartan con él los riesgos o las ganancias de la empresa o el negocio que se propone establecer, tendrá que recurrir al préstamo o al crédito que le pudieran facilitar otros, y al hacerlo contraerá deudas y se crearán diversas clases de obligaciones que tendrán que liquidarse con el tiempo. Mientras tanto la forma particular que habrán de adoptar tales créditos, seguramente dependerá de varias circunstancias, no solamente de la inteligencia del que toma el dinero prestado, sino de los fines a que se destina ese dinero y de la situación del mercado del crédito. Es regla general de que antes de que sea posible obtener crédito en una forma cualquiera, el que lo concede tiene que contar con alguna riqueza que posea o controle, el que solicita el crédito a fin de que de una suficiente garantía. Por consiguiente, el crédito parece desempeñar el papel de suplementar el capital y permitir al hombre de negocios el fácil desarrollo de los mismos.

Además, debe tomarse en cuenta que la facilidad con que se pueda disponer del crédito, depende de la reputación del fabricante o del comerciante, en lo que toca a su habilidad para introducir su producto al mercado, o de la importancia o naturaleza de su negocio.

Puede también existir el caso en que el crédito se obtenga por medio de garantía hipotecaria, fianza, etc. Así por ejemplo, cuando se adquiere capital prestado por medio de una hipoteca, se da en prenda o bienes inmuebles o bienes raíces con lo cual se garantiza el compromiso contraído. Estos sistemas de crédito son más comunes cuando las cantidades no son muy elevadas, sobre todo cuando se emplea el sistema de fianza, suponiendo en este caso que el compromiso de pagar es directo, mientras que cuando se usa el sistema de hipotecas, se considera que es un convenio de transferir al acreedor los bienes gravados, en el caso de que el pago no se efectúe. Estos sistemas de garantías son indivisibles, pero en el caso de las sociedades anónimas la garantía adquiere la forma de obligaciones o títulos que son partes fraccionarias de un compromiso común garantizado con una hipoteca. De la misma manera que los compromisos a corto plazo, esas obligaciones tendrán que reducirse, pero por lo general cuando se trata de fuertes sumas también los plazos son considerables, teniendo en este caso el prestatario, tiempo suficiente para hacer los pagos con la ganancia del capital que se le ha prestado.

Como se ve, el fin de los préstamos de tal índole es permitir al deudor utilizar el producto en una inversión más o menos permanente. Así por ejemplo, las sociedades ferroviarias de Estados Unidos, por lo general, han tomado dinero prestado mayormente de esta manera, método que se está empleando cada vez más por las sociedades que explotan servicios públicos, aun cuando puede indicarse que las grandes sociedades industriales han utilizado con menos frecuencia esta forma de obtener dinero.

Es así que cuando se emiten obligaciones bajo este sistema, se espera que el interés se pague de las ganancias que obtenga la sociedad; estipulándose a veces que el pago del capital se hará por lo menos en parte, con las ganancias, pero por lo general se hace con el producto de la venta de nuevos valores.

Significado del Crédito Comercial

Al hablar de crédito comercial encontramos que los préstamos obtenidos por medio de hipotecas u obligaciones hacen sugerir un natural contraste con el primero, pues cuando un comerciante adquiere mercaderías al crédito, lo hace con la idea de efectuar su venta antes de que expire el plazo del crédito y colocarse de este modo en condiciones de poder cumplir su compromiso con el producto de la venta, esperando además conseguir una utilidad para sí mismo. Este procedimiento de crédito ilustra lo que tenía en mente Mill cuando definió el crédito como un permiso para utilizar el capital de otro.

Del mismo modo, cuando un fabricante compra materias primas al crédito o toma dinero prestado mediante un pagaré con el fin de cubrir salarios, espera cumplir esos compromisos con el producto de la venta de los artículos terminados; existiendo en tales casos una esperanza confiada en que podrá reemplazar la cantidad total por la cual se obligó, con una sola operación, siendo el caso distinto cuando se toma prestado dinero a plazos largos, pues la cancelación de préstamos de esta modalidad se hará en una forma gradual.

Vale asimismo aclarar que la distinción de préstamo que se hace para fines de inversión y de los préstamos obtenidos para financiar gastos de explotación es muy importante aunque esto no siempre lo tienen en cuenta ni los que buscan crédito ni los que lo conceden.

En qué Consiste el Costo del Crédito

El derecho al crédito, esto es, el poder disponer en un momento dado de mercaderías y servicios para efectuar su pago posteriormente, tiene que pagarse, a diferencia del caso de ciertas obligaciones y de pagarés a largo plazo en los que el derecho o precio por el uso de los valores que respaldan, se expresa en forma de interés, entendiéndose también que en el caso de pagarés descontados por un banco, el precio del crédito aparece en forma de descuento. Hay asimismo casos en que no aparecen en una operación de crédito ningún interés, por ejemplo, cuando se compran mercaderías cuyo pago habrá que ejecutarlo dentro de 30 o 60 días, el interés pagado por el deudor se oculta en el precio de dichas mercaderías, a diferencia de que cuando las compras se hacen al contado, en las prácticas comerciales siempre se concede un descuento por el pronto pago, de donde es un tanto difícil calcular con exactitud en este caso el importe del interés aplicado en los pagos a crédito.

En lo que toca a la tasa de interés ésta depende de la situación del mercado del crédito. En las obligaciones y otros compromisos a largo plazo, las tasas de interés son más o menos bastante estables, aunque experimentan sus pequeñas variaciones con la demanda y oferta de tales inversiones. En lo relativo a las emisiones de valores mobiliarios es probable que se manifiesten sus variaciones en el precio más bien por las variaciones en la tasa del interés.

Por otra parte, el descuento del papel comercial varía en un intervalo un poco más amplio. Durante un largo período que dio principio en 1934, el papel comercial de primera categoría fue descontado en New York al tipo del 1% algo menos. Esta situación es la consecuencia de la acumulación de fondos en

la época de la depresión pero a medida que va aumentando la demanda de créditos, los tipos de descuentos suben, y en épocas de pánico, fácilmente pueden llegar a ser hasta de 12%, habiendo variado el promedio en los últimos tiempos, entre una fracción del 1% y algo más del 1%. A veces cuando la tasa del interés para el papel comercial tiende a la baja, inclina algunas personas que no tienen probabilidades inmediatas de pagar el dinero que adeudan, a utilizar el papel a corto plazo.

Es natural que el deudor siempre busque la tasa más baja disponible. Por ejemplo, se ha tomado dinero prestado al 4% mediante pagarés a corto plazo, es claro que no podrá sentirse muy inclinado a sustituirlos por obligaciones al 6%, salvo que el dinero se haga difícil, procurando en este caso hacer el cambio, pero es probable que encuentre que el mercado no está dispuesto a absorber las obligaciones. La ventaja de los préstamos a largo plazo es tan grande en cierto ramo de los negocios, que los hombres de clara visión prescinden a menudo de la ventaja temporal que representan las tasas de interés más bajas concedidas a los pagarés a corto plazo, prefiriendo la mayor seguridad de las obligaciones a largo plazo, pues cuando se toma capital prestado en tales condiciones, el deudor no siente el temor de que le exijan la devolución del dinero cuando talvez la situación del mercado empeora, lo que podría poner en peligro su negocio.

Lo que hace el Crédito

La descripción de las condiciones sobre las cuales se obtiene el crédito puede servir de base para dar idea de sus funciones. Evidentemente el crédito no añade nada directamente a la riqueza de la comunidad, a menos quizá, en la medida en que extrae capital de otras fuentes. Al considerar el mundo en su conjunto, la existencia del crédito no aumenta por sí mismo el volumen de la riqueza, y cualquier inventario de la riqueza mundial seguramente no tendrá para nada en cuenta el crédito, pues éste es sin duda, una relación entre los individuos, es nada más que una cuestión que afecta no a la cantidad total de la riqueza, sino a su distribución entre los hombres.

Entre las principales funciones del crédito en cuanto se refiere a la producción, está la de distribuir el capital ya que por su medio, los hombres activos y dinámicos pueden conseguir el control del capital indispensable para sus empresas. Es así que si bien es cierto que el crédito no aumenta la riqueza, sí es capaz de aumentar mucho el capital que se considera como medio dedicado a producir riqueza.

Por lo tanto, teniendo en mente tal función se puede comprender fácilmente el motivo que han tenido varios escritores al dedicar alabanzas en honor al crédito exaltando sus beneficios, mas aún considerando que facilita la producción mundial estimulando la creación de riqueza en el sentido que es uno de los factores más potentes para tal fin.

Relación entre Dinero y Crédito

Es entendido que todo crédito deberá estar expresado en todo tiempo en dinero debiendo además estar siempre respaldado por reservas no sólo de capital, sino también de dinero.

Tales reservas no cabe duda que son importantes y necesarias para el caso en que parte de los compromisos crediticios, haya que cancelarse con dinero, aun cuando no es ésta la única relación entre dinero y crédito, pues como se ha visto, la función más general del dinero y lo que cronológicamente, fue quizá la primera, en servir como medio de cambio, sabiendo que si alguna cosa además del dinero apegado al patrón monetario, sirve como medio de cambio, toma parte en esa medida de la naturaleza del dinero, y siendo que en muchas importancias el crédito sirve para hacer cambios, es natural que se describa como un medio de cambio

Algunas veces se ha dicho que, puesto que la mayor parte de los cambios se hacen utilizando el crédito, es éste y no el dinero el principal medio de cambio. Tal punto de vista es útil debido a que llama la atención hacia los servicios del crédito, pero de ningún modo debe esto conducir a una interpretación errónea en cuanto a la relación entre el dinero y crédito, o a considerar el crédito como dinero, pues entre ambos existe una diferencia fundamental. Como medio de cambio, el dinero es de una aceptación universal, en tanto que el crédito solamente tiene una aceptación limitada

Refiriéndonos nuevamente a la relación entre el dinero y el crédito, esto hace resaltar la enorme importancia de la distinción entre el crédito en general y los instrumentos de crédito. El primero no sirve como medio de cambio en ningún grado, a menos en la medida en que es transformado en alguno de los segundos. Si el uso del crédito aplaza simplemente un pago de dinero, nada más, puede servir a un fin útil para el hombre de negocios, pero no desempeña en manera alguna la función de dinero, ni disminuye la demanda de éste. Sin embargo, cualquier instrumento de crédito puede usarse para efectuar un número cualquiera de cambios, además del que le dió origen, realizando de esta manera un servicio propio del dinero

Posiblemente es fácil concebir a los pagarés y a otros documentos análogos desempeñando tal función sin la interposición del banquero. Pero es de advertir que en el mundo moderno es a través del banquero que se emplea el crédito como medio de cambio, cualquier explicación que se de sobre esta realidad deberá tener en cuenta el banquero. Es el intermediario a través del cual se distribuye el crédito entre los que desean utilizarlo, y aún cuando la descripción y funcionamiento de los bancos se puede reservar para otro lugar, también podemos exponer de manera breve aquí, su relación con la situación general del crédito, debiendo en este punto, hablar del servicio que prestan los billetes de banco en la actualidad

Entendemos que los métodos que emplean los bancos en la actualidad para prestar dinero varían en los diferentes países. Se concede en algunos principalmente utilizando esos billetes y el que los recibe los emplea como dinero para los pagos que tiene que efectuar, siendo dichos billetes simplemente los pagarés del banco. Se aceptan porque son similares al dinero en su forma y además porque se entiende que el banco emisor los respalda debido a las sumas de metálico que el banco guarda en relación con la cantidad de billetes en circulación, en el entendido que la reserva mantenida contra ellos deberá siempre fijarla la ley o dictarla la experiencia, siendo siempre una fracción del importe de los billetes emitidos, pues con una reserva del 20%, por ejemplo, se aumenta 5 veces la potencia del dinero para efectuar cambios, mientras que el banco la tenga en reserva para redimir los billetes emitidos contra ella si fuera necesario; debiéndole ha-

cer notar que la cantidad de dinero en reserva y el importe de los billetes emitidos en contra de esta reserva, varían con la demanda de capital, considerando que en las épocas de calma se reduce y en las épocas de prosperidad se aumenta su importe. En todas estas cuestiones, cabe entender que si los billetes superan a las necesidades llegan de nuevo a los bancos. Corrientemente suele hablarse de esos billetes de banco como si fueran dinero, pero el economista reconoce el importante elemento de crédito que interviene en ellos y les llama, como hemos visto, dinero-crédito. Esto desde luego colocados dentro del sistema de patrón oro que permite la convertibilidad. Actualmente a nuestro billete lo podemos llamar dinero definitivo ya que no existe la convertibilidad.

Se comentaba mucho además, sobre las innumerables y desordenadas emisiones de banco que circulaban en los Estados Unidos 'antes' de que se promulgara la Ley Nacional Bancaria. Había algunos bancos que emitían billetes basados en los principios ya descritos y en una situación bancaria general que a menudo se le aplicaba el calificativo de caótica y desenfrenada, pero que sin embargo conservaron un historial más o menos honorable. No obstante, fueron tantos los abusos, que el público llegó a considerar la emisión de billetes como una cosa del gobierno más bien que como una función de crédito. Esto dio por resultado que en el sistema nacional bancario, la regulación sustituyó a la convertibilidad como un control sobre la emisión de billetes de banco.

Sabido es que los billetes de los bancos nacionales no estaban apoyados por la demanda de capital, sino en los bonos depositados como garantía, y los billetes de banco de la reserva general tenían una base similar.

En cuanto a los depósitos bancarios, en los Estados Unidos el desarrollo del crédito bancario se ha producido principalmente por medio del auge que tomó el sistema de depósitos y cheques, siennno por dicho sistema que los créditos circulaban por medio de los cheques y los giros librados contra las sumas depositadas en las instituciones bancarias. Es así que dentro de tal sistema los préstamos bancarios se efectúan entregando al deudor el producto del préstamo, sea en billetes o en otra moneda, pero estableciendo un crédito en su cuenta, pudiendo librar cheques contra tal crédito. Algunas veces el que recibe el cheque no lo cobra sino que lo deposita en ese mismo banco o en otro.

Es entendido que por medio de un arreglo de la contabilidad del banco, o por un ajuste entre los bancos, el derecho de librar cheques pasa al nuevo dueño, por cuyo procedimiento, continuando indefinidamente, se moviliza el crédito de un país a través de las instituciones bancarias sirviendo los fines de un medio de cambio.

Es de hacer notar que el volumen del crédito se desarrolla a medida que aumentan los negocios de un país y se contrae cuando estos negocios disminuyen, entendiendo que el crédito sirve para casi todos los fines del dinero; mucho mejor que el dinero mismo, entre los que están acostumbrados a usarle, haciendo la salvedad que siempre que hay que hacer pagos de importancia a personas que no están muy familiarizadas con las operaciones de crédito, es necesario el dinero para tales liquidaciones. Ejemplo familiar es la necesidad de dinero para la recolección de las cosechas, pues cuando se recogen las cosechas se necesita dinero para hacer los pagos corrientes. Esta demanda estacional de dinero en efectivo es, sin embargo, aun menor, a medida que el agricultor se va acostumbrando a usar los bancos.

Cómo se Liquidan los Créditos

Sabido es que por medio del crédito se crean gran número de obligaciones que deberán pagarse en dinero, siendo evidente que sería imposible redimir las todas a un mismo tiempo, por cuyo motivo en este punto es conveniente, mantener, contra el vencimiento de todos los créditos, una reserva de dinero. En tal caso si la demanda de redención reducen las reservas, habrá que buscar la manera de reponerlas y sólo pueden reponerse reduciendo los créditos. Este proceso según puede apreciarse, no mengua en modo alguno la riqueza existente, pero con todo habrá que hacer necesarios ajustes en los negocios, y los que habían contado con que seguirían disfrutando de los créditos se ven obligados, en estos casos, a reducir sus operaciones e incluso a abandonarlas. De este modo, si la demanda de liquidación sobre los créditos pendientes es general, se produce el pánico y la depresión comercial. No quiere decir esto que se destruya ninguna riqueza, pero sí el control de la riqueza pasa más y más a manos de los propietarios de ella, disminuyendo su actividad, lo que quiere decir que disminuye el capital o la riqueza utilizada en la producción y al disminuir el capital se reduce la producción de nueva riqueza.

Por otra parte, en las épocas de prosperidad, la oportunidad de obtener ganancias atrae las riquezas hacia las actividades productivas y el capital disponible aumenta a través del crédito, y como diría Mill, la facilidad para utilizar el capital de otros se concede más y más libremente; siendo de este modo cómo los negocios o actividades mercantiles nunca están estacionadas, marchando por períodos alternados de prosperidad y de depresión. Vemos pues que el problema fundamental de la situación está en el crédito.

Evidentemente, el mundo de los negocios hasta hace poco, no se había preocupado por concebir algún sistema que impidiera esas alzas y bajas, nada que permitiera conceder más libremente el crédito cuando éste fuera más necesario. Demás está indicar que por medio de un ajuste prudente de los organismos de crédito, éstos pueden hacer mucho para aliviar la severidad de los períodos de tensión y de relajación. Vemos así que el sistema de la reserva federal mejoró mucho la administración del crédito en los Estados Unidos, esperando siempre que pudiera ayudar a los bancos más sólidos e impedir su quiebra, pero sin embargo, en 1933 fueron tan generales las dificultades de los bancos que dicho sistema no pudo hacerles frente, siendo así que muchos bancos quebraron y al gobierno federal no le quedó más camino, en tal situación, que declarar una moratoria cerrando todos los bancos, permitiendo abrir sus puertas, posteriormente, a los bancos más sólidos.

CAPITULO III

Estudio de los Precios

Al dar principio al estudio y desarrollo de este capítulo había que entrar con el análisis de la economía, una relación con ciertas cuestiones que atañen a la teoría de los precios. Es claro que al hablar de precio interesan dos puntos el primero consiste en ver como se forma el precio, y el segundo en analizar la manera de cómo da lugar un precio a determinados efectos.

En lo que toca al primer punto, una condición superficial de lo que sucede en nuestra ciencia, indica que en las varias formaciones de precios se revelan y actúan casos de estructura bastante diversa; siendo natural, que resulta imposible encontrar una fórmula homogénea que pueda agrupar todas las formas que se puedan imaginar en lo que se refiere a la formación del precio. En lo que toca al efecto de un precio, es posible esperar que lo determinante no sea el modo como este precio se puede producir, sino su magnitud concreta y la relación existente entre esta magnitud y las variadas circunstancias concretas de la ciencia económica.

Por otra parte, se puede anunciar que existe una formación de precio que sin tomar en mente el hecho de su frecuencia cabe una atención especial, por la sencilla razón de que en tal caso el precio se sitúa a un nivel tal, que es posible enunciar postulados de mucha importancia con relación a sus efectos. Del mismo modo es un tanto posible explicar los efectos de todos los demás precios que se pueden suponer como desviaciones que se refieren a los indicados efectos. Mientras tanto la forma de precio que interesa bien se puede deducir con un ejemplo imaginario, pero sin embargo, siguiendo un criterio realista es preferible tomar como punto de partida un ejemplo que surja del mercado. Saliendo de este punto, y cuando se haya podido plantear algunos principios generales en cuanto a la formación del precio se refiere, en un mercado libre, habrá que ocuparse de otro conjunto de problemas relativos a la estructura de los rendimientos,

Entramos aquí al Análisis de Oferta y Demanda

Bien se puede examinar lo que ocurre cuando se forma un precio en la siguiente forma. Supongamos que hay un agente que ha colocado, para determinada mercadería varias órdenes de compra a la vez que ha conseguido algunas opciones para venta de la misma mercadería pero en ambos casos dentro de un campo limitado, por ejemplo un cliente ha ordenado al agente en cuestión comprar la mercadería X al precio más bajo posible, pero no más de una cotización de 100, en tanto que otro cliente que posee la misma mercadería X le ha ordenado venderla al precio más caro que pueda, pero no a una cotización inferior de 99.70. Veamos ahora las diferentes órdenes de compra y venta, tomando para las órdenes de compra la palabra «Demanda» y para las órdenes de venta la palabra «Oferta» formando una escala así

D e m a n d aO f e r t a

100 00	99 20
99 80	99 25
99 70	99 30
99.50	99 30
99 39	99 38
99 38	99 40
99 25	99 50
99 20	99 70

En el supuesto de que se fije tanto para las órdenes de compra como para las de venta, de conformidad con la tabla anterior al precio único de 99 39 y que las operaciones confiadas al agente se efectúen a este precio, se ve claramente que entre los compradores y vendedores en relación con la escala de precios antes indicada, solamente se realizan las operaciones de los primeros cinco de cada una de ellos, en tanto que los tres últimos de cada serie quedan fuera, pues para el comprador que señala el precio de 99 38 y que no quiere pagar más, le resulta el precio de 99 39 elevado y no ejecuta la compra. De la misma manera, el vendedor que fijó el precio de 99 40 y que no está dispuesto a vender a un precio inferior, el precio de 99 39 le resulta bajo.

Es oportuno observar en este punto que el precio de 99 39 que por este momento se toma de un modo arbitrario, tiene tres propiedades las cuales conviene analizar

1°)—Con relación a la oferta y demanda que indicamos, sin salir de los márgenes establecidos, el precio fijado para ventas y compras será el único homogéneo que marque una igualdad entre Oferta y Demanda

2°)—Será este precio el único dentro del cual todos los que quieran vender podrán hacerlo y del mismo modo los que quieran comprar a ese precio podrán efectuar la compra

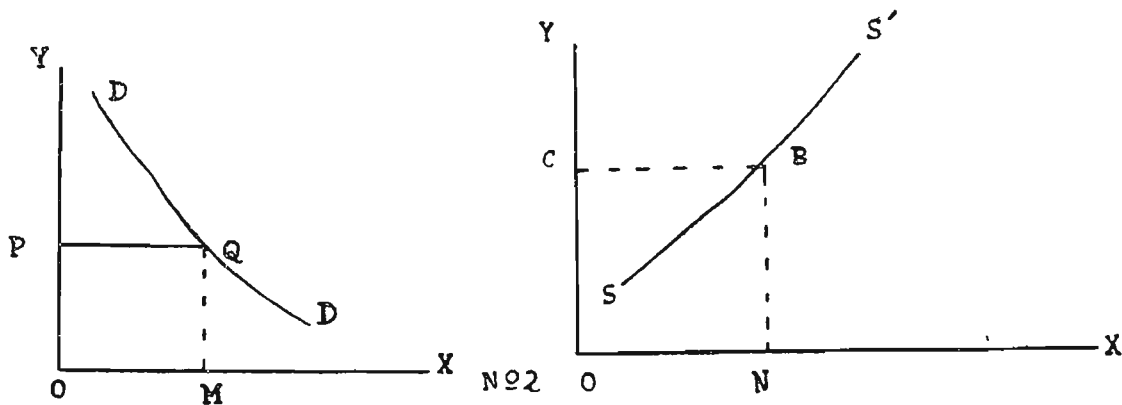
3°)—Finalmente será el precio a base del cual se podrá realizar el mayor número de operaciones

Esto es claro si analizamos el ejemplo propuesto. Por otra parte en el caso de que el precio fuera superior a 99 39, digamos 99 40 seguramente podría haber un comprador que no pagaría tal precio, es decir que no estaría dispuesto a pagar más de 99 39 y por otra parte bien podría aparecer un nuevo vendedor que estaría dispuesto a vender al precio de 99 40, dando por resultado que en esta situación habrían cuatro compradores contra seis vendedores, lo que nos está indicando que la oferta es mayor que la demanda. De otra manera, en el supuesto de que los precios fueran más bajos que el señalado, el resultado sería que la demanda se mostraría en un punto más alto que la oferta. Supóngase por ejemplo, el precio de 99 38 se observa perfectamente bien que en este caso habrían más compradores contra cinco vendedores. De aquí se deduce de inmediato la segunda propiedad que he formulado, es decir que si se hace oferta a un precio diferente al de 99 39, uno del conjunto del mercado, estaría en mejor disposición para realizar operaciones que el otro, o más claramente dicho, cuando el precio fuere más alto, mostraría interés por vender el conjunto de la oferta, (Vendedores), y cuando el precio fuera más bajo, mostraría interés por comprar al conjunto de la demanda, (Compradores). En resumen esto quiere decir que no todos los

interesados en la operación de compra-venta llegarían a efectuarla a ese precio, puesto que el aumento de precio da como resultado una contracción de la demanda dispuesta a comprar, y la disminución del precio una contracción de la oferta que tenía disposición de vender

Con las explicaciones anteriores se puede llegar a conclusiones más concretas con relación al papel que en este caso desempeñaría el precio de 99,39. Es evidente que un número de órdenes de compra, representan a un número de clientes que están dispuestos a comprar mercadería; pero ninguno de estos clientes está con idea de pagar un precio más elevado que el indicado por él. Por el otro lado tenemos a los vendedores, quienes han establecido cada uno de ellos el menor precio que pretenden conseguir. Es en este punto que se plantea una incógnita: ¿Quién será el comprador o quién estará inclinado a comprar en tales circunstancias? Es claro que si en este caso se afirma el precio de 99,39, inmediatamente se establece quien comprará o quien estará dispuesto a comprar. Deducimos que podrá comprar quien esté conforme en aceptar ese precio, por lo tanto, el que no esté dispuesto a pagar el valor estipulado no podrá comprar y el que desee conseguir mayor precio que el indicado, no podrá vender. En esta forma el precio efectúa agrupaciones entre compradores y vendedores, o mejor dicho los selecciona determinando quienes de ellos lleguen a terminar las transacciones y quienes quedan fuera de la compra y de la venta.

Todo lo anteriormente dicho muy bien se puede explicar por otro método que es el de la forma gráfica, pudiendo perfectamente representar las mismas circunstancias analizadas con relación a la oferta y a la demanda, valiéndose de un sistema de coordenadas



En este sistema de coordenadas el eje de la X servirá para determinar la cuantía de la oferta o demanda y el eje de la Y para indicar el límite del precio. En el ejemplo que se ha estudiado numéricamente he puesto de manifiesto, con relación a la demanda el principio según el cual la cuantía de la demanda se reduce cuando el precio es elevado, y aumenta a medida que el precio baja. Estas fluctuaciones de la demanda con relación a precio y cantidad se ven claramente en la gráfica N° 1, en la cual la curva de la demanda está indicada con las letras DD; la cual descende de izquierda a derecha. Aparejadamente vemos en la gráfica N° 2 las fluctuaciones de precio y cantidad con relación a la oferta la que está representada por una nueva curva SS que asciende de izquierda a derecha, y en la cual se nota a la simple vista que a medida que el precio crece aumenta la oferta.

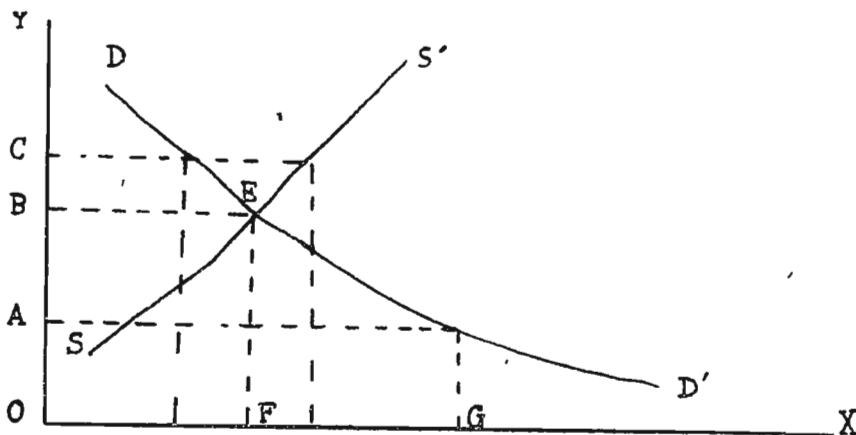
Es evidente que cada punto de la curva de la demanda o de la oferta, respectivamente, refleja una determinada relación, es decir, que si desde dicho punto se traza a los dos ejes del sistema de coordenadas, una vertical se obtiene de inmediato una cifra de cantidad y una cifra de precio. En la curva de la demanda, por ejemplo, el punto Q está indicando que para un precio determinado por OP (que también es igual a MQ), la intensidad de la demanda está indicada por OM. De la misma manera al referirme a la curva de la oferta (gráfica N° 2) encuentro que al punto B de la curva, siendo el precio OC (que es igual a NB) la intensidad de la oferta será ON.

De lo dicho y admitiendo que en estas curvas hay una determinada inclinación, se puede deducir lo siguiente. Que al precio OP corresponde la demanda OM, en el caso contrario cuando el precio sea más bajo, la demanda será mayor, y más pequeña cuando el precio sea mayor.

Con relación a la oferta se ve que al precio OC la cantidad ofrecida es ON, pero será mayor si el precio se sitúa arriba de OC, y menor si el precio es inferior a OC.

Hemos visto gráficamente, pero por separado, las alternativas de la oferta y la demanda. Conviene estudiarlas conjuntamente.

Representando conjuntamente en una sola gráfica la oferta y demanda se obtiene de inmediato un punto en el cual se cortan las dos curvas, siendo en él la oferta y la demanda de igual magnitud.



N° 3

Esta gráfica nos está indicando el precio en el mercado libre.

Tal como quedó dicho y de conformidad con la gráfica N° 3 se encuentra que el punto E está determinando el equilibrio entre oferta y demanda, es decir que toda la cantidad ofrecida y demandada, (OF) fue vendida al precio OB (igual a EF).

Asimismo se deduce de esta gráfica que si el precio baja por ejemplo a OA la demanda aumenta hasta OG. Es así como queda demostrado que a ningún otro precio homogéneo será posible realizar un mayor número de operaciones, pues fuera de este precio a cualquiera otro habrá alteración en la oferta o la demanda.

Ahora surge un problema que determina la interrogativa de que si el tipo estudiado hasta hoy de estructura de mercado, la relación entre precio y

cantidad de oferta y demanda dentro de límites establecidos, en la que la oferta está representada por una curva ascendente, y la demanda por una curva descendente, será posible considerarse como típica o como generalmente válida. Además si el referido precio sería capaz de imponerse en el mercado y en cuales casos

Pienso que para dar solución a este problema, talvez sería preferible investigar en primer lugar la estructura de la oferta y la demanda. En esta situación pueda que sea conveniente hablar sobre la estructura de la oferta y la demanda de bienes que salen al mercado debidamente terminadas y listas para el consumo.

En este campo pues entramos al estudio de la estratificación de la demanda.

En cualquier lugar en que se trate de adquirir bienes, se puede ver con claridad que el sujeto deja buena parte de su disponibilidad monetaria, algunas veces limitada, con el fin de conseguir lo que necesita, y es cabalmente esa limitación de recursos disponibles para la demanda de artículos de consumo, lo que da fundamento a varias circunstancias que hacen determinar que la demanda de un artículo sea aún mayor mientras más bajo sea el precio.

En primer lugar es entendido que el criterio subjetivo del individuo con relación a los bienes económicos y a muchas otras cosas que con estos bienes pueden conseguirse, es bastante distinto, siendo así que a éste le parece bastante apetecible cierto bien de consumo, a otro individuo le parece muy apetecible otro bien de consumo distinto al que le pareció al primero, de donde resulta que en situaciones más o menos iguales, el primero seguramente está dispuesto a pagar por el bien que él apetece un precio más alto, mientras que el otro seguramente, por ese mismo artículo que desea con menor intensidad, estaría dispuesto a pagar un precio más bajo. Es así que, la primera de estas dos personas tratará de hacer todo el esfuerzo posible a fin de adquirir y aprovechar el artículo o la mercancía que él apetece aun cuando deba renunciar a muchos otros bienes y aun también cuando tenga que pagar por el bien apetecido, un precio elevado. En la misma situación estará la segunda persona quien apetecerá otra clase de bienes de consumo y solamente en el caso de que el artículo que desea el primero con más intensidad se sitúe en un plano de precio más barato, posiblemente se inclinaría a adquirirlo. Es por tal razón que el bajo precio de un artículo, demuestra que surgen como compradores ciertas personas que dan a los bienes de consumo, menos deseados por ellos, una estimación subjetiva muy baja.

En segundo lugar pueden existir muchos casos en los cuales el comprador no se limite a adquirir una sola cantidad de un determinado artículo, antes bien, deseará adquirir varias cantidades hasta quedar satisfecho plenamente, pero habrá que tomar en cuenta que cuanto más alto sea el precio, seguramente habrá de parte del comprador, una restricción en la demanda de tal mercancía, por el contrario es de suponer que cuando el precio disminuye, aumenta la demanda del comprador individual, siendo así, que la disminución de precio de la mercadería da por resultado que el comprador individual se coloque dentro de la posibilidad de poder adquirir una mayor cantidad del artículo en cuestión.

En tercer lugar había que considerar la capacidad patrimonial y rentable de las personas, situaciones que siempre han sido muy distintas y por tanto el resultado es de que la disponibilidad para la compra de mercancías muestra

escalas diferentes, según los individuos, lo que da lugar aun cuando siendo igual la apariencia de un determinado artículo, cuando su precio es alto, solamente aquellos que cuentan con mayores disponibilidades estarán en una situación más propicia para adquirirlo, pero si el precio de tal artículo baja, encontramos que sectores más amplios aun cuando cuenten con una potencialidad adquisitiva más baja, estarán también en la posibilidad de comprarlo. Esto está indicando que el precio bajo da por resultado la expansión de la demanda entre los sectores de la población que cuentan con menos poder adquisitivo.

En consecuencia, los tres puntos antes indicados están influyendo siempre en la misma dirección lo que nos muestra seguidamente la relación entre precio y cantidad de la demanda con referencia a una determinada mercancía, entrando siempre en el campo de que a medida que el precio es más elevado, la demanda será menor, siendo ésta mayor cuanto más bajo se muestre el precio.

Queda pues claro en este punto que la estratificación de la demanda es un fenómeno que queda circunscrito con una fórmula que se demuestra cuando a cada precio le corresponde una determinada intensidad de la demanda, llegando nuevamente al enunciado típico de que si el precio es elevado, la demanda será menor.

Pensando nuevamente en nuestro agente que nos imaginamos al principio de este estudio, es fácil observar que si hubieran algunas órdenes de compra emitidas en determinado momento y anotadas en el libro de órdenes de este agente, representan con sus márgenes, una curva de la demanda. Pero también es fácil pensar que en ese preciso momento en que el agente toma bajo su cargo esas órdenes surge algo que de motivo a los interesados para modificar sus órdenes, pudiendo resultar entonces que haya algunos dispuestos a aumentar o a rebajar dichas órdenes.

En tal situación, que bien se puede llamar de hecho, es claro que con base en algunos nuevos datos, se tendrá una nueva curva de la demanda o empleando términos más apropiados se advertirá un desplazamiento de la primitiva curva de la demanda. En resumen se puede decir que cuando los márgenes se eleven (o aparecen compradores nuevos, con márgenes más elevados), la curva de la demanda se desplaza hacia la derecha. Del mismo modo una regresión de la demanda tendrá que desarrollarse en la misma forma de izquierda a derecha, y en este caso habrá personas que seguramente estarán dispuestas a pagar por una mercancía precios más altos, y otras que querrán comprar a precios más bajos, lo que podrá seguir sucediendo aun cuando un sinnúmero de noticias esté indicando un nuevo desplazamiento de la curva de la demanda. Es por esto que tiene mucho interés la circunstancia de que entre precio y cantidad de la demanda, se pueda establecer una relación de tal magnitud que de motivo a una opinión equivocada.

Es fácil suponer que como resultado de datos favorables, la curva de la demanda se desplace hacia la derecha; motivo que da por resultado una alteración en el mercado y por tanto un alza de los precios y esta alza puede inducir a algunos a suponer que los precios seguirán subiendo, lo que da lugar a que fijen sus límites como compradores a precios más altos, resultando de tales movimientos, tipos de precios más altos cuya relación será que mientras más elevado sea el precio, más elevada será la demanda. Mientras que a la inversa la obtención de malos datos pueden dar por resultado una restricción de la demanda ocasionando

una baja de los precios, perfilándose así, un nuevo desplazamiento de la demanda hacia la izquierda. En este punto es posible afirmar que la persona que con claridad perciba la importante distinción entre una curva básica de la demanda y la situación de un desplazamiento de ella, no será fácil de que caiga en una interpretación equivocada dentro de tal relación; esto en tanto que al hablar de la demanda y relacionarla con la formación del precio, será con referencia a una curva básica de la demanda. En esta situación vale ofrecer algún ejemplo.

Supóngase que en algún mercado existe una determinada demanda de artículos de primera necesidad, sobreviniendo en este caso, una mala cosecha, amenaza de una guerra, etc., lo que hace presuponer una falta de disponibilidad en lo que se refiere a tales productos, cayendo en la cuenta de que si existen tales peligros y si los medios lo permiten, habrá que comprar lo que se pueda aún a precios elevados; lo que quiere decir que la curva de la demanda se desplazará a la derecha. Sube en este caso el precio, se divulga más y más la noticia de que hay un peligro de escasez en el mercado y los precios aunque aumenten cada día más, se refleja una situación de pánico por el cual la curva de la demanda se desplaza constantemente hacia la derecha, y a pesar de las variaciones que experimenta el mercado, se notará que las compras serán más abundantes.

Después de este análisis entramos a estudiar la formación del precio en el mercado libre.

Hasta aquí he hecho un paralelo entre la curva de la demanda, que desciende de izquierda a derecha y la curva de la oferta que asciende de izquierda a derecha. Observando la gráfica N^o 3 de nuestro estudio, se nota el punto de intersección entre ambas curvas, indicando el precio en que la oferta y demanda se cifran en igual cantidad, y en este punto es fácil demostrar que en el mercado libre se podrá producir también este precio y para ello no habrá más que valerse de una suposición. En un lugar que se denominará mercado, esto sin que se quiera indicar que el lugar de mercado deba ser un sitio o un espacio limitado por cuatro paredes, se reúnen vendedores y compradores, unos ofreciendo su artículo y otros tratando de adquirir esos artículos, cada uno propone un precio caprichoso notándose de inmediato si a tal precio sería factible que tanto la oferta como la demanda llegarán a tener la misma magnitud; pero en el caso de que la relación indicada no se produjera, y si por ejemplo, la oferta fuera de mayor volúmen probablemente habrá alguno de los vendedores que si no le fue posible vender, pero que sigue interesado en vender, seguramente ofrecerá la mercadería a un precio más bajo. Este fenómeno se continuará produciendo hasta que la oferta y la demanda coincidan en un determinado punto y se establezca el precio de equilibrio. En el caso contrario, es decir que al precio ofrecido resultará la demanda mayor que la oferta, uno de los compradores que está deseoso de adquirir la mercadería estaría dispuesto a pagar dicho precio y si fuera necesario algo más, pero en el caso que no le fuera posible adquirirla dentro de tal situación pagaría sin duda cualquier precio, cuyo caso podría seguir produciéndose hasta encontrar el punto de equilibrio de las dos curvas.

En este tipo de formación del precio, la función del mismo es conseguir que en la operación tomen parte, o concurren todos aquellos que quieran comprar o vender al precio que se está formando, quedando excluidos aquellos que aunque interesados en la compra, consideran que el precio es muy alto, y a los interesados en la venta que del mismo modo encuentran que ese precio es muy bajo. Por otra parte el interesado en comprar que desea adquirir la mercadería a un

precio más bajo, podrá encontrarse con otro interesado en la misma compra y que había quedado excluido de ella, debido a que para él el precio era demasiado alto, asimismo el interesado en vender que tratase de conseguir un precio más elevado, posiblemente se encontrará con otro interesado en la misma venta, que hasta ese momento no había llegado a la posibilidad de vender porque el precio lo encontraba muy bajo. Es así que en un mercado completamente libre, la competencia entre compradores y vendedores da por resultado un precio que equipara la oferta y la demanda, denominándose a este precio, que en dicho mercado, crea un equilibrio momentáneo, «precio de equilibrio». Es claro que tal deducción resulta un tanto sencilla; no así el hecho de responder a la pregunta de cuándo y en qué oportunidades surgen estas características de un mercado de libre competencia, o sea cuando en verdad, el efecto de la «ley del precio» pueda dar lugar a la formación de este precio de equilibrio.

Estas consideraciones desde luego, tienen por base el supuesto de que en primer lugar el mercado en que la organización comercial deja funcionar con el mínimo de rozamientos el sistema de la libre formación de precios, existiendo otros muchos mercados que tienen su diferencia con éste por la razón de que hay obstáculos, más o menos grandes, que se oponen a la ley del precio. Al rededor de lo anteriormente escrito y para poder hablar de una formación que en algún modo corresponda a la ley general de los precios; es de suponer que habrá de existir tres puntos importantes.

El primer punto será con referencia a la oferta y demanda que están siempre representados por compradores y vendedores, sin que ninguno de tales interesados participe en una forma decisiva en la oferta o en la demanda.

El segundo punto será en cuanto a la organización del mercado, el que deberá ser de tal naturaleza a fin de que el conjunto de oferta y demanda se encuentren pronto y sin dificultad alguna. Esto hará ver más claramente la situación del mercado a quienes interese intervenir en las transacciones.

En el tercer punto colocamos a los compradores y vendedores los que con plena libertad podrán efectuar sus operaciones comerciales, tratando de conseguir los unos precios más bajos (compradores) y otros precios más altos (vendedores).

En lo que toca al primer punto se nota de inmediato que la situación de la oferta y demanda es de tipo vertiginoso, es decir que tanto compradores como vendedores desean efectuar sus transacciones rápidamente.

Con referencia al segundo punto se habló de organización de mercado y que la oferta y demanda se encuentran pronto y sin dificultades. Lo contrario es el caso de un mercado que efectúe sus operaciones con grandes fricciones en cuyo caso no puede existir un precio homogéneo, sino que se registrarán en él diferencias de precios, sobre todo cuando se trata de mercados de artículos de consumo, a menos que en él rijan precios intervenidos.

Sobre el tercer punto, éste se explica por sí solo y no hay mucho que comentar.

Aquí dejo punto final en cuanto al precio que ha sido considerado en una de sus diferentes especies, o sea la formación del precio de competencia.

Seguidamente habrá que pasar al estudio del precio dentro del sistema de monopolio

No cabe duda de que si se consideran otras modalidades sobre la formación de los precios es interesante pensar en la formación del precio dentro del sistema monopolístico, y así, después de hacer referencia al de competencia se llega a tratar otra modalidad de formación de precio que en algunos aspectos puede tomarse como réplica de aquel, o como también el caso en que dicho de otro modo, más bien puede hablarse de una situación económica unilateral en lo que toca a la formación del precio

Es por tanto que en primer término había que analizar como punto inicial, la situación del mercado, sin el cual puede llegarse a la formación del precio de monopolio. Se afirma que existe monopolio cuando la oferta o la demanda de un artículo, en un mercado, se halla concentrada en una sola persona. Es aquí que existe o bien un propietario que aparece como único proveedor de cierto artículo, o un único interesado en su calidad de comprador, o bien que haya grupos que ofrezcan o demanden, poniéndose de acuerdo para operar conjuntamente en el sentido de seguir una política de monopolio, siendo sin duda de mayor interés el caso de monopolio de la oferta, advirtiéndose que los casos de monopolio con relación a la demanda, son menos frecuentes, debiéndose tal circunstancia a que la demanda con relación a cada clase de mercadería es muy variada y de estructura muy diversa, lo que significa que una situación de monopolio, podría llegar a formarse en raros casos, es decir, cuando existiera una demanda sumamente limitada, de un artículo o de un medio de producción. Naturalmente que es de suponer que el monopolista lo único que persigue es su propio interés, siempre con cierta reserva, pues de otro modo podría provocar la intervención del Estado

Sin embargo la verdad de las cosas es que es evidente que en la fijación de precio, el monopolista es libre, en un sentido completamente diferente al que está colocado un vendedor en un mercado de libre concurrencia. El monopolista muy bien puede fijar a su producto el precio que le parezca, ya que nadie puede competirle, pero naturalmente que esta situación no debe tomarse en sentido completamente ilimitado, pues el monopolista debe tomar en cuenta hasta qué punto el consumidor aceptará su precio. Y es precisamente esto lo que pasa en un mercado libre, que restringe la libertad del vendedor aún cuando sea libre en cuanto a la formación del precio, pues siempre existe el peligro de encontrar un competidor, motivo por el cual sólo podrá vender a un precio sobre el que ningún otro vendedor podría llevarle ventaja

Siguiendo al monopolista, éste está en condiciones de fijar o pedir, por su producto el precio que le reporte el mayor beneficio, pues en la situación de monopolio ningún otro ofrecerá un precio menor al fijado por él. Claro es que el precio de monopolio se deriva naturalmente de la estructura de la demanda, es decir que cuanto más elevado sea el precio fijado por el monopolista menor será el poder adquisitivo de la demanda

En el caso del monopolista el rendimiento total será el producto del total de unidades vendidas por el precio de unidad, quedando gráficamente representado el valor máximo por el cuadrilátero mayor que pueda representarse

por la curva de la demanda, representando al mismo tiempo la mayor ganancia para el monopolista. Es así que la dependencia existente entre la cantidad de la demanda dispuesta a comprar y el tipo de precio, sitúa al monopolista en la posibilidad de seguir dos caminos diferentes en su política de monopolio, o sea primero, que el monopolista determine un precio que pueda satisfacer la demanda que está dispuesto a comprar en ese precio, o abasteciendo el mercado con cierta cantidad de producto y dejando que el precio sea determinado por la demanda que pudiera aparecer en el mercado. Estos procedimientos por lo regular son seguidos por los Kartel industriales resultando tal política cuantitativa cuando el Kartel sigue este criterio mediante complicados sistemas que limitan la producción, no solamente limitaciones lineales sobre la producción de las empresas, sino que también distribución de cuotas, muchas veces asociadas de premios para las empresas que se mantengan bajo de las asignadas, aplicando asimismo multas a aquellas empresas que su producción sea mayor de las cuotas establecidas, advirtiendo que cuando la política monopolística de un Kartel que domina un mercado se expande a un mayor número de empresas individuales, no es suficiente una sencilla regulación sobre el precio si ello no va acompañado de una regulación en la cantidad a producir, pues se sabe que las empresas particulares, cuando se elevan los precios se interesan en producir lo más que puedan quedando sus almacenes abarrotados por la producción ilimitada y por las bajas ventas, debido a los altos precios, se plantea la posibilidad o mejor dicho el peligro de que haya una desintegración del Kartel, si no se consigue imponer un límite en la producción, o buscar mercado en el extranjero (dumping de los Kartel) para los productos restantes, muchas veces a más bajos precios de los que existen en el mercado interior (Discriminación de precios)

Por otra parte, la situación de monopolio, no solamente permite formar un precio único, sino que está además en la posibilidad de establecer precios diferentes que en muchas circunstancias pueden ser aprovechados para aumentar el beneficio del monopolista. Sabemos que en un mercado en régimen de libre competencia siempre existe la tendencia a establecer un precio homogéneo, y muchas veces el comprador que está dispuesto a pagar más que los otros por un artículo, encontrará la facilidad de comprar al mismo precio que pagan otros compradores de menor poder adquisitivo, pudiendo apartarse de este modo del vendedor que pide mayor precio, encontrando otro que desee vender únicamente al precio de mercado donde el monopolista domina la oferta como único vendedor, pudiendo éste aprovechar la estratificación de la demanda, es decir, el hecho de que al lado de compradores de menor capacidad adquisitiva, hay otros que se encuentran en situación de pagar más por su mercadería, exigiendo de este modo, a los compradores interesados que se encuentran en mejores condiciones un precio mayor que a otros que no están en la posibilidad de soportar tales exigencias.

Aquí doy por terminado el estudio del presente capítulo y paso a continuación a considerar el cuarto capítulo de mi tesis

CAPITULO IV

Comercio Internacional

1)—Teoría Histórica del Comercio Internacional

Aparte del desarrollo y estudio de los capítulos anteriores no es posible dejar fuera el complemepto indispensable en la vida de tales actividades, o mejor dicho, hacer las consideraciones del caso, al papel que, en el proceso y desarrollo económico de los pueblos, juega el comercio internacional, haciendo un pequeño recorrido histórico sobre algunos principios relacionados con este punto; pues a mi juicio es muy interesante aclarar la forma en que su entendimiento va progresando lentamente, siendo además importante la consideración y estudio de algunas opiniones primitivas que no sólo dejan ver las profundas raíces de doctrinas que han sido aceptadas como buenas por los economistas, sino que al mismo tiempo aclaran el origen de infinidad de equivocaciones populares

Fue así como los mercantilistas de los siglos XVI y XVII formularon los principios de una teoría del comercio internacional y aun cuando Platón, Aristóteles y Tomás de Aquino en sus escritos plasmaron algunos principios de tipo económico, no dejaron ellos ningún estudio concreto sobre la economía internacional, y no fue sino a decir verdad, hasta entrar a la era mercantilista que se dio muy pequeña atención a lo relacionado con el comercio, debido en buena parte al mal concepto que se tenía de las prácticas mercantiles, mas en los albores del siglo XVI, hallamos que el comercio y comerciantes son ya fuertes y poderosos, encontrándose además por aquella época, naciones igualmente fuertes en el sentido moderno, por las mismas razones, como por ejemplo España, Francia, Holanda, Inglaterra, las que trataban de desarrollarse aisladamente, bien por su relativa nueva vida o ya por el ambiente de lucha del que surgieron. Tal nacionalismo iba dando lugar al nacimiento de muchas ideas económicas y haciendo que los pensadores de tal tiempo dieran mayor atención a las operaciones comerciales entre las naciones rivales, entrando así a funcionar las ideas mercantilistas

Sin entrar en mayores detalles, creo conveniente indicar que el mercantilismo era un sistema de política comercial que reinaba en Inglaterra y en varios otros países de Europa en los siglos XVI y XVII, y tanto la teoría como la política sobresalían por un nacionalismo que hacía énfasis en la prosperidad y fuerza de la nación, considerando que el bienestar de una nación es algo muy superior al de el individuo, sustentando la idea de que la principal finalidad de los recursos disponibles de una comunidad debían destinarse a servir los intereses del Estado, en el sentido de que no debía entenderse la actividad como un medio de conseguir satisfactores para las necesidades y deseos individuales, sino que ante todo, tales posibilidades debían tenerse como una fuente de fuerza estatal. Es así como el concepto medioeval del objeto del esfuerzo humano era el de encontrar la salvación del alma, en tanto que el liberalismo económico trataba de encontrar el bienestar material de los individuos, los mercantilistas vieron en estos individuos, o súbditos del Estado, solamente medios para encontrar un fin siendo éste la fuerza del mismo Estado

Más o menos dentro de este ambiente un tanto caldeado, se desarrollaban las teorías y doctrinas mercantilistas y las naciones jóvenes constantemente

en pugna trataban de crear estados unificados con relación al comercio y las colonias, siendo así que los estadistas propugnaban inevitablemente por un punto de vista netamente nacional que se dejaba ver además en medidas políticas y prácticas, publicándose además una intensa propaganda para justificar o criticar tales inclinaciones concretas del nacionalismo dominante, los que además influían sobre el curso de la política

Todos sabemos que desde su origen más remoto, siempre se preocupó el estudio de la economía, por la adquisición y distribución de la riqueza, pero sin embargo tanto el material de estudio como la forma de conseguirlo y las determinaciones alcanzadas dependen naturalmente del concepto que se tenga de lo que constituye riqueza. Es así que desde Adam Smith, todos los economistas han estado de acuerdo en que la riqueza está constituida por los satisfactores útiles al hombre más escasos en relación con sus necesidades, por lo que debido a tal acuerdo inicial, el análisis de las causas que determinan la producción y los principios que rigen la distribución uniforme, de donde han resultado conclusiones que aún en medio de violentas discusiones en cuanto a detalles, han sido aceptadas por casi todos

Desde luego, las doctrinas mercantilistas disfrutaban de la misma unanimidad, aún cuando éstas eran muy distintas a las que se aceptan hoy, ya que la diferencia que existe entre las conclusiones del pensamiento económico moderno y las del mercantilismo es en buena parte la resultante del hecho en cuanto a que su opinión en relación a la riqueza, tiene pocos puntos de contacto en lo relativo a que no le concedían el primer lugar a las mercancías que sirven para satisfacer necesidades de tipo general sino a los metales preciosos encontrándose en casi todos los escritos de los mercantilistas la tendencia bien marcada de que sólo el oro y la plata formaban la verdadera riqueza. Esto queda confirmado con los siguientes pensamientos del mercantilismo: «El oro y la plata son los únicos tesoros de la nación o los más importantes. Lo único que puede compensar por los metales preciosos exportados son los importados»

Seguir el camino verdadero para juzgar del aumento o disminución de la riqueza de la nación a causa del comercio que llevamos con extranjeros, es examinar si recibimos de ellos dinero o les enviamos el nuestro

La finalidad general y última del comercio no es la riqueza en general, sino concretamente abundancia de plata, oro y joyas que no son perecederas, ni tan mudables como las otras mercancías, sino que son riqueza en todos los tiempos y en todos los lugares

Todas las demás mercancías terminan con el consumidor, pero el dinero sobrevive, y por cuantas más manos pasa mejor; de manera que en cierto sentido el uso no lo destruye, como a las demás mercancías, sino que lo deja como si dijéramos inmortal».

Por lo anteriormente considerado, no está muy difícil encontrar la razón del trato diferencial concedido a los metales preciosos, y seguramente era una confusión, natural en aquella época, debido a que el análisis económico estaba muy poco desarrollado, lo que no permitía ver más allá de los fenómenos superficiales producidos por una economía monetaria relativamente nueva, y es claro que den-

tro de este sistema económico en donde los ingresos se pagan en dinero, en donde la riqueza de una persona es medida en términos de dinero y en donde todas las operaciones comerciales están sujetas a su uso; es preciso tener mucha visión económica para no conceder demasiada importancia al medio universal de cambio y medida de valor, siendo frecuente aún hoy la tendencia de confundir el dinero con la riqueza, demostrándolo el apoyo popular que encuentran algunos proyectos inadecuados de distribución de la riqueza (comunismo), y ciertos programas de tipo inflacionista

Es de tal modo que además de la identificación un tanto sencilla con referencia al dinero y la riqueza, el pensamiento mercantilista se encontraba apocado por otros errores más o menos idénticos; por ejemplo en lo relativo a la costumbre del ahorro existía muy elevada, en cuanto a que se consideraba como una acumulación de riqueza en vez de pensar que era acumulación de capital necesario para mover la producción de mercancías y servicios, no como una mera acumulación de riqueza. De aquí resulta natural que el concepto de durabilidad y el elevado valor del oro y la plata los hiciera muy adecuados para tal fin, considerando al mismo tiempo que la abundancia debería garantizar a un pueblo los medios seguros para conseguir un elevado proceso de acumulación

Se puede indicar además la existencia de otras ideas que daban fuerza a la identificación del dinero y la riqueza en el sentido de que la abundancia de dinero facilitaba o proporcionaba un estímulo muy activo al comercio y a la producción, y aunque tal opinión concedía mucha más importancia al dinero como medio que como fin, los partidarios de tales ideas no se daban cuenta que eran incompatibles con los principios fundamentales de la doctrina, resultando que esa predilección especial hacia los metales preciosos únicamente aclara otros elementos del pensamiento mercantilista en lo que se refiere a la mayoría de sus medidas políticas y prácticas. De lo anterior se deduce que si únicamente el dinero era riqueza, si el ahorro únicamente se reducía a atesorar y si la afluencia de dinero era lo que solamente podría facilitar el comercio y la producción, seguramente quien pretendiera aumentar la riqueza y poderío de una nación, tendría que estimular por todos los medios posibles la acumulación en gran escala de oro y plata; por ejemplo dictando restricciones a la exportación de los metales preciosos y otras medidas sobre el cambio exterior. De estas ideas nació la doctrina que constituyó la principal razón y preponderancia del mercantilismo: la teoría de la balanza comercial. Según tal teoría si una nación no cuenta con minas de oro y plata, deberá adquirir estos metales por medio del comercio exterior, vendiendo en el extranjero más de lo que compra a fin de aumentar la riqueza nacional, tomando todas las medidas adecuadas para conseguir una balanza comercial favorable, por ejemplo aranceles protectores, reglamentaciones al comercio exterior, política colonial restrictiva en el sentido de monopolizar el comercio y los mercados coloniales; bajos salarios estímulo al aumento de población etc. Todo esto significó además de exportaciones abundantes y baratas a que muchos se dedicaron, a las actividades manufactureras y al comercio, y aún más, se trató de controlar el consumo de artículos de lujo, prohibiendo su importación debido a sus altos precios

Sobre tales ideas el mercantilismo se desarrolló bajo la influencia de los seguidores de estas doctrinas, tales como Gerard Malynes—1622, consideró que «el dinero tiene una importancia decisiva para la economía nacional, soste-

niendo que la pérdida de metales preciosos era ruinosa para el comercio de un país y que su retención era deseable a toda costa, hasta el extremo de establecer prohibiciones directas sobre la exportación de metálico. A pesar de esto, vió con claridad que una balanza desfavorable exigía la salida de metálico y reconoció la relación existente entre la salida de éste y la balanza comercial, pero al llegar el momento de recomendar la política a seguir no utilizó esta idea limitándose a recomendar la retención del metálico dentro de las fronteras de un país»

Como resultado, la situación mercantilista adelantó del metalismo a la idea de que las exportaciones e importaciones de oro y plata estaban sujetas sobre todo del estado de la balanza comercial en el sentido de que un excedente en las exportaciones da por resultado un aumento en el ingreso de metálico y a la inversa, un aumento en las importaciones significa una salida de metálico, concluyendo en que estimulando el comercio exterior se mantiene la riqueza y prosperidad nacional, prefiriendo la exportación de artículos manufacturados en vez de materias primas por el hecho de que las materias primas tienen menos valor que los productos terminados

Sobre los mismos aspectos desarrollaron sus teorías mercantilistas el italiano Antonio Serra 1613, el inglés Thomas Mun 1664; el inglés Sir William Petty del siglo XVII quien admitió la existencia de renglones invisibles

También tenemos a fines del mismo siglo XVII a Dudley North, John Locke y Samuel Clement que aportaron ideas meritorias al desarrollo de las opiniones mercantilistas sobre el comercio exterior. Así por ejemplo North, dice P. T. Eliswoorth, «para realizar el comercio de una nación se requiere una suma determinada de dinero que varía, y a veces es superior y a veces inferior, según lo exijan las circunstancias. El flujo y reflujo del dinero se abastece y acomoda sin ayuda de políticos las válvulas funcionan alternativamente, cuando el dinero es escaso, se acuñan los metales preciosos, cuando los metales preciosos son escasos, se funde el dinero»

Fue de este modo que el siglo XVII, marcó un período de progreso sobre el pensamiento mercantilista

Más tarde ya en el siglo XVIII encontramos a David Hume quien unificó los elementos dispersos de una teoría de las relaciones internacionales de precios

Hume no sólo destruyó por completo las bases de la teoría mercantilista de la balanza comercial sino que estableció el punto medular de las doctrinas de los clásicos del siglo XIX, tomando del punto principal, su teoría cuantitativa del dinero, ampliando tal doctrina de manera que se pudiera aplicar a todos los países echando por tierra la validez de la teoría de la balanza comercial. Al respecto dice «Supóngase que de la noche a la mañana desapareciesen cuatro quintos de todo el dinero de Gran Bretaña .. ¿Cuál sería la consecuencia? ¿No deberá bajar en proporción el precio de todo el trabajo y mercancías...? ¿Qué nación podría entonces competir con nosotros en cualquier mercado extranjero, o pretender navegar o vender manufacturas a un precio que a nosotros nos dejara un beneficio suficiente? Por lo tanto ¿en qué poco tiempo habría de devolvernos esto el dinero que perdimos y elevarnos al nivel de todas las naciones vecinas? Y cuando lo hubiéramos alcanzado perderíamos inmediatamente la ventaja de la baratu-

ra del trabajo y las mercancías; y la mayor afluencia de dinero se detendría por nuestra abundancia y plenitud», y añade P. T. Elisworth: «Tenemos aquí, unida a la teoría cuantitativa del dinero, la explicación de las causas de los movimientos de metálico, para formar el conocido análisis que relaciona los movimientos de precios con los de metálico. En todos los países los precios están determinados por la cantidad de dinero; los precios de todos los países son interdependientes— un país de precios bajos puede eliminar del mercado a un país de precios altos vendiendo más barato—; esta eliminación llevará a una afluencia de metálico al país de precios bajos, subiendo en él los precios y bajando en el otro país. Se termina llegando a un equilibrio con alguna relación común entre los niveles de precios nacionales. Hume añadió a este análisis la doctrina de que el dinero se distribuye entre los países de una manera «casi proporcional al arte y laboriosidad de cada nación», y también la observación menos importante de que el tipo de cambio (dentro de los puntos del oro) afecta a las importaciones y exportaciones a través de sus efectos sobre los precios»

También en el siglo XVIII tenemos a Adam Smith a quien se ha llamado el padre de la economía, y con justa razón, no siendo posible dejar de hacer en este punto un comentario de él. Adam Smith criticó duramente a las teorías mercantilistas y no sólo combatió con argumentos sólidos tales teorías, sino que construyó una filosofía económica que se convirtió en un credo de los economistas posteriores. En este aspecto Adam Smith se valió de las teorías establecidas por Hume como base de su amplio ataque contra la política del mercantilismo y la identificación del dinero y la riqueza, las ideas sobre la balanza comercial favorable, las prohibiciones a la importación y las primas sobre la exportación fueron objeto de duros golpes; habiendo demostrado los grandes errores de que adolecían los razonamientos mercantilistas. Veamos como argumentó en contra de la predilección por los metales preciosos: «2—Los hombres no desean el dinero por el dinero mismo, sino por lo que pueden comprar con él. Se dice que las mercancías consumibles se destruyen pronto, mientras que el oro y la plata son de naturaleza más duradera, y, si no fuera por esta exportación continua, se podrían acumular durante siglos con aumento increíble de la riqueza real del país. Por consiguiente, se pretende que no hay nada más perjudicial que el cambio de mercancías tan duraderas por aquellas tan perecederas. Sin embargo, no consideramos desventajoso el comercio que consiste en cambiar la ferretería inglesa por los vinos de Francia, y sin embargo, la ferretería es una mercancía muy duradera y si no fuera por su continua exportación, también podría acumularse durante siglos con increíbles aumento de las cacerolas y cubos del país»

También Adam Smith se refirió a las doctrinas poco satisfactorias en lo que toca a las relaciones entre los precios, los movimientos de metálico y los de mercancías como factores básicos del comercio y las ventajas que se originan de la división internacional del trabajo, y dice: «Algunas veces las ventajas naturales que posee un país por encima de otro en la producción de determinadas mercancías son tan grandes que todo el mundo está de acuerdo en que es inútil luchar contra ellas. En Escocia se pueden cosechar muy buenas uvas mediante el empleo de cristales e invernaderos, y de ellas se puede obtener un buen vino con un gasto aproximado treinta veces superior a aquel que costaría obtener uno igual de bueno en el extranjero. ¿Sería razonable la ley que prohibiera importar todos los vinos extranjeros con el sólo objeto de fomentar la producción de vino tinto y de borgoña en Escocia? Y si fuera evidentemente absurdo dedicar a un empleo treinta veces más capital y trabajo del país del que sería ne-

cesario para una cantidad igual de las mercancías deseadas de países extranjeros, también lo será, no tan evidente, pero sí de la misma clase, dedicar a un empleo como éste un treintavo o a un trescientosavo más de cualquiera de ellos, Que las ventajas que un país tiene sobre otro sean naturales o adquiridas no importa nada a este respecto. Mientras uno de los países las tenga, y otro carezca de ellas, será siempre más ventajoso para el último comprar del primero que producir para sí. La ventaja que tiene un artífice sobre su vecino que se dedica a otro oficio, no es sino una ventaja adquirida, y sin embargo ambos encuentran más ventajoso comprarse sus mercancías respectivas que hacer aquello que no pertenece a sus oficios individuales»

Como es sabido el mercantilismo además de sustentar un buen número de conceptos relativos al comercio internacional, abarcaba una filosofía económica y política muy amplia, cuyo fin principal era el bienestar del Estado, presentando en el terreno de la política práctica, una infinidad de medidas en lo referente a la industria y el comercio. Pues bien, Smith además de atacar la efectividad de determinadas medidas mercantilistas, cambió la idea de que el bienestar nacional requiere la intervención continua y activa del gobierno por la filosofía totalmente opuesta del individualismo, del «laissez faire». Es oportuno transcribir sus palabras en este aspecto. «Como todo individuo pone el máximo empeño en emplear su capital en el mantenimiento de la industria doméstica y en dirigirla de tal manera que su producto sea del mayor valor posible, todo individuo trabaja naturalmente para que el dividendo anual de la sociedad sea lo mayor posible. Es verdad que por lo general no intenta promover el interés público ni sabe en qué medida lo están promoviendo. Al preferir el apoyo a la industria nacional, al apoyo a la extranjera, sólo pretende conseguir una ganancia personal, y en este caso, como en muchos otros, va llevado por una mano invisible a la consecución de un fin que no formaba parte de sus designios. Para la sociedad no es siempre dañoso que tal fuera el caso. Al perseguir su interés personal, promueve a menudo el de la sociedad más eficazmente que cuando intenta en realidad promoverlo. Nunca he sabido que quienes fingen comerciar en pro del bien público hayan hecho mucho bien. En realidad es sólo un fingimiento, no muy habitual entre comerciantes, y basta emplear muy pocas palabras para disuadirles de él»

Con esto, Smith sentó las bases fundamentales de la economía individualista y dejó de considerarse al Estado como aquello que está situado por encima de los ciudadanos individuales, quedando el gobierno relegado a una situación en que únicamente da leyes y aplica reglas al sistema económico, en tanto que el individuo ocupa el centro principal.

Andando el tiempo y situándonos en el siglo XIX nos encontramos con dos sujetos que se destacan en lo relacionado con las teorías sobre el comercio internacional. David Ricardo y John Stuard Mill y después de éste quedaron plasmados los lineamientos principales de las doctrinas clásicas. En esta situación, estos dos economistas se dedicaron más que todo por un punto principal del problema que aparentemente había sido olvidado en buena parte, «las causas que rigen los movimientos y las relaciones de cambio de las mercancías objeto del comercio internacional» habiendo hecho en este aspecto sus mayores aportaciones.

Sabemos que cuando con Adam Smith, quedó sustituida la nación por el individuo como juez de las actividades económicas las mercaderías que eran adecuadas para satisfacer las necesidades del hombre, como una consecuencia natural asumieron una gran importancia, lo que dio por resultado el que se prestara mayor atención a lo relativo a las relaciones económicas internacionales de las mercancías, entrando en este aspecto a considerar la teoría ricardiana del valor que consistía en que «A la larga las proporciones en que se cambian las mercancías dentro de un país determinado están regidas por sus costes trabajo». Esta teoría se basa principalmente en el supuesto de una perfecta movilidad del trabajo y capital dentro de las fronteras de un país, produciéndose las mercaderías en los sitios donde el coste de producción en términos de trabajo fueran más bajos. Así por ejemplo, supóngase que en San Miguel el coste trabajo de producir tela y mantequilla y en San Salvador sean los siguientes:

	<i>Tela</i>	<i>Mantequilla</i>
San Miguel	80 días	60 días
San Salvador	90 días	100 días.

En las condiciones anteriores y siempre que existan limitaciones en el movimiento de trabajo y capital, los dos artículos habrán de producirse en San Miguel ya que es ese lugar donde se invierte menos tiempo, y la relación de cambio entre ambos productos será de una unidad de tela por $1\frac{1}{3}$ de mantequilla, mientras que en San Salvador tendría que producirse algo que su coste resultara más bajo que en San Miguel, como por ejemplo dulces que costara 30 días de trabajo contra 50 días en San Miguel resultando una relación de cambio de $2-\frac{2}{3}$ de dulces por uno de tela o de 2 de mantequilla.

Seguidamente Ricardo estudió el comercio entre dos diferentes países sacando en conclusión resultados completamente diferentes, pues las circunstancias que predominan dentro de un país sobre el valor relativo de las mercaderías, nunca podrán ser iguales a los que dirigen el valor relativo de los productos que son objeto de intercambio entre varios países, esto más que todo debido a que la movilidad de los factores entre países diferentes, resulta difícil. Es de este modo que es sencillo deducir que los países deben especializarse en la producción de los artículos que les da un costo más bajo, para adquirir por medio del comercio internacional también a un costo más bajo, los artículos que necesita. Esto naturalmente siempre dentro del supuesto de que los costes son estimados en términos de trabajo, lo que dió origen a lo que Ricardo llamó costes comparativos.

John Stuart Mill por otra parte aportó a la economía de tipo internacional, su teoría de la demanda recíproca, logrando combinar las ideas dispersas de Hume, Smith, Ricardo, etc., además de haber expuesto en una más clara el principio de Ricardo sobre los costes comparativos. Asimismo aclaró la naturaleza de los beneficios que puedan derivarse del comercio internacional habiendo indicado que uno de los principales es el que pueden conseguir las mercaderías que no podrían producir sino a un elevado coste, en contra de la idea de que el comercio exterior solamente sirve para conseguir mercados para la exportación de sus artículos. Sobre este punto dijo lo siguiente «Un extenso mercado para sus productos— un consumo abundante para sus géneros— una salida para su

excedente— tales son las frases con las que se ha acostumbrado designar la utilidad y conveniencia del comercio con países extranjeros. Esto se comprende fácilmente si tenemos en cuenta que hasta ahora los que hacen y guían le opinión en las cuestiones mercantiles han sido siempre las clases vendedoras. Es ciertamente una reliquia de la teoría mercantil. La idea de que sólo el dinero es riqueza falleció hace ya tiempo, pero ha dejado tras de sí una buena parte de su progenie, e incluso el que la destruyó Adam Smith, retuvo algunas opiniones a las que es imposible encontrar otro origen. La teoría de Adam Smith sobre la utilidad del comercio exterior era que ofrecía una salida para el excedente de la producción de un país, y permitía reponer con beneficio una parte del capital del mismo. Estas expresiones sugieren ideas incompatibles con una clara concepción de los fenómenos. La expresión, excedente de la producción, parece significar que un país se encuentra obligado a producir las telas o el trigo que exporta, de tal manera que, si no se necesitara o consumiera en algún otro sitio la parte que no se consume en el país, ésta se produciría en pura pérdida, o, si no se produjera, permanecería ociosa la parte correspondiente del capital, y la masa de producción del país se disminuiría otro tanto. Cualquiera de estos dos supuestos sería completamente erróneo. El país no produce un artículo exportable en mayor cantidad de la que necesita para su propio consumo porque está obligado a ello, sino como la forma más económica de abastecerse de otras cosas. Si se le impidiera exportar este excedente, cesaría de producirlo, y no podría importar ya nada, porque no podría dar ya un equivalente a cambio, pero el trabajo y el capital que habían estado empleados en producir con vistas a la exportación encontrarían empleo en producir aquellos objetos que antes se traían del extranjero; o si algunos de ellos no pudieran producirse, en producir sucedáneos de los mismos».

Mill para formular su doctrina de la demanda recíproca se valió de un ejemplo numérico parecido al de Ricardo. «Supuso que con una demanda de determinada cantidad de trabajo la producción de mercancías podría ser la siguiente

	<i>Tela de lana</i>	<i>Tela de lino</i>
Inglaterra	10	15
Alemania	10	20

El comentario sobre el anterior ejemplo es como sigue. «Aquí la situación de ventaja comparativa es de superioridad alemana en la producción de tela de lino y de igualdad, y por consiguiente de desventaja inglesa relativamente menor, en la producción de tela de lana. Si no hay comercio entre ambas naciones, en Inglaterra 10 unidades de tela de lana se cambiarán por 15 de lino, y en Alemania por 20. Sin embargo, no cabe duda de que el comercio será provechoso para Inglaterra si por 10 unidades de tela de lana puede obtener algo más que 15 de lino, y para Alemania si puede obtener 10 de tela de lana por algo menos que 20 de lino. Los límites a las posibles relaciones de intercambio están fijados por la situación de ventaja comparativa, dentro de esos límites puede obtenerse cualquier proporción. La pregunta que Mill quiso contestar era ésta: ¿qué factores determinan la verdadera proporción en que se cambiarán las mercancías?»

Mill empieza su estudio del problema suponiendo que la proporción es de 10 de lana por 17 de lino. Esta relación sólo será estable siempre y cuando las necesidades inglesas de lino y las alemanas de paño sean de una magnitud tal que las exportaciones de ambas mercancías basten exactamente para pagarse unas y otras. Esta condición se cumplirá cuando las exigencias de cada país alcancen un múltiplo común de la relación de intercambio. por ejemplo, cuando Inglaterra compre $1000 \times 10 = 17,000$ unidades de lino y Alemania $1000 \times 10 = 10,000$ unidades de paño. Pero supóngase que a la relación de 10 por 17 Inglaterra sólo desea 800×17 unidades, entonces, a ese precio o relación de cambio Alemania sólo puede obtener 800×10 unidades de paño. Para obtener 2000 unidades adicionales de paño que suponemos que necesita, habrá de ofrecer una relación de intercambio más favorable, por ejemplo, 18 de lino por 10 de paño. En esa proporción Inglaterra podría comprar 900×18 de lino, mientras que la demanda de Alemania, a lo que ahora equivale a un precio superior, podría bajar a 900×10 de paño, punto éste en que los envíos de las dos mercancías bastarán de nuevo exactamente para pagarse unas a otras. Por otro lado, si la demanda alemana de paños hubiera sido menos intensa se hubiera podido alcanzar un múltiplo similar a una proporción de 10 a 16, y concluye Mill diciendo que dentro de los límites puestos por las condiciones de costes comparativos, la relación efectiva en que se cambian las mercancías dependerá de la fuerza y elasticidad de la demanda de cada país por el producto del otro. Por tanto puede darse por sentado que cuando dos países comercian entre sí en dos mercancías, el valor de cambio de éstas entre sí se ajustará a los gustos y circuns-

tancias de los consumidores de ambas partes, de tal manera que las cantidades que requiera cada país de los artículos que importe de su vecino bastarán exactamente para pagarse mutuamente».

Con esto doy por terminado el presente capítulo y las breves consideraciones sobre el comercio internacional, haciendo notar que éste juega un papel importantísimo en la formación de los precios

CAPITULO V

Estudio en su conjunto de los elementos Dinero, Crédito y Precios complementados por el Comercio Internacional

En los capítulos anteriores me he ocupado de una serie de fenómenos que están íntimamente relacionados con el dinero, crédito y precios. Cabe además aquí incluir el término valor para estudiarlos en sus relaciones mutuas. Después de considerar el precio como una manifestación de valor en función de una mercancía cualquiera, el dinero como algo en función de lo cual se manifiesta el precio; y el crédito como un intermediario que por cuyo uso se economiza dinero habrá que investigar qué es lo que determina el valor del dinero, cómo es que se expresa el valor del dinero en los precios, y cuál es el efecto que tiene el crédito sobre los precios.

En cuanto al valor del dinero se puede indicar que las mercaderías tienen valor debido en primer punto por el hecho de que satisfacen algún deseo de la naturaleza humana de conformidad con la actual organización social o mejor dicho, porque tienen utilidad y porque la oferta disponible casi siempre es menor que la demanda de ellas. De este modo y así como todas las demás cosas, el dinero no sólo, en lo que se refiere a su valor depende de su utilidad sino que también depende de la demanda y oferta de dinero, y su utilidad no depende de la materia de que está compuesto, sino del servicio que da, aun cuando por regla general es común, en el caso del dinero en monedas de oro por ejemplo, la impresión de que es valioso por estar hecho de oro, mientras que sería más exacto decir que el oro es útil porque es dinero. Además es bien sabido que un dólar de oro o plata y un dólar de papel valen cada uno un dólar, no por la substancia de que están hechos, sino por el trabajo de un dólar que realizan. Tal vez en el caso del oro pudiera admitirse una diferencia, ya que el oro como substancia tiene aplicaciones distintas al uso que se le da como dinero amonedado.

Por otra parte, una buena cantidad de las existencias mundiales de oro desempeña la función de dinero siendo así que si por cualquier motivo se le quitara su función monetaria, seguramente su valor se reduciría en gran escala en comparación con otras mercaderías. Por tanto el servicio que presta el oro como dinero, aumenta su valor, transfiriéndose de este modo su valor a las otras formas de dinero que prestan un servicio idéntico como medios de circulación de las mercancías, determinándose que como otras mercancías o servicios, el valor del dinero depende de la relación entre la demanda y la oferta, y habiendo explicado más o menos el significado de tales términos en relación con las mercaderías en general, en el caso del dinero, los elementos que concurren tanto en la demanda como en la oferta son tan complejos, que me parece hacer un análisis especial.

En tal caso, cabe preguntarse ¿qué es lo que nos indica la medida de la demanda de dinero? Es claro que la demanda de dinero es cosa distinta al deseo de riqueza, y aún cuando en lenguaje común somos bastante inclinados a confundir ambas cosas y al hablar del deseo de riqueza como una demanda in-

contenible de dinero, no es en tal sentido que se emplea aquí la frase, pues la demanda de dinero no es más que el trabajo que exigimos al dinero que ejecute y ese trabajo, como se ve, es de naturaleza bastante variada, pudiendo afirmar, que el dinero sirve como medio de cambio, como base para el tréfito y como agente de depósitos de valor

Por tales razones el volúmen de población tiene una relación íntima con la demanda de dinero, pues en igualdad de condiciones, a medida que aumenta la población crece el volúmen de los negocios y por lo tanto, nace también la demanda de dinero, así por ejemplo, sabemos que a la época presente la población de El Salvador ha aumentado considerablemente, no siendo posible que sus habitantes puedan vivir con menos dinero que cuando empezó su existencia nacional, y aparte de otros factores seguramente que el crecimiento de la población tendrá que demandar más dinero para satisfacer sus necesidades primordiales. Esto es desde luego considerado en términos generales siendo del caso advertir que como consecuencia de lo anteriormente dicho, las actividades de tipo mercantil también se multiplicarán, pero no quiero decir con esto que tal situación se produzca necesariamente sólo por el aumento de la población, pues tenemos a China por ejemplo, que aún cuando cuenta con un número fantástico de habitantes, no podemos decir que constituye una fuerza mercantil si la comparamos con Estados Unidos de Norte América aun cuando tenga menor población; debiéndose esto a que habrá que contar con los elementos o recursos naturales de cada país que puedan constituir fuente de riqueza, siendo así que en los países nuevos tales como Estados Unidos, el aumento de sus habitantes va siempre acompañado del aumento de la riqueza, pues cuanto mayor es ésta, más fuerte es su intercambio comercial y por tanto, mayor será la demanda de dinero para financiar tales operaciones

Tenemos por ejemplo el desarrollo industrial

El desarrollo industrial no cabe duda que aumenta la demanda de dinero, y es aquí que muchos autores han cedido gran importancia a la distinción que existe entre una economía natural y una economía a base de dinero, y aun cuando tales frases no son muy usadas en Estados Unidos, en ninguna otra parte del mundo que en este país es más reciente el contraste entre las condiciones que conciernen a ambas economías, pues en una economía natural, tales autores analizan una situación de los negocios en la que los hombres aisladamente o en pequeños grupos satisfacen sus necesidades sin pedir auxilio a extraños. Los hombres de Occidente de los Estados Unidos y los sembradores del Sur, en el siglo pasado representaban tales tipos. Cada cual confiaba en sus esfuerzos de aquellos con quienes se mantenían en un inmediato contacto para satisfacer sus necesidades de alimento, vestido y alojamiento, necesitando el dinero solamente en un grado limitado. Dentro de tal sistema y si toda una sociedad se encontrara organizada bajo una base semejante, seguramente que la demanda de dinero tendría que ser muy pequeña y pocas serían las funciones que éste tendría que desempeñar

Vemos pues que la economía natural nos muestra claramente un contraste directo con la economía a base de dinero. Esta en su face más alta nos muestra una situación de la sociedad, en la que fundamentalmente nadie produce

para su consumo personal directo, con excepción del agricultor que cultiva gran número de plantas para su alimento personal

Pasando a otro punto, tenemos que la extensión del crédito disminuye la demanda de dinero

En este caso y teniendo muy en cuenta el gran desarrollo de los negocios durante la época presente en todo el mundo civilizado, es evidente que la actual demanda de dinero sería enorme si no se hubiera producido paralelamente un gran desarrollo en la maquinaria del crédito

Según quedó visto en lo ya apuntado, la demanda de dinero se condiciona al volúmen del cambio, o mejor dicho, es condicionado por el volúmen del cambio, pero no sólo por aquellos cambios que se efectúan directamente por medio de dinero, pues cuando el cambio se efectúa por medio del crédito, la demanda de dinero se limita a la cantidad indispensable que deberá servir de base al crédito. Si por ejemplo, en una comunidad, en la que no variara el volúmen de los negocios se desarrollaran éstos a base de una organización de crédito que permitiera efectuar los negocios con una cuarta parte del dinero en circulación, es evidente que disminuiría la demanda de éste y que a su vez bajaría en valor. Pero en realidad el desarrollo del crédito no se produce de tal manera, pues casi siempre suele acompañar al volúmen de los negocios. Su efecto no es tanto para disminuir la demanda de dinero como para impedir que aumente con tanta rapidez como sucedería si no se extendiera el uso del crédito

En lo que toca al atesoramiento de dinero y a la rapidez de su circulación, quedó explicado que el dinero se puede usar para atesorarlo o almacenar valores; no siendo este uso al que da su aprobación el economista aun cuando no debe dejar de tomarlo en cuenta

Si se generaliza tal uso de dinero se produciría una mayor demanda de él que cuando el atesoramiento es prácticamente insignificante. Por fortuna tales prácticas, debido al progreso general de la instrucción van desapareciendo y podemos decir que la demanda de dinero para tales fines, va quedando dentro de un campo bastante reducido. Pero aunque el hábito está desapareciendo, se producen recrudescencias ocasionales que son más propensas a ocurrir cuando son más perjudiciales, es decir, en las épocas de pánico

Por otra parte, el uso del dinero para almacenar valores disminuye su eficacia en cuanto a los fines a que se destina, y por consiguiente aumenta la demanda de dinero ya que un instrumento ineficiente realiza menos trabajo. Contrariamente, cualquier cosa que aumente la eficiencia del dinero hace que disminuya la demanda de él. Todo lo que aumenta la rapidez de circulación del dinero tendrá que hacer disminuir su demanda. Una de las ventajas del sistema y uso bancario es cabalmente que las personas llevan menos dinero en sus bolsas y que el dinero a través de tales instituciones circula más rápidamente

En cuanto a la oferta de dinero, ésta depende de la cantidad de dinero que haya en circulación. La oferta de dinero en un país cualquiera puede regularse automáticamente a través del comercio internacional. Si la oferta es excesiva, los precios suben y el país donde imperan esos precios es un buen país

para vender. En este caso los comerciantes de otros países aprovechan la oportunidad, y para liquidar sus operaciones se hace uso de divisas o se exporta oro, por ejemplo. Esta exportación de oro o el uso de divisas reduce la disponibilidad de un país y los aumenta en otro movimiento que produce así un equilibrio.

Es así que bien se puede afirmar que el valor del dinero está expresado en los precios y es equivalente a su poder adquisitivo, no habiendo ninguna manera de expresar este poder adquisitivo del dinero, salvo en función de lo que el dinero comprará es decir, por las mercaderías que se cambiarán por una cantidad dada de dinero; siendo de este modo, el valor del dinero y el precio de las mismas, términos recíprocos. Cuando los precios son bajos, el valor del dinero es elevado, porque una cantidad dada de dinero podrá comprar una gran cantidad de productos. Si los precios son altos, el valor del dinero es bajo, porque una cantidad más pequeña de mercaderías puede comprarse con una cantidad dada de dinero. Si el precio de un artículo cualquiera determinado pudiera servir de base para fijar los precios de todos los artículos, esta relación recíproca sería evidente a primera vista. Sin embargo, el precio de una mercadería cualquiera es el resultado de una combinación de factores de lo que el valor del dinero es sólo uno.

Variación de los precios sobre artículos terminados

Las diversas variaciones que se verifican en los precios de las mercaderías pueden deberse a las variaciones en la calidad o, puesto que el precio es la relación que existe entre las mercaderías y el dinero, a las variaciones que se producen en el valor del dinero. Por tales razones, las modificaciones en los precios se deben a lo siguiente:

A la demanda de las mercaderías o a la oferta de éstas. Del mismo modo una variación en la demanda de dinero hace variar los precios, siendo por ello que si la demanda aumenta sin que varíe la oferta se establece un aumento sobre la carga que pesa en cada unidad monetaria. Hay en tal caso aumento de operaciones que deberán realizarse con la misma cantidad de dinero en circulación y por lo tanto, las unidades monetarias tienen que comprar mayores cantidades de mercaderías, los precios bajan indicando esta variación de precios un aumento en el valor del dinero. Sucede lo contrario cuando la demanda de dinero disminuye, los precios suben y el valor del dinero baja.

Puede verse además, que cuando varían los precios a causa de las diferencias en la oferta y demanda de mercaderías, unas pueden subir de precio mientras que otras pueden bajar, reajustes que en los precios se producen constantemente. Por otra parte, si se experimentaran variaciones en los precios debido a variaciones sobre el valor de la moneda, habría que esperar sin duda alguna, una acción general sobre los precios, es decir, una alza o una baja general de los precios.

En cuanto a la medida de las variaciones de los precios, puede indicarse que aunque tales proposiciones parecen sencillas, no resulta fácil demostrar su verdad recurriendo a los hechos; pues en la experiencia real, nunca se encuentran separados los dos grupos de fuerzas que fijan los precios, es decir, el

grupo de fuerzas que afectan las mercaderías y el grupo de fuerzas que afectan el dinero. Varios movimientos particulares en los precios se producen en un sentido contrario a los movimientos generales de los precios y los oscurecen. Es algo así como alguien que no puede ver hacia el interior de una montaña por impedirlo los árboles. En este sentido ha habido personas que no han podido discernir ningún movimiento general en las variaciones de los precios, poniendo en duda si las variaciones en la situación monetaria han tenido algún efecto sobre los precios y se han inclinado a atribuir tales variaciones a cualquiera otra causa menos real.

Efectos que producen las variaciones en los precios

Es natural que cuando las variaciones en los precios tienen su origen en las variaciones del valor del dinero, los efectos económicos que se producen son muy notorios. Sobre este punto han dicho los economistas que la producción y el cambio se ajustan siempre al nivel de los precios, no existiendo ningún mérito peculiar en los precios altos ni ninguna desventaja especial en los precios bajos, no siendo el nivel de los precios, ya sea alto o bajo, lo que causa la prosperidad o la depresión, sino que las variaciones en el nivel de los precios hacen necesarios muchos reajustes. Afectan a los negocios principalmente por el motivo de que el dinero es un medio de pagos diferidos, favoreciendo los precios en alza al deudor y los precios en baja al acreedor.

En el campo de la producción el deudor es el hombre activo y con iniciativa que está dispuesto a correr riesgos y que espera saldar sus obligaciones con la ganancia que obtenga en su empresa. En las épocas de precios en baja, los pagos de los intereses y los pagos a cuenta del capital absorben buena parte del producto de su industria. Fue así que durante el período de precios en baja hacia fines del siglo XIX se hablaba con mucha insistencia de la situación del agricultor que tenía hipotecadas sus tierras, resultando que en cada baja en los precios de sus productos necesitaba una cantidad cada vez mayor para hacerle frente a sus compromisos.

Es de tal manera que los precios en baja causan depresión en los negocios, y los precios en alza hacen que aumenten las buenas oportunidades para la actividad comercial. Puesto que los negocios dependen tanto del crédito y éste a su vez, descansa en la confianza, es fácil comprender cómo el estado general del espíritu público se refleja en la calma o actividad mercantil.

Como último complemento del presente estudio paso a tratar algo relativo al comercio exterior.

Entiendo que el comercio exterior es un factor de suma importancia en el mundo de los negocios y tiene gran influencia sobre el crédito y los precios. Sobre su estudio han habido muchas ideas completamente equivocadas vertidas por hombres de negocios ignorantes en este campo alimentando ideas como las siguientes. «El comercio exterior proporciona a una nación fuerte y rica una oportunidad para explotar a las naciones más débiles o aprovecharse de ellas. En el comercio exterior el vendedor realiza una ganancia y el comprador sufre una pérdida, y cuando se adopta esta opinión en cualquier país éste se considera más orgulloso de hacer un gran volumen de importaciones. Una nación expe-

rimenta una pérdida real de riqueza cuando exporta oro. Las gentes que compran mercancías fabricadas en países extranjeros producen dos males: envían dinero fuera del país y disminuyen la demanda de trabajo en él.»

Toca pues demostrar que todas esas ideas son erróneas.

A decir verdad, el comercio exterior es igual que el comercio interior. Tiene las mismas ventajas y lo rigen las mismas leyes, y si un fabricante ve que su producción es capaz de superar a la demanda, tendrá que buscar nuevos mercados en el exterior o tratará de aumentar la demanda interior, mediante fuerte propaganda.

Por otra parte, el comercio de todas clases es producido a causa de las diferencias que hay entre los hombres y los recursos naturales. Tales diferencias entre los hombres dan por resultado una división del trabajo, buscando cada cual el trabajo para el que se considere más capacitado. En la misma forma, los habitantes de cualquier lugar producen las mercaderías adecuadas a las ventajas que la naturaleza les ha dado. En esta situación, por medio del comercio los habitantes de cada Estado, disfrutan o participan de las ventajas de todos, sacando provecho tanto en sus compras como en sus ventas.

Como se ve, los distintos estados obtienen beneficios y ventajas con el comercio exterior del mismo modo que se benefician con el comercio realizado dentro de sus fronteras.

Precios y Costos en el Proceso de Producción

El valor de las mercancías por regla general tiende a coincidir con su costo de producción debido a que si un artículo cualquiera se intenta vender a un precio elevado o que sea muy superior a su costo, el que lo produce se coloca en la posibilidad de obtener una ganancia extraordinaria lo que podría invitar a una competencia, siempre que tal artículo fuera objeto de una buena aceptación en el mercado aún cuando se le fijara un precio de venta cualquiera muy arriba de su costo, atrayendo más capital y más trabajo lo que podría ser peligroso debido a que al aumentar su producción podría perfilarse una tendencia a la baja en el precio, pudiendo ofrecerse esta posibilidad más factiblemente cuando tales variaciones se producen en el interior de un país.

Sin embargo, entre diferentes naciones la competencia de tal tipo resulta mucho menos peligrosa, especialmente debido a que la mano de obra no es fácil que se decida a emigrar de una nación a otra como podría hacerlo de un lugar a otro dentro de las fronteras de un mismo país, influyendo además los recursos, el clima y la capacidad industrial que nunca son iguales si se compara la situación de los países bajo tales aspectos, colocando a la nación que tenga mayores ventajas, en la posibilidad de producir artículos de una calidad superior, que hace que sean preferidos en los mercados mundiales, no pudiendo ser imitados por naciones que tengan desigualdad de condiciones y que desean entrar en competencia.

Lo anteriormente dicho es frecuentemente muy notorio cuando por medio del comercio internacional, son ofrecidos en los mercados mundiales productos especiales de un país que por su buena calidad obtienen precios que rinden a sus productores ganancias muy buenas. Tenemos por ejemplo los perfumes de Francia que dentro del gusto refinado y por su buena calidad es casi imposible la competencia. Como éste se pueden indicar infinidad de ejemplos lo que demuestra la enorme ventaja de que pueden gozar los distintos países cuando organizan su actividad industrial de acuerdo con sus recursos naturales y la habilidad de sus habitantes.

Consideraciones Sobre Demanda y Oferta Internacionales

Es natural con relación a ese punto que los precios en los mercados mundiales, se tendrán que fijar sobre los artículos que figuran dentro de las importaciones y las exportaciones, de conformidad con la ley de la oferta y la demanda. Existe por ejemplo el caso del trigo que viene muy bien para estas consideraciones. Este cereal se produce sólo en algunos países y en cambio tiene una demanda casi mundial. Entonces ¿cómo se fija su precio? Si tomamos a Estados Unidos como modelo, nos encontramos con la Junta de Comercio de Chicago, sitio donde los alcistas y bajistas le fijan precio al trigo, siendo aún indudable que en Chicago se compra y se vende más trigo que en cualquiera otra parte y que por tal motivo las variaciones de los precios en dicha ciudad, son observadas con mucho interés por los negociantes de todos los países. Pero a pesar de todo, las fuerzas que actúan en el mercado de Chicago, no son de tipo local o nacional. Son las fuerzas mundiales de la ley de la oferta y demanda. Es aquí que el especulador piensa en la posible oferta de trigo en todos los países productores, en las perspectivas de las futuras cosechas etc, si justificará la demanda un precio más alto. En último término es pues el especulador del producto quien tendrá que encontrar la resolución de tales problemas, trabajo un tanto complicado por cierto, en cuanto a que es muy difícil poder llegar a estimaciones más o menos exactas.

Balanza Comercial

Al estudiar el comercio internacional de una nación es casi general la costumbre de tener en cuenta nada más que los metales preciosos y otros artículos de naturaleza tangible, es decir los que se registran en las aduanas. En este punto y por mucho tiempo, el oro, que era el metal monetario mundial, se clasificó en un sitio especial y popularmente se supuso se importaba y exportaba para cancelar el saldo entre las exportaciones y las importaciones de mercaderías. En este caso si las importaciones de un país muestran un valor mayor que el de sus exportaciones se dice que su balanza comercial es desfavorable, y cuando sucede lo contrario, se dice que su balanza comercial es favorable.

Lo más probable es que tales expresiones den lugar a interpretaciones equivocadas, y por lo tanto es necesario hacer un análisis más detenido.

Rubros Visibles e Invisibles

La balanza del comercio no significa que las mercaderías importadas y las exportadas necesariamente deban tener el mismo valor. La balanza es un déficit y no un equilibrio, siendo así que la diferencia temporal no podría existir si las naciones no realizaran operaciones a crédito entre sí, tal como lo hacen los individuos.

Tenemos por ejemplo que entre 1850 y 1880 los capitalistas o inversionistas europeos hicieron anticipos de consideración a los constructores de ferrocarriles norteamericanos, además de adquirir participaciones en tierras, bosques y minas. Como resguardos de tales inversiones recibieron acciones y obligaciones. El capital europeo como un resultado natural aumentó la capacidad de compra de los Estados Unidos dando lugar a mayores importaciones de mercaderías desde países extranjeros. A fines del siglo el pago de los intereses y dividendos sobre los capitales europeos invirtió la situación y entonces se palpó un aumento de las exportaciones de los Estados Unidos en comparación con las importaciones.

Debido a la primera guerra mundial en Europa, (1914--1918), ésta hizo que aumentara el volumen de las exportaciones y nuevos elementos se colocaron en primer plano. Los norteamericanos compraron a los europeos los valores de Estados Unidos que por tanto tiempo habían poseído y además les prestaron muchos millones de dólares. Tales operaciones, invisibles en lo que se refiere a las estadísticas del comercio exterior, explican claramente el enorme aumento de las mercaderías exportadas de los Estados Unidos durante la primera guerra mundial y en los años siguientes. Estos movimientos de valores entre los países tienen una gran importancia y cuando dichos movimientos no se toman en cuenta es imposible comprender el comercio internacional.

Entendiéndose más bien que tales movimientos de valores corresponden a la balanza de pagos, existen otras partidas invisibles que influyen en grados variables en el comercio exterior de los países, como por ejemplo los gastos de turistas de Estados Unidos que hacían llegar a Europa una corriente de dinero que fue interrumpida por la guerra. Puede decirse que esos turistas eran todos importadores, si nos colocamos dentro del comercio extranjero; pues en lugar de quedarse en su nación y hacer sus pedidos de artículos extranjeros, ellos mismos iban al extranjero a comprar los artículos consumiendo la mayor parte en el mismo terreno. Esto indica que para pagar las mercaderías compradas por los turistas norteamericanos, los Estados Unidos se veían obligados a aumentar sus exportaciones en exceso de las mercaderías a través de las aduanas.

Sobre lo anterior y para entender mejor este punto, se puede establecer las proposiciones siguientes

Primera, que una nación no puede pagar con oro todas sus importaciones, aún cuando en épocas normales pueda disponer de todo el oro o divisas que necesite, pues si por el caso un país quisiera pagar sus compromisos en el exterior con oro, la merma en sus existencias haría bajar sus precios en función del oro convirtiéndose en buen mercado para los compradores de otros países, lo que

haría aumentar sus exportaciones. Segunda, que el oro siendo como cualquier mercancía, tiende a moverse a otros países en donde su valor sea más alto, lo que quiere decir que el oro busca por natural consecuencia los países en los que los precios son más bajos. Por consiguiente, si un país cualquiera sufre debido a causa de precios anormalmente bajos, por alguna razón cualquiera, buena parte de oro es traído a ese país y sus exportaciones aumentan. Tercera, que a la larga, las exportaciones de mercaderías de cualquier país tendrán que ser iguales a sus exportaciones, ya que la diferencia en un año cualquiera tendrá que compensarse con partidas invisibles, como valores y créditos bancarios.

Dichos créditos tendrán que liquidarse con el tiempo enviando mercaderías al extranjero.

Surgen seguidamente los pagos internacionales.

Los pagos que necesariamente habrá que hacer por las mercaderías compradas en los países extranjeros, se efectúan por medio de los bancos ya con letras de cambio o con giros librados sobre el lugar donde vive el acreedor, método éste que es más o menos el mismo que se sigue cuando el deudor y el acreedor viven en diferentes ciudades de un mismo país, o bien por ejemplo, el exportador norteamericano de cualquier artículo emite un giro sobre el consignatario por un valor igual al que se le debe y este giro lo entrega a su banco local para que se encargue del cobro.

Como sabemos que los giros sobre Londres son aceptados sin dificultad en todas partes del mundo, lo mismo que los giros sobre Nueva York es correcto suponer que el giro fue emitido en libras esterlinas y que la libra esterlina equivale a \$ 4.00. Entonces el banquero norteamericano remitirá el giro con los documentos de embarque a su corresponsal en Londres, quien lo presentará al consignatario para su aceptación y cobro, abonando al banquero norteamericano el producto.

El resultado de tales operaciones es que el banquero norteamericano registra un saldo a su favor y por tal motivo este banquero está en posibilidad de vender giros sobre Londres a sus clientes que deseen hacer remesas de fondos a Europa. Es de este modo que las exportaciones generan la oferta de divisas extranjeras, o sea que se reintegran los saldos que sustentan el crédito de los bancos de un país. Las importaciones por otra parte generan la demanda de divisas extranjeras. Esto quiere decir que si en un momento dado, la demanda es mayor que la oferta a tal punto que los saldos en el extranjero a favor de los bancos de un país disminuyen, habrá que buscar la manera de crear saldos acreedores en cantidades suficientes para satisfacer la demanda de divisas.

Crítica de la Balanza Favorable

Es un hecho cierto el de que la naturaleza del comercio exterior no se comprende, y es demostrado por el corriente uso de la frase «balanza favorable del comercio exterior» en cuanto a la diferencia entre importaciones y exportaciones de mercaderías. Esto tiene su antigüedad, pues se enseñó en la época de los

mercantilistas, quienes creían que el comercio exterior era ventajoso en la medida en que daba lugar a un aflujo de metales preciosos; estando seguros de que las grandes exportaciones y las limitadas importaciones eran muy convenientes ya que se producía un saldo o balanza que había de pagarse en oro o en plata.

Aparentemente esto es cierto pero yo considero ilógico hablar de balanza favorable para una nación ya que la diferencia entre las importaciones y las exportaciones de mercancías tangibles en un país es solamente una balanza aparente, pues está siempre compensada por partidas invisibles que no aparecen en las estadísticas comerciales

Para ejemplo vale la pena recordar el comercio entre Inglaterra y los Estados Unidos antes de la primera guerra mundial a fin de proporcionarnos ideas excelentes de las condiciones que dan lugar a la llamada balanza comercial

Los ingleses tenían grandes inversiones en diferentes países, ascendiendo a muchos miles de libras los intereses y dividendos que percibían sobre esas inversiones. Estos pagos eran recibidos en giros o letras de cambio que debían pagarse en oro, en los bancos ingleses, pero los países que hacían los pagos no enviaban oro a Londres para proporcionar los medios de pago. Tal procedimiento hubiera sido imposible ya que muchas de las inversiones inglesas estaban en países que contaban con muy poco oro. Enviaban mercaderías y en este caso las letras de cambio que representaban el valor de las mercaderías enviadas, daban un valor suficiente proporcionando los fondos para efectuar el pago de intereses y dividendos por las indicadas inversiones

Fue por tales circunstancias que por muchos años las importaciones de mercaderías en Inglaterra resultaban siempre mayores que sus exportaciones y en este caso, los mercantilistas seguramente hubieran dicho que la balanza comercial de Inglaterra era desfavorable. Sin embargo se ve claro que esto carece de significado en relación con los hechos

Por otra parte, Estados Unidos fue deudor durante los cincuenta años anteriores a la primera guerra mundial, pues como quedó indicado, habían fuertes inversiones extranjeras en sus empresas sobre las que pagaban fuertes sumas por dividendos e intereses. Además el transporte marítimo lo realizaban en barcos extranjeros y los fletes ascendían a varios millones de dólares al año. Estas y otras partidas invisibles del comercio, que sumadas a las importaciones de mercaderías constituían una demanda de divisas extranjeras que compensaba la oferta creada por las exportaciones, resultando como una natural consecuencia que las exportaciones de Estados Unidos eran mucho mayores que sus importaciones. Las publicaciones de las estadísticas anuales del comercio exterior norteamericano nunca dejaban de anotar con orgullo el enorme exceso de sus exportaciones como un signo de prosperidad, pero aún con todo ese exceso de sus exportaciones, otras de las circunstancias que daban lugar a tal exceso, eran deplorables, como por ejemplo la dependencia extranjera con relación a la navegación lo que no podía ser motivo de orgullo, a menos que una nación tenga derecho a sentirse orgullosa cuando paga sus deudas

Para terminar este punto, bien se pueden estipular las proposiciones siguientes: 1) cuando un país recibe dinero prestado del extranjero sus importa-

ciones de mercaderías tienden a superar a sus exportaciones, 2) cuando los habitantes de un país empiezan a invertir capital en países extranjeros las exportaciones del país que hace tales inversiones, tienden a superar las exportaciones a las importaciones, 3) cuando los habitantes tienen grandes inversiones en países extranjeros, sobre las que perciben dividendos e intereses, las importaciones de ese país mostrarán una tendencia a superar a las exportaciones

El volúmen del comercio exterior de un país

Con relación al volúmen del comercio exterior se interesan, casi siempre, los hombres de negocios por las exportaciones que por las importaciones, tomando las medidas y haciendo los planes adecuados para conseguir el aumento de las exportaciones mediante la apertura de nuevos mercados para los productos de su país, cuyo tema es de tipo permanente para estudios y editoriales además de exigir la colaboración de los organismos comerciales y los gobiernos, siendo éste el principal punto de vista de los miembros de la comunidad que desean conseguir clientes para sus mercaderías. Por otra parte tales hombres de negocios se dan cuenta perfecta de que en cambio, el país debe necesariamente adquirir los productos que él no puede fabricar, pero no aceptan que el fomento de esas compras sea un punto de su incumbencia, pues suponen que es un problema que corresponde resolver a las otras naciones y que por tanto hay que dejarlo a su cuidado

En términos generales el público no entiende tal punto de vista y supone que de por sí las exportaciones resolverán la situación, estimando que los mercados mundiales, si se estudian y se explotan como es debido, podrían absorber una cantidad ilimitada de los productos de cualquier otro país. Pero es claro que además habrá que pensar en que ningún país podrá vender mucho a otros, a menos que pueda al mismo tiempo comprar mucho, pues a la larga las importaciones tendrán que compensar a las exportaciones

Por lo tanto y en último análisis, la intensidad del comercio exterior de un país depende, tanto del interés de sus habitantes por las mercaderías extranjeras como de su actividad y habilidad para producir aquellos artículos que los extranjeros desean comprar, siendo lo práctico y conveniente que los hombres de negocios de cualquier país, traten por todos los medios disponibles de crear mercados nuevos, ya sea en el mismo país o en el extranjero, pero siempre tratando de no predisponer a las gentes en contra del consumo de productos extranjeros, pues tal política sería imprudente. Por lo regular el consumidor piensa en el comercio exterior como si existiera una especie de lucha entre las naciones, creyéndose victoriosas aquellas que logran vender más en el mayor número de mercados, en tanto que se consideran derrotadas a las otras que no consiguen situarse al mismo nivel. Fue por este motivo que poco tiempo después de haberse terminado la primera guerra mundial, que se habló bastante de tales cuestiones, así en Europa como en América. Se leía y se escuchaban muchas cosas sobre lo inevitable de una guerra económica seguida de odios en ese campo. Pero todo lo que se diga a este respecto es irracional e injusto, ya que tales ideas están basadas en algo falaz tal como que el comercio es un asunto unilateral, en cuanto a que las naciones puedan vender más sin comprar más

Tenemos por ejemplo a los Estados Unidos de Norteamérica, un país que cuenta con una inmensa variedad de recursos. Minnesota y Pensylvania poseen ambas minas de hierro y compiten en todos los mercados, pero los habitantes de esos lugares no se odian. California y Florida son ambas productoras de frutas y son rivales amistosas pues ambas se dan cuenta de que si quieren conservar sus mercados tienen que merecerlos. Todas las naciones que tomaron parte en la primera guerra mundial, lucharon posteriormente para conquistar de nuevo los mercados que perdieron durante las depresiones de la post-guerra y el éxito que algunas consiguieron no tendría que dar lugar a odios o resentimientos de aquellas otras que no pudieron conseguir el triunfo en este aspecto; más bien esto tendría que ser un motivo de estímulo para mejorar sus sistemas de producción y distribución de sus artículos y a comprender mejor las necesidades y gustos de los pueblos cuya clientela amistosa desean.

Antes de dar por terminado este trabajo y ya que he tratado en los capítulos IV y V algunos conceptos en lo que toca al comercio internacional, he creído oportuno ampliar esta tesis, haciendo una aplicación concreta en lo que se refiere a El Salvador agregando un capítulo mas, considerando su sistema crediticio y su desarrollo comercial desde el punto de vista internacional.

CAPITULO VI

Desarrollo del sistema crediticio y del comercio internacional de El Salvador

Sistemas de Crédito en El Salvador

En este punto conviene pensar en el movimiento relativo al ingreso nacional, el cual según cifras tomadas del informe presentado por el doctor W J. Feuerlein en su estudio denominado «Sugerencias para promover el desarrollo económico de El Salvador», muestra lo siguiente

<i>Origen</i>	<i>Producto bruto en millones de colones</i>		<i>Porcentaje del producto bruto total</i>	
	<i>1946</i>	<i>1950</i>	<i>1946</i>	<i>1950</i>
Agricultura	199 9	417 7	46 0	49 0
Café	(53 0)	(161 5)	(12 2)	(19 1)
Otros productos	(146 9)	(256 2)	(33 8)	(30 3)
Selvicultura y Minería	17 4	30 2	4 0	3 6
Construcciones	15 0	35 1	3 4	4 1
Industria	46 0	63 5	10 6	7 5
Pago de intereses y alquileres	25 5	47 7	5 9	5 6
Servicios comerciales	80 5	153 9	18 5	18 2
Servicios profesionales	11 5	11 5	2 6	1 4
Servicios Gubernamentales	23 0	48 2	5 3	5 7
Otros servicios	16 1	38 0	3 7	4 5
Total	434 9	845 9	100 0	100 0

Como se ve por el cuadro anterior, de 1946 a 1950 el ingreso nacional bruto se duplicó, lo que indica que para el levantamiento de cosechas etc., necesariamente recurrieron a la demanda de mayores créditos

Es indudable que los sistemas de crédito en El Salvador mejoraron notablemente desde la fundación del Banco Hipotecario, pues al fundar dicho Banco fue el objeto principal facilitar el numerario suficiente concediendo largos plazos con el fin de estimular el progreso en el ramo agrícola, ganadero, industrial y en el ramo de construcciones que a la postre ha venido, resolviendo el agudo

problema de la vivienda más con la ayuda del Estado. Es de advertir que antes del nacimiento del Banco Hipotecario el sistema crediticio estaba en manos de los bancos privados y de particulares resultando sumamente costoso a quienes obtenían tales créditos debido más que todo, a las elevadas tasas de interés. Es de lamentar que a estas alturas se note la falta de una institución bancaria de fomento agrícola. Tal institución es de suma urgencia y su creación es de imposterable necesidad ya que nuestro país es netamente agrícola.

No se puede negar que el crédito en el ramo agrícola ha adelantado bastante, pues según cifras al 30 de abril del año en curso los créditos concedidos en distintas modalidades por instituciones bancarias, pasan de los ₡ 89 000 000 00. Pero falta mucho que andar. No es suficiente el tratar de intensificar los cultivos por medio de la maquinaria, hay también que pensar en lo limitado de nuestro territorio, en que la población que consume crece a pasos agigantados, lo que nos indica que los cultivos en nuestra poca tierra disponible tendrán que ser, a medida que anda el tiempo, mucho más intensos para poder contar con los productos necesarios para el sustento de nuestra población. Con esto quiero decir que es necesario dotar a nuestras tierras laborables de las materias adecuadas a fin de mantener su potencialidad productiva; instruir a nuestro agricultor en la aplicación de sistemas que propendan al mayor rendimiento, dotar a nuestro campesino de los medios necesarios para que pueda vivir como humano y conserve sus energías en buenas condiciones y que las sepa emplear en forma consecuente en el intenso trabajo del campo.

Todo esto naturalmente requiere fuertes inversiones y es natural pensar que para la fácil resolución de tales problemas habrá que buscar medios adecuados, es decir facilidad de crédito para que nuestro grande y pequeño terrateniente pueda desarrollarse dentro de sus actividades agrícolas. Es aquí donde, a mi juicio, existe un vacío que sería llenado en toda su plenitud creando el Banco de Fomento Agrícola, pero con un sentido de amplia colaboración, de ninguna manera dentro de un campo limitativo. Sin entrar en mayores explicaciones se comprenderá lo que con esto quiero decir. Sabido es que en los actuales momentos el país sufre fuerte escasez de los principales artículos de avituallamiento problema que se está acentuando cada día más y parece que hasta la naturaleza está colaborando en el acentuar más tan debatido asunto. Se arguirá que para solucionar tales inconvenientes se están tomando las medidas adecuadas, pero yo me atrevo a afirmar que tales medidas estarán bien en teoría pues la práctica nos está diciendo lo contrario. Las estadísticas sobre la producción están demostrando de sobra que lo que producimos en artículos de primera necesidad dan un rendimiento casi por mitad de lo que realmente necesitamos para abastecer el consumo y en este caso, tenemos que recurrir al vecino o más allá de los mares para completar los faltantes.

En este caso, ¿qué nos está indicando este estado de cosas? Pues sencillamente que aún cuando existe la idea de que nuestro país es netamente agrícola y que la principal fuente de ingresos provienen de la agricultura los resultados prácticos, en ciertos aspectos son negativos debido a que las actividades agrícolas se han enfocado a determinadas ramas café y algodón, ya que tales productos nos dan una buena cantidad de divisas y con esto una balanza favorable; aunque nos falte maíz, frijoles y a veces hasta el azúcar; aunque tengamos mala carne por falta de buen ganado para el consumo etc., sin pensar en que las divi-

sas o los buenos ingresos obtenidos mediante el cultivo del café y algodón se nos escapan por la compra, en el exterior, de maíz, frijoles, azúcar etc. En este punto creo que nuestra agricultura debería estar más atenta a fin de aumentar la producción.

Dije al principio de este capítulo al hablar del crédito y como recomendación especial, que es urgente la creación del Banco de Fomento Agrícola y aquí agrego que también es urgente una legislación adecuada y consecuente en el ramo de agricultura como complemento de la institución antes indicada. Pienso que para legislar sobre este punto, habrá que principiar por hacer un estudio científico y completo de la economía en general del país, es decir, de los ingresos que necesita la República en un período estimado para un desarrollo económico-social. Conseguido esto, proceder a buscar las fuentes de ingreso en nuestro propio territorio, haciendo otro estudio lo más exacto posible de la cantidad de tierras laborables con que contamos. Seguidamente y con base en el presupuesto antes establecido de lo que el país necesita para su desarrollo económico social, dividirlo por zonas de cultivos en las cuales deberá producirse los artículos que esas tierras por su situación geográfica estén en capacidad de dar un mayor rendimiento. Es decir, el objeto de estas ideas es llegar a establecer una especie de balanza entre lo que necesitamos para un desarrollo económico-social halagador y lo que estaríamos en capacidad de producir dentro de un sistema agrícola bien planificado.

Una vez concluidos los estudios indicados anteriormente con las estimaciones calculadas en cuanto a lo que necesitamos y lo que tenemos en tierras laborables, fácil sería formular un cuadro en el cual diríamos de las tierras laborables que tenemos en las distintas zonas del país adecuadas para el cultivo del café, se destinan X cantidad de manzanas, las que a un rendimiento de Y quintales oro, vendidos a un precio mínimo estimado representaría un ingreso de tantos millones de colones, de las que tenemos para el cultivo del algodón se destinan X cantidad de manzanas que a una producción de Y quintales por manzana contaríamos con un ingreso de X colones; existen X cantidad de manzanas propias para el cultivo de maíz que nos podrían dar Y quintales a X precio por quintal, obtendríamos un ingreso de tantos miles de colones y así en adelante, hasta llegar a establecer una distribución justa de las tierras laborables en su totalidad, cuantificadas de tal modo para la aplicación en los cultivos de cereales etc. y cuyos posibles rendimientos nos pudieran asegurar lo más aproximadamente, los principales artículos para el avituallamiento de nuestra población. Con este cuadro, con cifras más o menos factibles y sin dejar de considerar las posibles eventualidades, el Estado por medio de sus legisladores, estaría en capacidad de promulgar un estatuto que reglamente todo el proceso agrícola en el país y el Banco de Fomento Agrícola, basado en esta legislación tendría que establecer sus modalidades de crédito para el agricultor dentro de las distintas actividades agrícolas. Todas estas ideas las doy en este pequeño trabajo a grandes rasgos, pero es claro que para poderlas coordinar, si es que encierran algún interés para los entendidos en la materia, sería más para el Estado, motivo de un detenido estudio y de una planificación que abarque todos los elementos indispensables para la consecución de los fines prácticos; es decir al final de cuentas que tratemos de aprovechar mediante regulaciones técnicas nuestras tierras laborables para asegurarnos un adecuado abastecimiento de los artículos de primera necesi-

dad, sin pensar que en momentos apremiantes o de escasez, como el actual, «podemos ir hasta el África para conseguirlos»

En este punto sostengo que es un tanto infantil estar esperanzados a que en una situación apremiante/sea el vecino quien tendrá que resolvernos el problema. Es algo como que si yo cuento hoy con ₡ 50 00 en mi bolsillo los gasto en un rato de fiesta en el supuesto de que mi amigo X estará presto a facilitarme ₡ 10 00 al día siguiente muy temprano para el gasto de mi casa, sin tomar en cuenta que también este amigo tiene sus propias obligaciones que cumplir y que no estará en condiciones inmediatas favorables para sacarme del apuro. Cosa igual nos pasa cuando nos dedicamos a cultivar únicamente el café y algodón en el entendido que tales productos son los únicos de verdadero lucro, que es lo único que nos produce una gran cantidad de divisas. Todo esto está muy bien y muy cierto y es claro que habrá que dedicar esmerada atención a lo que nos está proporcionando por hoy la mayor fuente de ingresos. Pero no es menos cierto que nunca había que descuidar el otro aspecto de la cuestión que es el problema de la alimentación. En resumen pues lo que nos está faltando es una reglamentación técnica, como dije antes, sobre el aspecto tratado, a fin de que lo uno sea complemento de lo otro con el propósito de obtener resultados prácticos que den el bienestar general de nuestro pueblo,

Se me podrá decir en contra de mis argumentos que no hay nada que temer, que existe una institución reguladora de cereales y abastecimientos encargada de velar para que no falten los artículos de primera necesidad a precios razonables; que existen tratados de libre comercio con los países vecinos para facilitar la compra de tales productos en caso necesario, etc etc, pero la realidad de las cosas es otra. Hoy por hoy a pesar de todo, la escasez existe y los precios del maíz, frijoles y arroz, azúcar y otros, lejos de ser razonables son altísimos y por más que el Instituto Regulador de Cereales y Abastecimientos esté afirmando que hay suficiente maíz y frijoles y que los precios están al alcance de todo el mundo, yo digo que ni veo tal abundancia y estoy pagando por la libra de frijoles ₡ 0 50. Imagínese el lector lo que esto significa para un mozo de cordel por ejemplo, que apenas gane dos colones por día, que sea padre de cuatro hijos y que tenga que pagar por una cobacha cualquiera ₡ 20 00 o ₡ 30 00 por mes. Creo que los comentarios en este aspecto salen sobrando pues los resultados en la clase proletaria los tenemos a la vista.

Desde luego no quiero que se estime que yo estoy en contra de que se trate de cultivar más aquel producto que está en la posibilidad de dejar mayores rendimientos con relación a su valor ya que estos rendimientos, es claro que son los llamados a colocar al país en mejor situación económica. No, mi punto de vista es que no se descuiden otros cultivos, es decir el cultivo de cereales que es algo tan importante como lo primero y nunca según entiendo, será conveniente estar alimentando la esperanza de que los artículos de primera necesidad, será muy fácil adquirirlos en cualquier momento en otro país, pues existen causas que muchas veces pueden estar fuera de nuestro control.

Sin ir muy lejos y analizando nuestra balanza comercial con Honduras por ejemplo, encontramos al presente según datos del movimiento habido en la Aduana del Amatillo, un saldo desfavorable de más de \$ 700 000.00 y esto casi solamente por la importación de artículos de primera necesidad.

Siendo aquí donde pienso que habrá que darles forma a los tratados de libre comercio con nuestros hermanos de Centroamérica, a fin de establecer intercambios comerciales de nuestra conveniencia y en una modalidad integral

Con esto me parece que es suficiente para que nos podamos dar cuenta de que nuestro índice de producción en tal aspecto es sumamente bajo y que las divisas que acumulamos por un lado, se nos escapan por el otro, y aun cuando en los actuales momentos, debido al buen precio del café y del algodón, nuestra economía nacional no siente en forma directa estas sangrías ya lo veríamos si por desgracia estos productos sufrieran un colapso en sus precios. Entonces tendríamos nada menos que un panorama, a mi modo de entender, sencillamente catastrófico mucho café, mucho algodón a bajos precios y faltos de maíz, frijoles, arroz, etc. Pues bien, tratemos de preveer y de evitar el que se pudiera producir tal situación, y esto será posible, como lo indiqué antes, mediante medidas de orden técnico y adecuadas a nuestras necesidades

El Banco Central y su Función Principal

En la actualidad el Banco Central es la institución reguladora del crédito y encargado de regular además la circulación monetaria y estabilidad de la misma. Su arma principal está basada en la tasa de redescuento y todo el sistema de crédito que se mueve a través de los bancos comerciales del país está debidamente controlado por dicha institución.

Actualmente y según el balance al 30 de abril muestra en el rubro «Préstamos», la cifra de ₡ 34,158 091 55 de lo que corresponde a «Redescuentos» casi ₡ 21 000,000 cuyo monto nos está indicando, más o menos, que hay un movimiento bastante fuerte en el país en lo que a créditos se refiere, ya que la suma anterior es parte del efectivo que el Banco reintegra a los bancos comerciales para el financiamiento de tales operaciones. Principalmente es por medio del redescuento que el Banco va regulando el movimiento del crédito en el país y su política en este punto, debe ser según mi manera de pensar bastante liberal, pues el país está demandando en la actualidad, facilidades para el incremento de su desarrollo económico en muchas actividades más que todo en el aspecto industrial que es necesariamente hacia donde deberá llevarse el país, a su industrialización, que es lo que nos tendrá que garantizar la necesaria estabilidad económica. Recomiendo que esta idea nunca habrá que descuidarla y el Gobierno deberá dar todo su apoyo tomando y dictando medidas que propendan a prestar y estimular toda clase de facilidades al capitalista, al empresario etc, para fomentar el completo desarrollo económico-industrial,

Cajas de Crédito Rural

En nuestro país existe una institución de tal tipo que nació bajo la protección del Banco Hipotecario. La idea al fundar esta institución no cabe duda que fue magnífica, pues su finalidad principal ha sido la de ayudar en forma efectiva al pequeño comercio y a la pequeña industria. En su primera eta-

pa hubo según entiendo alguna mala orientación y el Banco sufrió fuertes pérdidas debido a que se convirtió en un guarda-almacén y expendedor de los artículos producidos seguramente con el propósito de garantizarse los préstamos que se habían hecho para tales actividades. Actualmente las cajas de crédito rural están siguiendo sistemas diferentes y se están notando resultados saludables que tendrán que redundar en un positivo adelanto para el desarrollo del pequeño comercio y la pequeña industria. En este aspecto me parece que deberán ayudar mucho los tratados de libre comercio pues por su medio se podrá asegurar mercados fuera del país que permitan la fácil venta de los productos lo que tendrá que rendir los beneficios apetecidos.

En lo que se refiere al aspecto monetario en nuestro país, es de hacer notar que el Banco Central jugó un papel muy importante en el país, pues por su medio, se logró la estabilización de la moneda. Anteriormente al Banco Central todos sabemos que el cambio estaba sujeto a fuertes fluctuaciones lo que prácticamente constituía un peligro para la economía del país. Gracias al Banco Central hoy estamos seguros de contar con una moneda de tipo estable y el cambio varía debido a su control, entre el 249% al 251% lo que nos da un término de seguridad.

Política con Relación a Nuestro Comercio Internacional

No cabe duda que la política que actualmente se sigue en nuestro país, muestra una marcada tendencia hacia el proteccionismo en lo que se refiere a la idea de fomentar el desarrollo industrial.

Es evidente que en un país poco desarrollado industrialmente la primera idea más aceptable es la de pedir protección para la naciente industria que pueda producir artículos similares a los que ingresan de países extranjeros, protección que casi siempre consiste en que el Estado establezca barreras aduanales.

Pero ante esta situación existe otro aspecto muy importante, que consiste en considerar la relación que hay entre las exportaciones y las importaciones, más aún, cuando el país que pretende implantar las barreras aduanales al ingreso de un determinado artículo carece de las materias primas necesarias para el desarrollo de otras industrias, las cuales puede recibir fácilmente del otro país afectado. El caso típico y de actualidad lo tenemos con el vecino país de Honduras con relación a la industria camisera. Actualmente en El Salvador existen fábricas que dan camisas al mercado, malas y caras por cierto. Honduras por su parte produce camisas mejores y más baratas, las cuales llegaban al mercado nuestro con muy buena aceptación en el público consumidor con una preferencia muy marcada como es natural. Esto produjo un descontento general en los fabricantes nacionales ya que no les era posible competir con el producto extranjero debido a que la materia prima en el país es más cara y los salarios más elevados. Medida inmediata; cierre de la frontera para el ingreso de las camisas hondureñas. Consecuencia de tal medida, cierre de la frontera hondureña para el ingreso de nuestro calzado etc, posible peligro de romper el tratado de libre comercio y otra serie de dificultades. Sabemos que de Honduras nos llega la mayor parte de madera que llena las necesidades de la industria de construcciones, ganado, etc.

Supongamos que disponga el gobierno hondureño impedir la salida de estos productos para El Salvador; ya tendríamos problema suficiente para rato por la falta de madera para el incremento de las construcciones y con éste, sus derivados

Pues no señores Esta medida a mi juicio fue muy inadecuada Recordemos los resultados que dio la famosa carta del Atlántico dictada por Inglaterra pretendiendo ésta que sólo ella estaba en capacidad de surcar los mares con su poderosa marina mercante. Los resultados prácticos fueron de desastre y a la postre no le quedó más remedio que abandonarla Pues bien el caso es el nuestro con el producto hondureño y entiendo que lo más indicado habría sido buscar otras medidas encaminadas a colocar a nuestros fabricantes de camisas en condiciones de que pudieran competir con el extranjero como por ejemplo reducción de aforos para materias primas, reducción de impuestos de otra índole etc., es decir medidas de tipo interno,

En cuanto a la protección del mercado interno, parece que elevando las tarifas arancelarias para las importaciones de ciertos productos, se estimula de ese modo el desarrollo de las industrias nacionales y se crea un mercado nacional para los productores nacionales. Me parece que tal argumento es muy falaz pues se olvida que la protección no crea un nuevo mercado, únicamente lo que hace es cambiar el mercado extranjero por un mercado nacional Hay que pensar en que si eliminamos el mercado extranjero lo que conseguimos es privar a los extranjeros de los medios para comprar nuestras propias mercaderías Con esto quiero decir que las importaciones proporcionan el poder adquisitivo indispensable para que sean compradas nuestras exportaciones Suspendamos las importaciones y ya veremos como bajarán nuestras exportaciones

En cuanto al aumento de la producción encontramos otro argumento que está muy relacionado en lo que se refiere a la protección del mercado nacional, y es que, el proteccionismo estimulando el desarrollo de una industria cualquiera, se aumenta la producción total del país en lo que a tal industria se refiere

Pueda que así sea, pero este punto tiene un defecto que consiste en que solamente se ve un aspecto del proteccionismo y sus efectos No se puede negar que una tarifa de aforos al impedir la entrada de un producto que tenga una demanda efectiva, hace que surja otra demanda enteramente nueva, resultando que los consumidores han de pagar un precio mas elevado por los productos de las industrias protegidas

Como conclusión mi punto de vista consiste en que el desarrollo industrial en El Salvador debe dársele protección, pero no un proteccionismo cerrado, sino que el Estado debe colocar al industrial dentro de un plano que le de la posibilidad de poder competir con el industrial extranjero más si se trata de productos básicos para la dieta de la población.

Con lo anterior doy por terminada esta tesis, esperando haber contribuido en parte al esclarecimiento correcto sobre los puntos que he tratado.

San Salvador, trece de julio de mil novecientos cincuenta y cinco.

Guillermo Manuel Vanegas.

BIBLIOGRAFIA

Economía, por *Jhon Roscol Turner*, Ph D , Ll. D. Decano del Colegio de la ciudad de Nueva York, ex-Presidente de la Universidad de West Virginia.

Curso Medio de Economía, por *Richard V. Strigl*.

Comercio Internacional, Política, por *P. T. Ellsworth*.

Proyecciones Económicas de las Finanzas Públicas, por *Henry C. Wallach y John H. Adler*,

Sugerencias para Promover el Desarrollo Económico de El Salvador, por el *Dr. W. J. Fuerlein*.

Problemas Económicos de América Latina, por *Seymour E Harris*.

INDICE POR CAPITULOS

CAPITULO I	De la página 5 a la página 17
CAPITULO II	« « « 18 « « « 26
CAPITULO III	« « « 27 « « « 36
CAPITULO IV	« « « 37 « « « 45
CAPITULO V	« « « 46 « « « 57
CAPITULO VI	« « « 58 « « « 64