

»M. Lemaître (1) ha expuesto los verdaderos principios sobre esta materia: oigámosle:

Por lo mismo que las operaciones de los bancos de emisión pueden atacar á todas las propiedades, por las variaciones continuas que introducen en el valor del signo de cambio, reclaman la atención del legislador; porque la primera necesidad de las sociedades es la de garantizar la vida y la propiedad de sus ciudadanos. Aquí ya no tiene aplicación la doctrina de *dejad hacer, dejad pasar* (2). Se trata, como dijo el Canciller del Echiquier en la Cámara de los comunes, en la discusión promovida sobre el Banco de Irlanda, «no de la libertad de comercio, sinó de la libertad de fabricar dinero con papel.» El principio dominante en esta materia y que jamás será bastantemente proclamado, es que el derecho de acuñar moneda es exclusivamente nacional, y que el Estado no puede abdicar de una facultad que en interés de todos le está conferida. Si hay particulares que la ejercen, no debe ser sinó por virtud de delegación especial, que naturalmente supone condiciones y límites, y cuyo ejercicio conviene mucho que se someta á la más severa comprobación.

»Añadiremos que esta delegación debe hacerse de manera que el país continúe poseyendo una moneda, así como posee una ley, un peso y una medida. Aquí el verdadero interés individual aconseja lo que prescribe el interés colectivo de la sociedad.»

Nada debemos añadir nosotros á lo expuesto, después de las luminosas ideas vertidas por el eminente economista M. L. Wolowski en favor de la libertad de bancos y de la unidad en la emisión de la moneda de papel, profesadas hoy por la generalidad de cuantos se ocupan en estudios económicos y por los más notables hacendistas de nuestra época. La cuestión es árdua y conviene que los hombres de negocios tengan ideas claras y concretas sobre la misma, por cuyo motivo nos hemos detenido en presentar á nuestros benévolo lectores las razones que militan en pró y en contra; y como se roza íntimamente con las crisis comerciales, diremos algo sobre ellas inspirándonos en lo expuesto por Clement Juglar en su excelente libro intitulado: *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux Etats Unis*, que obtuvo el primer premio del Instituto.

Años hace que la atención pública se fija con interés en lo que se ha convenido en llamar *crisis comerciales, crisis monetarias*, sin darse tal vez cuenta de la diferencia que entrañan ambas denominaciones. ¿Qué es, pues, una crisis comercial? ¿puede

(1) Prefacio á la traducción del *Tratado sobre Bancos* de Condy-Raguet.

(2) M. Lemaître se apoya en uno de los más decididos promovedores del *Acta de 1844*, del célebre banquero S. J. Lloyd, después lord Overstone, de quien cita el siguiente párrafo:

«Las ventajas que la comunidad reporta generalmente de la competencia, consisten en que tiende á estimular los esfuerzos, la habilidad, el espíritu de invención de los productores y á asegurar de este modo al público los mejores productos bajo el punto de vista de la calidad, de la cantidad y de la baratura; al paso que refluyen exclusivamente sobre los productores los daños procedentes de las faltas ó de los errores que cometen. Mas por lo que se refiere á la moneda fiduciaria, el interés del público es muy distinto: exige una fijeza y regularidad perfectas, porque las faltas y los errores cometidos recaen con más fuerza sobre los particulares que sobre los que emiten los billetes de banco.» (*Nouvelles réflexions sur l'état de la circulation, etc.*)

existir una crisis comercial sin crisis monetaria y esta sin aquella? ¿En qué circunstancias suelen sobrevenir una y otra?

Después de un período de gran prosperidad, prolongado durante seis ó siete años por término medio, y de un alza continuada en todos los valores y mercancías, sin que en apariencia nada cambie, por consecuencia de las necesidades del comercio y de la inmovilización de un capital superior al que puede proporcionar el ahorro, aumentan en los bancos de una manera repentina é inusitada los pedidos de descuento y sus carteras se llenan desmesuradamente, al mismo tiempo que los billetes emitidos y dados en cambio de los efectos descontados son presentados en seguida al cobro, y las reservas metálicas disminuyen con la misma rapidez con que se llenan las carteras. Para refrenar entonces los bancos este movimiento, suben la tasa del descuento con una precipitación que aumenta más y más la intranquilidad general, sin que por esto se moderen de una manera sensible las exigencias del comercio. Aumentando todos los días los pedidos, á pesar de la elevación en la tasa del descuento, vense al fin los bancos obligados á suspender por completo esta clase de operaciones, se hacen entonces imposibles los negocios, no pueden renovarse las especulaciones y es preciso liquidar vendiendo á precios bajos. En cuanto esto tiene lugar, sobrevienen irremisiblemente las quiebras y las suspensiones de pago.

A consecuencia de esta liquidación forzada, disminuye la cartera de los bancos, las existencias metálicas se rehacen y la tasa del descuento vuelve rápidamente á las condiciones habituales de las que antes se había separado.

Interrumpida también de un modo brusco la marcha de los negocios, se produce en ellos una perturbación general que imposibilita el continuarlos sin que antes una liquidación más ó menos completa y formal haga renacer la confianza perdida, sin que antes se haya podido saber cuales casas han resistido la sacudida ó cuyo crédito no se ha quebrantado.

Véase como toda crisis comercial es una grave perturbación en la marcha de los negocios, seguida del descrédito y de la depreciación de las mercancías, no menos que de suspensiones de pago, quiebras y desaparición de casas de comercio imprudentemente comprometidas. Tamañas sacudidas repercuten lejos é influyen en todas las manifestaciones de la vida de los pueblos, como en el movimiento de población, matrimonios, nacimientos y defunciones, rentas públicas etc., etc. El aumento de precio del dinero, consecuencia de cambios desfavorables, determina la baja en los fondos del Estado. Hay paralización de trabajos, bajan los salarios, y en medio del general trastorno disminuye notablemente el consumo.

Bien se deja comprender que este conjunto de fenómenos ha de ser pasajero, porque, de lo contrario, su extremada duración ocasionaría la ruina de las naciones. Se han presentado de una manera más marcada desde los primeros albores del siglo actual; mas precisa tener en cuenta que si los tiempos modernos son más ocasionados á crisis comerciales, débese al inmenso desarrollo que en ellos ha tenido el crédito. Antes, su acción era menos rápida y más larga. Su reproducción periódica en estos últimos tiempos ha sido estudiada, así que también la coincidencia de que tuvieron lugar en Francia, en Inglaterra, en Alemania y en los Estados Unidos ha llamado justa-

mente la atención de los hombres pensadores, por lo mismo que revela la existencia de cierta solidaridad entre las grandes naciones de la industria y del comercio. Antes, los negocios tenían menos trabazón y no se realizaban en la vasta escala que el crédito permite. Se trabajaba para el mercado, que era conocido, y sus necesidades reducidas. Hoy se trabaja para el mundo entero, y aunque á primera vista parece que la demanda ha de ser limitada, momentos hay, sin embargo, en que es deficiente la producción, así como en otros se producen estancaciones y pocas ventas, ocasionadas por un alza continua y muy rápida en los precios.

Esto depende de las condiciones generales de la industria, del poder de la habilidad, de la inmovilización de capital necesario para sobrellevar la competencia, y de la necesidad, una vez metidos en este camino, de pararse si no se quieren experimentar pérdidas considerables. En otro tiempo, fuera de estas condiciones, sufríase también malestar y algunas perturbaciones; pero como el crédito era casi desconocido, no había esas terribles suspensiones que todo lo arrastran en su caída, restableciendo el equilibrio en los precios con una reacción demasiado viva. La guerra, la carestía, las epidemias eran poderosos azotes; las tristes consecuencias del abuso del crédito parece que los superan en nuestros días. Las crisis se han regularizado en Inglaterra desde que el crédito es allí el alma de los negocios, y se comprende que jamás puedan producir las transacciones que al contado se realizan.

Cuando el crédito interviene activamente en las transacciones, llega un momento en que, después de algunas dificultades ocurridas en los cambios, se manifiesta cierta excitación. Para defender los bancos sus reservas metálicas, suben el descuento y entonces es cuando se dice que estalla la crisis. Cuanto mayor sea el crédito en un país, más activa será su circulación y más intensas las crisis que experimente. En momentos tan supremos, desaparece el crédito por completo y sólo quedan en pié las ordinarias transacciones al contado. ¿Producense tan lamentables perturbaciones sin causa aparente, sin que pueda atribuirse su existencia á ningún hecho exterior y ajeno al comercio que haya venido á turbar materialmente sus relaciones? El estudio de las causas que suelen motivar las crisis nos lo dirá.

Causas de las crisis.—Ya hemos dicho que los síntomas que las preceden en nada se distinguen de los de una gran prosperidad; multiplícanse las empresas y las especulaciones de todo género; suben los precios de los productos, de las tierras y de las casas; los obreros son solicitados, mejor remunerados los salarios y en baja el interés. Añádase á esto la credulidad pública, que en todo confía, que de nada duda y el espíritu de empresa que se extiende y se anima con la perspectiva de una alza continuada, que impresiona todas las imaginaciones despertando en los más el deseo de hacerse ricos en poco tiempo. Un lujo creciente arrastra á gastos excesivos, basados menos en las rentas de cada cual que en la valoración de su capital según el curso de las cotizaciones.

No sobrevienen las crisis sinó en países cuyo comercio ha adquirido mucho desarrollo. No hay que buscarlas allí en donde ni existe la división del trabajo, ni tampoco comercio exterior. Cuanto más limitado es el crédito, menos temibles son sus consecuencias y menor es su intensidad.

Carestías, guerras, revoluciones, empréstitos, variaciones de la moda, nuevos ho-

rizontes abiertos al comercio, hé aquí las principales causas que sucesivamente se les atribuyen. Pero la mejor regla de criterio sería ver que en circunstancias análogas producen estas constantemente los mismos efectos, y, sin embargo, no es así, porque por desgracia las relaciones entre las causas y los efectos, aunque evidentes, son raras en los fenómenos sociales y en todo lo que se refiere á la vida. Tal incertidumbre motiva que á veces se acuda á causas muy opuestas para explicar los mismos hechos, sorprendiendo sobremanera la lijereza y la facilidad con que el espíritu humano acepta lo que se le propone, hasta el punto de que, á falta de otra cosa mejor, se contenta con palabras vanas. Sucede también que la multiplicidad de las causas supuestas prueba cuán poca es su eficacia, por lo mismo que, bastando una, se acumulan muchas, y como no se presentan todas reunidas, eliminándolas una á una puede inferirse que ninguna de ellas es la determinante, ya que su presencia no es indispensable para producir el resultado esperado.

La causa determinante está en otra parte; es la consecuencia de un estado anterior que precisa se estudie con cuidado; es lo que en medicina se llama la predisposición. El frío, por ejemplo, es causa de muchas enfermedades: quien le debe un reumatismo, quien una pneumonia, quien una pleuresía. Siendo una misma la causa, sus efectos son enteramente distintos. La predisposición local inclina la balanza en un sentido ó en otro, y la prueba está en que, cuando no existe, ninguna enfermedad ocasiona el frío á persona sana. Pues sucede lo mismo con las crisis, según nos ocuparemos en demostrar, deteniéndonos á determinar en que circunstancias se desarrollan y las causas que motivan que estallen. Sobre todo haremos hincapié en las condiciones indispensables para su existencia, en los fenómenos constantes que entonces se observan, independientemente de las diversas y variadas causas que se invocan según la necesidad del momento.

Resumiendo M. Juglar en una sola proposición el resultado de sus estudios sobre esta materia, dice que las crisis son la reacción natural de nuestros esfuerzos á favor del aumento de producción llevada al exceso; y que si en nuestros días revisten mayor intensidad que en anteriores épocas, se debe á que disponemos hoy de medios de producción desconocidos de nuestros antepasados. Por fuerza, pues, debemos habituarnos á la idea de la reproducción periódica de esos tormentos comerciales, que, á lo menos hasta aquí, parecen ser una de las condiciones del desenvolvimiento de la gran industria moderna.

Tal y tan poderoso es el impulso dado al trabajo que, durante algunos años, apenas bastan las primeras materias para las manufacturas, las importaciones y exportaciones aumentan sin cesar y luego, de repente, todos los conductos están llenos y no es posible que manen, se detiene la circulación y surge una crisis. Paralizanse las especulaciones, el dinero, que meses antes abundaba tanto, disminuye, hásta las reservas desaparecen, continúan los pedidos de fondos, no puede atenderse á ellos y los títulos flotantes acuden al mercado, ocasionando la depreciación de todos los valores y la obligación de liquidar de cualquier modo y en condiciones pésimas. Esos extravíos, esos excesos de la especulación, por lo mismo que son inherentes á la naturaleza humana, no hay medio de prevenirlos.

Cuando se estudian los estados oficiales de cuentas dados á luz por el gobierno y las administraciones públicas, sorprende un hecho notable que revelan desde luego sus guarismos. Vense en ellos períodos crecientes y decrecientes que se suceden con la mayor regularidad. Lo propio sucede con los estados de las aduanas del precio medio de los cereales, con los del movimiento de población y con los cambios de los fondos públicos. En todos ellos vemos siempre el mismo resultado y todos concuerdan perfectamente con los estados de situación de los bancos.

Si examinamos los balances oficiales de la situación de los bancos de Francia, de Inglaterra y de los Estados Unidos, poco nos costará reconocer, en medio de las numerosas divisiones de su activo y de su pasivo, que contienen algunos capítulos dignos de la mayor atención, y son los siguientes:

- 1.º El desarrollo de los descuentos y de los anticipos.
- 2.º La reserva metálica.
- 3.º La circulación
- 4.º Los depósitos y cuentas corrientes.

Los dos primeros sobre todo presentan una marcha tan igual y regular en los períodos de crisis y de prosperidad, que deberán servirnos de guía para conocerlos y para indicarnos si el peligro está próximo ó lejano. Los dos últimos capítulos, la circulación y los depósitos, no presentan la misma regularidad, ni sus oscilaciones tienen el mismo carácter; sus perturbaciones, mucho menos considerables, pueden manifestarse aún cuando no haya crisis, como resultado de necesidades particulares y locales, y sin influir de modo alguno en la marcha general de los negocios.

Dirijamos ahora nuestra atención al estudio de los hechos que acabamos de señalar.

De los descuentos.—El desarrollo del descuento sigue una marcha por lo regular ascendente durante cierto número de años, que se ha observado son seis ó siete, hasta llegar á un grado triple ó cuádruple del punto de partida. Entonces se pára, permanece en estado quieto durante uno ó dos años, vuelve á elevarse y á menudo alcanza una cifra enorme en el preciso momento de estallar la crisis. De ello pueden convencerse nuestros lectores dando una ojeada al siguiente estado:

Efectos descontados.	1799	1805	1805	1814	1820	1820	1832	1832	1849
	á 1804	á 1810	á 1813	á 1818	á 1826	á 1830	á 1839	á 1847	á 1857
	MILLONES	MILLONES	MILLONES	MILLONES	MILLONES	MILLONES	MILLONES	MILLONES	MILLONES
Punto de partida.	111	255	255	84	253	253	150	150	256
Años de prosperidad.	510	557	557	547	638	638	760	943	951
Epocas de calma	503	545	545	»	»	»	756	749	907
Crisis.	630	715	640	615	688	617.	1,047	1,329	2,085
Liquidaciones.	255	391	84	253	407	150	847	256	1,414

Desde 1799 á 1804, el descuento, de 111 millones subió á 510 en el año más próspero (1802), volvió otra vez á 503 millones, llegó á 630 millones en el momento de la crisis y volvió á bajar luego á 255 después de la liquidación.

Durante la primera mitad de este siglo, el mismo fenómeno se repitió seis ó siete

veces, coincidiendo muy bien con las revoluciones, las guerras y las epidemias que periódicamente se renovaron en nuestro país.

Comparemos ahora el precio medio del trigo en las épocas de crisis y de prosperidad.

PRECIO MEDIO DEL HECTÓLITRO.

Años de abundancia.		Años de escasez.		Crisis
1799.	Francos 16'20	1803.	Francos 24'55	1804
1809.	» 14'86	1812.	» 34'34	1813
1814.	» 17'73	1817.	» 36'16	1818
1822.	» 15'49	1829.	» 22'59	1830
1834.	» 15'25	1839.	» 22'14	1839
1841.	» 18'54	1847.	» 29'01	1847
1849.	» 14'15	1855.	» 29'32	
1859.	» 16'74	1856.	» 30'75	1857

El máximo en el precio del trigo precede y acompaña á la crisis, según se desprende del estado que antecede. No siempre se hallará el minimum en los años de prosperidad, como en los de 1814 á 1849; pero durante los mismos, sin excepción ninguna, los precios son constantemente moderados.

Por manera que, con sólo el examen de los *descuentos* y del precio de los cereales, comprensivo de un período de cinco ó seis años por lo menos, puede uno darse cuenta de la proximidad ó alejamiento de una crisis, y, en vez de atribuir el malestar comercial á los desórdenes y á las revoluciones, fuera mejor buscar la causa y el origen de aquel en los extravíos de la especulación y en la paralización de las fábricas.

Parece como que sea necesaria una liquidación general cada seis ó siete años á fin de que pueda el comercio tomar nuevo vuelo.

A las liquidaciones hay que atribuir las crisis, verdaderas piedras de toque que aquilatan el valor de las casas de comercio. Todas las que se exceden emprendiendo más negocios de los que permiten los recursos de que disponen, forzosamente han de sucumbir. Bastante robustas las demás y dotadas de resistencia, vuelven á emprender con nuevo vigor el curso de sus operaciones, desembarazadas ya de los obstáculos de una imprudente especulación. Pero ¿cómo un industrial cuyos productos sean muy solicitados, puede ser bastante cuerdo para limitar su fabricación á las necesidades de la plaza? Por la fuerza de las circunstancias verase arrastrado á extender continuamente sus operaciones, al propio tiempo que aumentan los pedidos: después, agotada la especulación, de golpe se paraliza; desarrollada, como tiene, en grande escala su producción, vese obligado á moderarla; se hace preciso también el reducir los salarios y hasta despedir quizás una parte de los obreros que ocupa, despertando entre ellos esos sentimientos de odio que se revelan con tanta violencia en períodos revolucionarios, cuyos males agrava casi siempre el descontento y malestar de las clases proletarias.

Fácilmente se comprende cuanto esas perturbaciones periódicas introducidas en el

trabajo, deben empeorar las condiciones de existencia de la clase obrera é imponerle rudas y penosas privaciones: el movimiento de matrimonios, de nacimientos y defunciones proporciona un testimonio de ello, á menos que no modifiquen sus resultados hechos de carácter excepcional, de los que desde luego nos damos cuenta, como la perspectiva de una prolongada guerra ó su declaración. En tales circunstancias, los matrimonios, y consiguientemente los nacimientos, aumentan de una manera desmesurada, como medio empleado por muchos jóvenes para eludir el llamamiento á las armas que se les dirige.

Tenemos, pues, una sucesión de períodos de prosperidad, de crisis y de liquidación. Bastará dar una ojeada á las cuentas oficiales presentadas cada año, cada mes ó cada semana por los bancos de Francia y de Inglaterra, para demostrar que podemos estudiar su desenvolvimiento paso á paso, casi mes por mes y á lo menos de una manera muy clara cada año. Los números hablarán de una manera mucho más elocuente que lo haríamos nosotros, acusándonos la proximidad ó alejamiento de la crisis, y, cuando haya cesado la borrasca, determinarán el momento de volver á emprender los negocios.

Las columnas numéricas máxima y mínima colocadas una al lado de la otra ofrecerán este notable resultado, cuya constante reproducción en Francia y en Inglaterra desde los comienzos del presente siglo, prueba que no tenemos que habérmolas con un hecho fortuito, con uno de esos accidentes producidos por el azar. Es que, una vez iniciado el movimiento en uno ó en otro sentido, ya sea creciente ó decreciente, continúa sin interrupción hasta el momento en que tiene lugar un cambio completo, lo cual no quiere decir, por ejemplo, que cada mes será superior al que le preceda; sufrirá oscilaciones y la máxima y la mínima de cada año siempre serán superiores ó inferiores á las del año precedente, salvo pocas y muy ligeras excepciones, que acaso no encontraríamos si poseyésemos la verdadera cifra extrema del año, al paso que la publicación oficial da sólo la situación del banco en un día determinado.

El estado que sigue resume las operaciones de los dos grandes establecimientos que ofrecen variaciones más sensibles, según sea próspera ó crítica la situación general. Para poner de relieve estas diferencias hemos elegido de intento los períodos de 1843, 1847, 1850, 1857 y 1858-61. (1)

El examen del cuadro de descuentos que hemos presentado, nos demuestra que, desde 1799 á 1855, el minimum del descuento ha variado dentro de límites muy estrechos, desde 84 millones á 256. Después de haber bajado á 84 millones (1814) y á 150 (en 1832), vese reducido en 1849, á la misma cantidad que en 1805 y 1820.

(1) Fácil fuera continuar este estudio en el estado general, desde el principio de este siglo en Francia y remontándose á época todavía más lejana en cuanto á Inglaterra. Así se encontrarían en el pasado la confirmación del presente é indicaciones preciosas para el porvenir. El autor publica dichos estados en su preciosa obra citada, impresa en 1862, de la que están extractadas estas consideraciones sobre las crisis comerciales.

El descuento de los años de crisis presenta casi con regularidad la misma cantidad de 1804 á 1830.

1804.	630 millones.
1813.	640 id.
1818.	615 id.
1826.	688 id.
1830.	617 id.

Diríase que es una cifra fatal; el año de 1810 es el esceptuado. Desde 1830, toman los descuentos un desarrollo en relación con la intensidad y grandeza de la especulación, elevándose:

En 1839.	á 1,047 millones.
» 1847.	» 1,329 id.
» 1857.	» 2,085 id.
» 1861.	» 2,123 id.

Estos guarismos, comparados con los de años anteriores y posteriores, indican bastante cuanto se debe á la especulación la sobreexcitación ficticia del comercio. Hay, pues, que temer que las crisis sean más y más graves con el desarrollo de la industria.

Así, en 1801 el descuento vuelve á bajar de 630 á 256 millones.

en 1830 » id. id. id. »	617 á 155 id.
en 1847 » id. id. id. »	1,329 á 256 id.
en 1857 » id. id. id. »	2,081 á 1,414 id.
en 1861 » id. id. id. »	2,122 á

En 1847, el descuento desciende otra vez á 256 millones como al comenzar el siglo, lo cual por sí solo da idea del profundo malestar comercial habido en dicho año.