

2
Banco BIENES del ESTADO 1931
Inventario N° 35124

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
INSTITUTO DE ECONOMÍA BANCARIA

Director: PEDRO J. BAIOTTO

CREDITO, BANCOS Y OPERACIONES BANCARIAS

CONTRIBUCIÓN AL ESTUDIO
DE LA «ECONOMÍA Y TÉCNICA BANCARIAS»

CAT. 30130

INTRO



BUENOS AIRES

IMPRENTA DE LA UNIVERSIDAD

1931

0
290

3 5124

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

CONSEJO DIRECTIVO

Decano

Doctor ENRIQUE CESAR URIEN

Vicedecano

DOCTOR PEDRO J. BAIOTTO

Consejeros titulares de profesores titulares

Dr. Argentino V. Acerboni

Dr. Pedro J. Baiocco

Dr. Augusto Marcó del Pont

Dr. Antonio J. Maresca

Dr. Luis A. Podestá Costa

Ing. Teodoro Sánchez de Bustamante

Dr. Wenceslao Urdapilleta

Consejeros titulares de profesores suplentes

Dr. Carlos Alberto Alcorta

Cont. Carlos P. Claisse

Dr. Raúl Giménez Videla

Dr. Alejandro M. Unsain

Consejeros suplentes de profesores titulares

Dr. Ricardo J. Davel

Cont. José González Galé

Dr. Salvador Oría

Dr. Atilio Pessagno

Ing. Carlos M. Ramallo

Dr. Mario A. Rivarola

Consejeros suplentes de profesores suplentes

Dr. Juan Ramón Galarza

Dr. Mario A. de Tezanos Pinto

Dr. Agustín de Vedia



Secretario

Dr. Mauricio E. Greffier

Prosecretario-Tesorero

Dr. Santiago E. Bottaro

Delegados al Consejo Superior Universitario

Titulares

Dr. Alfredo Labougle

Dr. Mario A. Rivarola

Suplentes

Dr. Italo Luis Grassi

Dr. José C. Miguens

INSTITUTO DE ECONOMIA BANCARIA

Director

Dr. PEDRO J. BAIOTTO

Subdirector

Cont. CARLOS P. CLAISSE

Adscriptos

Cont. JOSÉ DOMINGUEZ NOCETO

Cont. JOSÉ BARRAL SOUTO

Jefe de trabajos prácticos

Cont. AMILCAR A. CICHERO

Encargado de trabajos prácticos

Sr. JUAN. J. LAGO

Dibujante

Sr. ROBERTO F. MARTINEZ

Calculista

Sr. RAMON FIJO

Ayudante de trabajos prácticos

Sr. JUAN COSTA BERTANI



BIBLIOTECA

INSTITUTO DE ECONOMÍA BANCARIA

Alumnos inscriptos en 1931

Quinto Año

BONFANTE, Alberto A.

Cuarto Año

DRYSDALE MONTEITH, Alejandro GOYA, Roque Agustín.

THIELE, Enrique

Tercer Año

BAVA GIACHETTI, Emilio MACHINEA, Lorenzo

BONAZZI CARACCIA, Hugo E. NUCIFORA, Emilio F.

CARRILLO, Fausto SCHETINI, Pascual V.

DESOUCHES LIONEL, Gerardo VAGO, César E.

LOUREIRO ROM, Laureano

Segundo Año

ABACA, José Felipe

GARCÍA ALONSO, Daniel

BO, José

LÓPEZ SEGURA, Rafael

BUCETA, Joaquín V.

ORTOLA, Daniel

CATALDO, Rodolfo D.

RODRIGO, José Luis

DI MARCO, Antonio M.

ZWICKY, Hermann

Primer Año

BUSSING, Augusto

JUSID, Miguel

ESTEVA, Miguel Angel

MARUN, Miguel

FERRERO, Oscar H.

PARODI, Eduardo A.

FUJO, Ramón

PÉREZ LÓPEZ, Raúl

FULLIN, Rodolfo

WOLOVICK, Jaime

INSTITUTO DE ECONOMÍA BANCARIA

SUS FINES

a) Realizar investigaciones científicas sobre problemas de economía bancaria nacional;

b) Completar la enseñanza de la cátedra de «Economía y Técnica bancarias», ejercitando a los alumnos en la práctica de la investigación científica de los problemas bancarios;

c) Compilar y mantener al día las principales series de estadísticas bancaria nacional y sus correspondientes gráficos;

d) Reunir y mantener al día antecedentes, estados, memorias, estadísticas e informaciones de los principales bancos extranjeros;

e) Preparar la bibliografía completa, por autores, de las publicaciones que traten sobre: bancos, moneda, crédito y cambios;

f) Preparar la bibliografía por materias de las publicaciones (libros, folletos, revistas, periódicos, etc.) que traten de las cuestiones afines al Instituto y de acuerdo con la clasificación adoptada;

g) Hacer la reseña bibliográfica de las obras aparecidas y de los artículos de revistas y diarios de interés para el conocimiento de las cuestiones propias del Instituto, las que se publicarán en el Boletín Bibliográfico de Ciencias Económicas;

h) Reunir y mantener al día la colección de memorias, estatutos, balances y antecedentes de todos los bancos del país;

i) Formular periódicamente la nómina de las publicaciones de interés para el Instituto que convenga incorporar a la Biblioteca;

j) Hacer traducciones o síntesis de estudios extranjeros de interés especial para el Instituto;

k) Informar sobre las consultas que por intermedio del Decano se formulen al Instituto sobre cuestiones de economía, técnica y legislación bancarias;

l) Publicar los resultados de las investigaciones realizadas.

PUBLICACIONES DEL INSTITUTO DE ECONOMÍA BANCARIA

1. *Introducción a la Economía Bancaria.* — *Revista de Ciencias Económicas.* Año XIII, Serie II, páginas 191-199, Buenos Aires, abril de 1925.

2. *Servicios de cheques y transferencias postales.* — *Revista de Ciencias Económicas.* Año XIII, Serie II, páginas 606-612, Buenos Aires, noviembre de 1925.

3. *Analogías económicas entre la moneda de papel y los depósitos bancarios.* — *Revista de Ciencias Económicas,* año XIV, serie II, páginas 519-522. Buenos Aires, marzo de 1926.

4. *Economía y técnica bancarias,* Folleto de 16 X 25 cm., 18 páginas, *Revista de Ciencias Económicas,* Buenos Aires, año 1927.

5. *La tasa del Descuento y el mercado monetario.* — Por Francisco Serra. — *Investigaciones de Seminario.* Tomo V, páginas 15|91. Imprenta de la Universidad, Buenos Aires, 1927.

6. *Acotaciones al proyecto de decreto sobre reglamentación bancaria,* del doctor Víctor Barón Peña, en *Revista de Ciencias Económicas,* año XVI, serie II, páginas 1984-1994. Buenos Aires, junio de 1928.

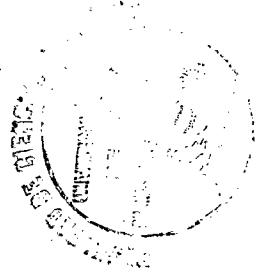
7. *Análisis estadístico y económico de algunas series bancarias y afines en el período 1901 a 1927.* Libro de 21 X 27 cm., 113 páginas y 63 gráficos. Imprenta de la Universidad. Buenos Aires, año 1929.

8. *El método positivo en el estudio de los fenómenos económicos.* — *Undécimo congreso nacionalista de la Liga Patriótica Argentina,* páginas 101|111, Buenos Aires, mayo, 1930.

9. *Orientación y finalidad de los trabajos que se realizan en el Instituto de Economía Bancaria.* — *Revista de Ciencias Económicas.* Año XVIII. Serie II, página 504-513, Buenos Aires, Junio, 1930.

10. *Instituto de Economía Bancaria. Sus fines, su organización y su funcionamiento.* Folleto de 16 X 23 cm., 80 páginas. Imprenta de Fischman y Lochak, Buenos Aires, año 1930.

11. *Algunos problemas actuales de nuestra política bancaria y monetaria* folleto de 17 X 26 cm. con 17 páginas. Imprenta de «La Vanguardia», Buenos Aires, 1931.



PROPÓSITOS

Si volvemos la mirada hacia el origen de los Bancos, no dejaremos de maravillarnos al considerar cómo una institución nacida para atender pequeñas necesidades personales, haya podido alcanzar el grado de potencialidad económica y social que ostenta actualmente, y que constituye hoy uno de los grandes elementos de la vida pública.

Si al principio los Bancos surgieron como simples casas para el cambio monetario manual y para el depósito regular, para comodidad y seguridad privadas, hoy, con la maravillosa evolución alcanzada y que responde a las nuevas necesidades de la política internacional, asumen un cometido de la más alta importancia, frente a todas las formas de la civilización contemporánea.

El banquero es el intermediario universal para el comercio del dinero y se erige cada vez más en el organismo indispensable del tráfico económico. Se crean y desarrollan nuevas formas de títulos de crédito, y el depósito al elevarse a la categoría de medio de pago, entra en la circulación, y aumenta así la potencia y la capacidad de los bancos para movilizar y distribuir la riqueza. La técnica bancaria contemporánea tiende a estudiar y coordinar las formas más diversas para asegurar a los bancos su rol de intermediarios en todas las relaciones económicas.

El incremento del valor de las masas humanas y las instituciones políticas democráticas y liberales, han promovido el espíritu de asociación, substituyendo la fuerza individual por la colectiva. Los grandes medios de acción del mundo contemporáneo pertenecen a los bancos, lo que ha hecho decir a Keyserling que: «Los banqueros tienen hoy un poder que pocos reyes poseyeron nunca».

Por otra parte, las soluciones eficaces a las dificultades económicas presentes, son de orden internacional, lo que obliga a una mayor cultura económica colectiva y a un mejor conocimiento de los principios fundamentales de la ciencia económica, sobre los cuales puedan fundarse soluciones adecuadas.

Por último, ha de tenerse presente que la economía y la técnica bancarias están evolucionando francamente del empirismo a las soluciones científicas.

La economía bancaria, parte integrante de la economía política, en su natural desarrollo ha adquirido aspectos tan diferenciados de su tronco que le dan autonomía propia y sus principios son insuficientemente conocidos y poco divulgados, lo que dificulta la exacta comprensión de los fenómenos bancarios y monetarios contemporáneos.

Este trabajo no constituye una investigación original, como otros publicados por este Instituto, y sólo acredita una labor de traducción y adaptación de estudios ya realizados por autores, cuya bibliografía incluimos, especialmente: Garrone, Mengarini, Fontalirand y Zuccoli, a los cuales seguimos en la parte pertinente y a cuyos trabajos deberán dirigirse los que quieran conocer las fuentes originales.

Nuestra finalidad ha sido difundir y divulgar los principios fundamentales y básicos sobre los cuales descansa toda la estructura bancaria contemporánea, y para ello hemos acudido a fuentes que considera-

mos autorizadas, y a las cuales corresponde, no a nosotros, todo el mérito de lo bueno que puede encontrarse en esta publicación. Esto no nos ha impedido agregar conceptos propios, de acuerdo con los propósitos que nos hemos impuesto al emprender el trabajo.

Para no darle el aspecto formal de un trabajo de investigación propia y, a la vez, para facilitar la lectura, en lugar de las citas bibliográficas y de las notas agregadas al pie de cada página, hemos preferido eliminar unas y otras, agregando al final una bibliografía, donde pueden encontrarse todas las fuentes utilizadas para redactar este trabajo y a las cuales deben acudir los que quieran ampliar los conceptos expuestos, o tomar los mismos de sus fuentes originales.

El Instituto de Economía Bancaria al publicar este trabajo, se propone cumplir tres propósitos que entiende son inherentes a su función. En primer lugar, se propone facilitar el estudio de la economía y técnica bancarias a los alumnos de las Facultades de Ciencias Económicas; en segundo lugar está destinado a los directores de bancos, quienes podrán encontrar la doctrina en que puede apoyarse una buena gestión bancaria; y en tercer lugar se dedica a los empleados bancarios que tengan propósitos de superación y al público en general que aspire a conocer la estructura íntima del crédito, de los bancos y de las operaciones bancarias.



CRÉDITO

I. — DEFINICION DEL CREDITO

SUMARIO: Conveniencia en precisar el concepto económico de crédito. — Definición corriente. — Crítica a la definición corriente. — Definición del crédito ajustada a la realidad. — Conceptos esenciales. — Elementos constitutivos del crédito. — La conveniencia económica para las dos partes que intervienen.

Para que el estudio y conocimiento de la materia que nos ocupa tenga una base positiva es de todo punto conveniente precisar los conceptos fundamentales y fijar el contenido y alcance de los términos más usuales.

El que primero conviene analizar es el concepto de «crédito» base de toda la estructura bancaria.

Las definiciones corrientes del «crédito» deben ser examinadas y aclaradas para que puedan ser utilizadas con propiedad en el campo de la economía bancaria.

El crédito ha sido definido como «el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura».

Esta definición si bien no puede ser objetada, es en cambio, demasiado general y es nuestro propósito adecuarla a la economía bancaria que constituye nuestro especial interés.

La consideración del elemento tiempo como base exclusiva del crédito ha hecho que puedan ser incluidas como operaciones de crédito, algunas que comúnmente no son consideradas como tales y otras que no hay razón para incluirlas en esta categoría.

Así, en las operaciones de seguros hay una prestación actual y la posibilidad de una contraprestación futura, sin embargo estas operaciones no pueden agruparse en la categoría de operaciones de crédito. No podría tomarse como índice diferencial el hecho

de que en las operaciones de seguro la contraprestación depende de un acontecimiento incierto, puesto que la certeza de la futura contraprestación no es un requisito constante en las operaciones de crédito.

La definición que analizamos comprende entre las operaciones de crédito la prestación de servicios, pues como ocurre casi siempre la retribución es diferida, desde que se acostumbra pagar a posteriori. Esto obligaría a considerar el mercado del trabajo como una subcategoría del mercado del crédito.

La definición no distingue el caso en que el cambio se opere entre dos personas o entre una persona y las fuerzas naturales, puesto que en los dos casos las leyes económicas del fenómeno son las mismas.

Así, sería operación de crédito la siembra de trigo, desde que la prestación (siembra) y la contraprestación (cosecha) están separadas por el tiempo.

Vemos, pues, que considerar el elemento tiempo, como característico de las operaciones de crédito, tal como se desprende de la definición, conduce a una serie de equívocos, que conviene evitar para una clara teoría del crédito y de los bancos.

Una definición que escaparía a las objeciones precedentes y que se ajusta a la realidad de las operaciones que se cumplen en el campo bancario podría ser la siguiente:

«Crédito es la facultad, obtenida o concedida, de disponer, por un tiempo más o menos largo, del ahorro ajeno, con la obligación de restituirlo.»

Esta definición contiene dos conceptos esenciales: Primero, que el objeto del crédito es el ahorro y no, por ejemplo, la prestación de servicios; segundo, que el crédito incluye la intervención de una segunda persona que utiliza el ahorro acumulado por el capitalista.

Esta definición tiene la ventaja de responder a la realidad económica como la conciben los que diariamente realizan operaciones de crédito.

Así, el que goza de crédito en una plaza, tiene en el hecho una verdadera facultad de disponer del ahorro ajeno.

Gozar de un crédito de un millón de pesos en la plaza de Buenos Aires, significa prácticamente que la persona así calificada, encontrará una cantidad de personas (Bancos) dispuestas a poner a su disposición, en una u otra forma, bienes hasta el monto asignado.

Es esencial del crédito, precisamente, la facultad, concedida a algunos y negada a otros, de disponer del ahorro ajeno.

De la definición que hemos dado, surgen dos consecuencias generalmente consideradas como elementos constitutivos del crédito: El elemento tiempo y el elemento confianza en la futura restitución.

Estos elementos no siempre son parte integrante de las operaciones de crédito. Así, hay préstamos perpetuos en que se promete el pago continuado del interés, pero no el reembolso.

Otras veces el tiempo no aparece, desde el punto de vista personal o jurídico, como elemento indispensable en la operación. Así, en los depósitos bancarios a la vista, el uso del ahorro ajeno no está garantizado, ni aun por un tiempo mínimo, no obstante que, en realidad, el mutuario o banquero, tiene la esperanza y la confianza, basada sobre la experiencia, de que, por lo menos una parte de los fondos a él confiados, quedarán a su disposición por un cierto tiempo.

Interesa poner de manifiesto que, así como en derecho comercial, ninguna operación se presume gratuita, en economía política suponemos que un acto se cumple solamente cuando haya conveniencia económica para las dos partes contratantes.

El prestatario busca el ahorro ajeno, únicamente cuando pueda serle útil y no es posible crear la utilidad sin el elemento tiempo; por eso toda operación de crédito incluye siempre, aunque ello no esté expresado formalmente, por lo menos la esperanza si no la certeza, de poder disponer del ahorro ajeno, por un cierto tiempo, aunque sea brevísimo.

Por estas razones deben excluirse de las operaciones de crédito, desde el punto de vista económico, los préstamos de beneficencia realizados por generosidad o altruísmo, es decir, préstamos gratuitos.

II. — OPERACIONES DE CREDITO

SUMARIO: Conveniencia económica para el prestamista y el prestatario. —

La confianza no es suficiente para caracterizar el crédito. — Libertad para usar de la cosa prestada. — Habilidad económica del deudor para producir utilidad. — El control sobre el objetivo del crédito. — El crédito excluye las cosas no fungibles. — El riesgo, elemento importante y fundamental del crédito. — El riesgo por oscilación en los precios. — Interdependencia entre el mercado del crédito y el movimiento de los precios.

Para que haya operación de crédito es indispensable que la conveniencia económica exista tanto para la parte que se desprende del propio ahorro, como para la parte que lo recibe.

Para el prestamista esta conveniencia consiste, en general, en la confianza de recibir una contraprestación, que la mayor parte de las veces implica recibir un interés, mientras que otras veces consiste en servicios y no en bienes, como sería la administración gratuita de la cosa, en cuyo caso el goce del ahorro ajeno se compensa con un servicio.

No es por cierto indispensable que tales contraprestaciones sean completamente gratuitas, es suficiente que cuesten al prestamista menos de lo que costaría si no concediese al prestatario el uso del propio bien. En la diferencia entre los dos precios está la remuneración por el uso del ahorro.

En la técnica bancaria encontramos los dos tipos, en la remuneración de los depósitos bancarios a la vista, en que algunas veces se paga interés y otras se retribuye con servicios, como es el de pagar los cheques por cuenta del cliente.

Para que exista conveniencia de parte del prestatario es indispensable que éste tenga la facultad de usar la cosa recibida, en su propio interés. Usar la cosa en el propio interés no excluye, desde luego, que el prestatario pueda también usarla en el interés del prestamista, pero la circunstancia de que la cosa recibida sea usada únicamente en interés de quien la entrega y no en interés del que la recibe, excluye el concepto de

crédito. Así, los depósitos de títulos en custodia no constituyen operaciones de crédito.

Esta distinción es clara si se tiene en cuenta que la operación de crédito está caracterizada por el hecho de que, quien entrega la cosa propia obtiene una contraprestación, ya sea en forma de intereses o en forma de servicios. En cambio, no es operación de crédito aquella en la cual quien da la propia cosa no sólo no cobra, sino que paga para que otro la tenga. El hecho de que quien recibe la cosa exija una remuneración para tenerla, demuestra claramente que para él, recibir la cosa, no solamente no es útil, sino que exige un sacrificio, que se dispone a realizar en vista de una remuneración, distinta de la posibilidad de usar de la cosa.

Es el caso de todas las operaciones a comisión en las cuales el Banco actúa exclusivamente en interés del cliente y recibe una remuneración por su trabajo, o a veces una prima de seguro por el riesgo a que se expone, como en el caso de la custodia de valores.

Las consideraciones anteriores han servido para rechazar el concepto de operación de crédito que se limita a tener en cuenta el intervalo de tiempo que corre entre prestación y contraprestación.

Menos aceptación tiene la definición que basándose en la etimología de la palabra, considera que la operación de crédito se caracteriza por el «credere», es decir la confianza de que la persona que ha recibido la cosa, la devolverá, o hará el uso prescripto por el propietario. Esta definición no corresponde a la realidad económica.

Es cierto que toda operación de crédito implica confianza en una contraprestación, pero no toda operación que implique confianza es operación de crédito.

Si así fuera, sería operación de crédito encargar a un empleado que efectúe un pago, o a un cobrador que realice cobros y un banco resultaría haciendo crédito a su propio cajero.

Estas personas disponen, es verdad, por un tiempo más o menos largo del bien ajeno, pero no están facultadas para usarlo

en beneficio propio. Por eso se les paga por su prestación de servicios.

No pueden ser considerados operaciones de crédito aquellos casos en que la consignación de la cosa propia a otro, es accesorio o consecuencia natural de otra operación más importante, como cuando se consignan valores en garantía del buen fin de una operación, o mercaderías con el objeto de transformarlas por cuenta del dueño, lo que se denomina elaboración por cuenta de terceros.

Dentro del concepto del crédito que hemos aceptado, podrían encontrarse elementos del mismo, en estas operaciones, pero hay que hacer notar, que la entrega y el recibo de la cosa ajena no es el objetivo principal del negocio, es decir, no es un fin en sí mismo, ni para el que la da ni para el que la recibe, sino que es parte necesaria de otro procedimiento en el que reside la conveniencia económica de la operación.

En general se puede decir, que el elemento característico de la operación de crédito, consiste en dejar una cierta libertad, unas veces casi ilimitada y otras menos amplia, pero siempre importante, en el uso de la cosa a quien la recibe.

El depositante en un banco deja al mismo una libertad casi ilimitada en el modo de empleo de sus propios fondos, el comprador de bonos o cédulas hipotecarias entiende que su dinero será invertido en préstamos hipotecarios, pero no sabe qué determinado inmueble es el que garantiza su préstamo.

La prescripción que establezca a los otros usar de la cosa de una manera precisamente determinada excluye en general el concepto de operación de crédito.

El crédito comprende no solamente la confianza en la honradez del que recibe la cosa, como la que se tiene a un cajero; no solamente la habilidad técnica como en el caso de la elaboración por cuenta de terceros, sino también la confianza en la habilidad económica, que podría denominarse habilidad para ganar, de parte del deudor.

Dentro de este concepto no queda excluido el préstamo de consumo, puesto que el acreedor tiene confianza en el reem-

bolso, el cual depende de la posibilidad futura de ganar del deudor.

En cambio, cuando se trata de cantidades confiadas a empleados, cajeros, administradores, etc., el propietario no se preocupa de la habilidad para ganar que puedan tener estos agentes, le basta simplemente la honradez de los mismos con lo cual sabe que las sumas confiadas no serán distraídas en otros fines.

En general se entrega a otros el propio ahorro porque el que lo ha acumulado, reconoce no tener la aptitud de ganar que posee el prestatario, no la tiene en el mismo grado o no puede ejercerla.

Más que sobre el empleo efectivo de las cosas prestadas, cierto control se ejercita sobre «el objetivo del crédito» y algunas veces es impuesto por el prestamista. Con más frecuencia y de una manera más eficaz por parte de aquellos en los cuales el ejercicio del crédito, no es una operación accidental o accesoria de otras actividades, como ocurre al depositante, sino la ocupación habitual, como ocurre a los bancos.

En general el banquero procura conocer el móvil que mueve al prestatario a solicitarle crédito, ya sea por medio de informaciones, ya sea reconstruyendo sus operaciones a través de los documentos que les son presentados.

Difícilmente una operación de crédito se acompaña con cláusulas expresas relativas al empleo de la cosa prestada; la sanción consiste, más vale, en el hecho que el banquero, cuando sospecha en un empleo no reproductivo del préstamo, no concede préstamos ulteriores, o corta el crédito en curso, si puede, o pide garantías accesorias.

Dada la definición que hemos aceptado, surge naturalmente la pregunta, si dar u obtener el uso de una trilladora, por ejemplo, con la obligación de restituir después de un cierto tiempo la misma cosa y pagar una remuneración por el uso de ella, constituye o no una operación de crédito.

Es indudable que toda operación que incluya el uso, por parte de una persona, de la cosa obtenida con el ahorro ajeno e implique la confianza de que la cosa será devuelta a su tiempo,

además del pago de una alquiler, flete, etc., entra, en un sentido general, entre las operaciones de crédito, según la definición que hemos aceptado.

Obsérvese al efecto, que desde el punto de vista económico, poca diferencia existe entre prestar a otro el ahorro no especificado (dinero), o prestar una cosa determinada, que para procurarla el mismo dinero podría servir.

Sin embargo, en un sentido estrictamente técnico, el término «crédito» se limita, en general, sólo al préstamo de cosas restituibles en la misma calidad y cantidad, excluyéndose el préstamo de cosas determinadas con la obligación de devolver la misma cosa. Así, de acuerdo a este concepto más restringido hay operación de crédito en el mutuo (Cód. Civil, art. 2240) y no en el comodato (Cód. Civil, art. 2255).

En el caso de títulos será operación de crédito el préstamo de títulos con la obligación de devolver la misma cantidad y calidad, y no sería operación de crédito el préstamo de títulos para constituir una caución, si los títulos deben devolverse no sólo en la misma calidad y cantidad, sino también los mismos números; esta última cláusula quita al prestatario la facultad de desprenderse de los títulos para comprarlos en el momento de la restitución.

Los préstamos con caución de títulos es una operación de crédito si se considera la suma anticipada, y no es si se considera los títulos depositados en garantía, desde que, como ocurre en la práctica, el banquero se obliga a devolverlos con los mismos números.

Hay, finalmente, una razón práctica que excluye el préstamo de cosas no fungibles en el concepto de crédito.

Existe una infinidad de bienes concretos de los cuales por una razón o por otra, diariamente se concede a otros el uso, para los fines más variados, como serían el que alquila un camión, el que presta una trilladora, el que concede el uso de aparatos telefónicos, cocinas a gas, etc.

La multiplicidad de cosas no fungibles y la variedad de sus características, hacen que el mercado en el cual se alquilan o

se prestan, se divida en una infinidad de pequeños mercados no comunicantes, muy diferente del mercado del ahorro fungible y amorfo, el cual permite que se realicen operaciones en grandes masas, de acuerdo a tipos uniformes, las cuales precisamente son las que interesan a la economía bancaria.

Un elemento fundamental en las operaciones de crédito es el riesgo, y es un elemento de tal importancia que tratando de operaciones de crédito, prescindir del mismo, sería ponerse en absoluta oposición con la realidad económica.

La circunstancia que el riesgo sea asumido en una u otra proporción por las partes contratantes, o que sea adosado a una sola de las partes que intervienen en el negocio, o que sea asumido por un tercero que es por lo demás extraño a la operación de crédito, no destruye el hecho de que un cierto complejo de riesgos es inherente a toda operación de crédito.

Sin entrar a una clasificación de los riesgos, por ahora, conviene hacer notar que hay una forma particular de riesgo, que es característica de las operaciones de crédito, ella es la que depende de las oscilaciones de los precios. Este riesgo es inherente a los préstamos de cosas fungibles, destinadas a ser consumidas y no a los préstamos de cosas determinadas cuyo consumo no está autorizado.

El que pide dinero en préstamo, lo pide con el propósito de gastarlo, es decir, consumirlo, no en el sentido físico, sino en el sentido jurídico y económico, con el objeto de procurarse otros bienes. Una vez llegada a término la operación para la cual se solicitó el crédito, el prestatario debe transformar de nuevo estos bienes en dinero, para poder restituirlo.

Es posible que el deudor sea honesto y que haya conducido la operación con toda la diligencia técnica necesaria y que sin embargo no esté en condiciones de proceder al pago, llegado el vencimiento, por la sola razón de que, durante el tiempo transcurrido, el precio de los bienes ha disminuído, o lo que es lo mismo, que el precio de la moneda, expresado en términos de estos bienes, ha aumentado.

Puede haber casos en que el deudor tenga sus depósitos re-

pletos de la mercadería comprada con el dinero obtenido en el préstamo y sin embargo, se encuentra insolvente, por el hecho de no poder vender a precios convenientes, la mercadería que posee, para obtener el dinero con el cual debe reembolsar el préstamo.

Si alguno toma en préstamo títulos y los vende para procurarse fondos se expone al riesgo de no poder con estos fondos recuperar los títulos originarios, por la circunstancia que en el tiempo transcurrido, el precio de los mismos ha aumentado.

La vinculación entre el mercado del crédito y el índice general de los precios es estrechísima y característica. Un período de precios crecientes, por cualquier causa, hace más fácil el crédito, por cuanto el deudor se siente garantido por el incremento del precio que prevé en la mercadería, entre el momento de la concesión del crédito y el momento del reembolso.

Una primera expansión del crédito, debida a una causa cualquiera, motiva un aumento en los precios y alienta a los empresarios a pedir ulteriores préstamos y a los bancos a facilitarlos. Inversamente ocurre en períodos de precios decrecientes.

Este fenómeno característico no se verifica en el caso de préstamos de una cosa determinada. El que tiene en alquiler una trilladora, no le da una importancia a la variación de precio que pueda experimentar en el intervalo, no teniendo la facultad de lucrar con el aumento de precio, y por otra parte los prestamistas de bienes no fungibles tienden a volverse más restrictivos en la concesión del préstamo, en caso de aumento de precios.

La interdependencia entre el movimiento del crédito y el movimiento de los precios, es un hecho de importancia fundamental en el estudio de los fenómenos del crédito.

III. — CREDITO PRODUCTIVO Y CREDITO DE CONSUMO

SUMARIO: Definición de crédito productivo. — Definición de crédito de consumo. — Fuentes de donde se obtiene el importe para restituir el préstamo. — Significado de producir. — Significado de consumir. — Distingo entre crédito de consumo improductivo y destructivo. — Concepto de crédito de consumo productivo. — El factor hombre. — Productividad del gasto destinado a esperar el momento oportuno.

No obstante ser ésta, una clasificación del crédito que perdura a través del tiempo, interesa sin embargo, desde el punto de vista bancario, examinar las bases en que se funda.

Crédito productivo es el que se obtiene para crear o auxiliar una producción industrial, entendiendo esta palabra en su acepción más extensa. Crédito de consumo es el que está destinado a un objetivo inmediato de consumo.

En el primer caso el productor obtiene de la misma industria, alimentada con el capital tomado a crédito, los medios para cumplir su obligación. En el segundo caso el capital obtenido a crédito se consume y el deudor debe sacar de otras fuentes el importe para restituirlo.

Es así como el crédito aplicado al consumo personal pone al deudor en condiciones más difíciles, que si se ha obtenido con fines productivos.

Producir significa aumentar la utilidad de los bienes, consumir significa destruir la utilidad o alguna forma de utilidad de los mismos.

Por eso, contrariamente a lo que se supone de primera intención, lo contrario del término productivo, no es improductivo, sino destructivo, es decir destrucción de utilidad, sin la formación de una utilidad nueva, o con la formación de una utilidad menor de la que se ha destruido.

Hay algunos bienes que dan inmediatamente una utilidad, mientras otros concurren a la formación de otros bienes, me-

dian­te una serie de transfor­ma­cio­nes, y los cua­les son úti­les al hom­bre.

Es indis­pen­sa­ble dis­tinguir en el cré­di­to de con­su­mo, cuan­do es sim­ple­men­te im­pro­duc­ti­vo, de cuan­do es des­truc­ti­vo.

Con el re­cur­so del cré­di­to de con­su­mo se pue­den ha­cer gas­tos que au­men­ten la ca­pa­ci­dad de ga­nar, del in­di­vi­duo, o al con­tra­rio que la dis­mi­nu­yan, co­mo en el ca­so del con­su­mo de be­bi­das al­co­hó­li­cas por la cla­se ob­re­ra, etc. En el pri­mer ca­so no es ne­ce­sa­rio que los gas­tos den lu­gar a la for­ma­ción de nue­vos bie­nes tan­gi­bles. Pues si se con­si­de­ra­ra así, se lle­ga­ría a la si­guien­te con­tra­dic­ción: Se­ría una ope­ra­ción de cré­di­to pro­duc­ti­va la que tu­vie­ra por ob­je­to en­gor­dar un no­vil­lo y no se­ría pro­duc­ti­va la que tu­vie­ra por ob­je­to dar una con­ve­nien­te pre­pa­ra­ción a un Pasteur.

Pre­scin­diendo de ca­sos ex­cep­cio­na­les, se pue­de afir­mar que, en ge­ne­ral, des­de que el hom­bre es un fac­tor de la pro­duc­ción, las can­ti­da­des gas­ta­das para au­men­tar su ca­pa­ci­dad pro­duc­ti­va, ya sea au­men­tan­do sus co­no­ci­mien­tos o ya sea me­jo­ran­do sus con­di­cio­nes fí­si­cas, es una for­ma de in­ver­sión pro­duc­ti­va. La cir­cun­stan­cia que pue­de ocu­rrir de que la edu­ca­ción su­mi­nis­tra­da, no sur­ta el efec­to es­pe­ra­do, es un ries­go co­mún a cual­quier otra cla­se de in­ver­sio­nes, co­mo cuan­do una má­qui­na no re­sul­te apta para el ob­je­to a que se des­ti­na­ba, o cuan­do una in­dus­tria no tra­ba­je por­que el mer­ca­do no pide la mer­ca­dería que ella fa­bri­ca.

Pue­de ob­je­tar­se que para el ca­so de la in­dus­tria se tie­ne un ele­men­to ob­je­ti­vo más se­gu­ro que para el ca­so del fac­tor hom­bre, sin em­bar­go ello con­sti­tu­ye una di­fe­ren­cia de gra­do, pero no de ca­li­dad.

Por otra parte, es un pre­ju­icio el su­poner que toda can­ti­dad to­ma­da en pré­sta­mo por in­dus­tria­les o co­mer­cian­tes sea ver­da­de­ra­men­te re­pro­duc­ti­va. Aun pre­scin­diendo de er­ro­res téc­ni­cos de in­ver­sión, mu­chas ve­ces gas­tos im­por­tan­tes re­a­li­za­dos por in­dus­tria­les o co­mer­cian­tes re­sul­tan des­ti­na­dos a sa­tis­fa­cer de­seos de os­ten­ta­ción o de va­ni­dad y más pro­pios para dis­mi­nuir que para au­men­tar las uti­li­da­des del ne­go­cio.

Prescindiendo del recurso al crédito para educar y fortalecer a una persona, lo que podría asimilarse a los gastos de instalación de una industria, existen otros gastos simplemente destinados a permitir al individuo «esperar» el momento oportuno para ofrecer su trabajo o su mercadería, operación ésta semejante al crédito a que recurre el que tenga mercaderías en depósito y quiere esperar el momento oportuno para venderlas.

En este caso el crédito destinado a este objeto, no solamente es útil al individuo que lo recibe, sino también a la sociedad. El ofrecimiento de mercaderías en momentos en que el mercado no está dispuesto a absorberlas, o la oferta de trabajo, en cualquier condición, bajo el empuje de una necesidad urgente, pueden ocasionar oscilaciones en los precios, perjudiciales a todos.

Así, prestar al dueño de un campo que ha perdido la cosecha, aun cuando el importe del préstamo no se utilice para mejorar el inmueble y sí para poder esperar tiempos mejores, prestar a un trabajador desocupado, en tiempo de desocupación, siempre que el crédito concedido no sea un incentivo al ocio, prestar a un profesional en espera de clientes, no son sino uno de los tantos medios con que prácticamente se procura y en parte se obtiene, la estabilización de los precios, operación productiva en cuanto reporta una relativa seguridad económica.

Es verdad que, entre los consumos que aumentan la productividad futura de las personas y aquellos que no solamente no la aumentan sino que la disminuyen, hay una gradación tal, que decidir si una operación de crédito aumenta la capacidad de ganar de un hombre o del ente que la contrae es difícil. Es cuestión que se determinará en cada caso, en lugar de clasificar a priori las operaciones de crédito, en dos categorías diametralmente distintas, basándose solamente en los caracteres externos de las operaciones.

La distinción entre crédito productivo y crédito de consumo contiene todavía dos aspectos que conviene señalar:

Cuando a raíz de una operación de crédito se forma un nuevo bien o una serie de bienes tangibles, éstos constituyen una ga-

rantía para el acreedor, la cual no existe en el caso en que el crédito ha sido destinado a perfeccionar aptitudes personales.

Refiriéndonos a un ejemplo anterior, es posible obtener la garantía prendaria del novillo engordado, pero no sobre la sabiduría de un Pasteur.

Así muchas veces se confunde una distinción de carácter técnico, relativa a la garantía del acreedor, con una distinción de carácter económico. Tan es así, que si una dificultad técnica no constituyera un obstáculo casi insuperable, una empresa que se propusiera dar a los jóvenes capaces, los medios para perfeccionarse, con la obligación de reembolsar los gastos cuando hubiesen llegado a la edad de ganar, sería una operación de crédito posiblemente más productiva que cualquier otra inversión de carácter comercial o industrial.

IV. — EL RIESGO EN LAS OPERACIONES DE CRÉDITO

SUMARIO: Causas de inseguridad. — El factor tiempo. — El riesgo en las operaciones de crédito. — Clasificación de los riesgos. — Importancia del riesgo pendiente de la capacidad personal del deudor. — Las defensas contra los riesgos. — Los riesgos asegurables sobre una base estadística. — La distribución de los riesgos en las operaciones de crédito

Un elemento que grava todas las operaciones económicas es la inseguridad. Cuando ella no depende de falta de información relativa a los hechos, o del desconocimiento de la moralidad o inconsistencia del patrimonio de la persona de que se trata, depende del tiempo, desde que todas las operaciones económicas se desarrollan en ese factor y por lo tanto se basan sobre acontecimientos futuros y en consecuencia inciertos.

El estudio de los riesgos tiene para nosotros un especial interés, pues como en toda operación económica, las operaciones de crédito están expuestas a toda clase de riesgos, de lo que surge toda una técnica especial para afrontarlos, dividiéndolos de un modo u otro entre prestamista y prestatario, o transfiriéndolos a terceros.

El riesgo está tan estrechamente ligado al elemento crédito que probablemente no hay una sola institución de crédito que junto a su función de concederlo, es decir, de poner a disposición de otros el ahorro ajeno, no asegure una o más formas de riesgos inherentes a esta función.

Una clasificación de los riesgos satisfactoria para nuestros propósitos, es la siguiente:

- a) Riesgos dependientes de la falta de honestidad del deudor;
- b) Riesgos derivados de la pérdida o deterioro de las cosas por caso fortuito o de fuerza mayor;
- c) Riesgos dependientes de la circunstancia que los procedimientos industriales puedan dar un resultado diverso de los que se esperaban, los que pueden llamarse riesgos de carácter técnico;

d) Riesgos que dependen de las variaciones de gustos de los consumidores, de la adopción de nuevos procedimientos técnicos de parte de los competidores, de la apertura o clausura de otros mercados, etc., es decir, riesgos que no se deben a la pérdida o alteración de la cosa ni a la obtención de un producto más o menos perfecto o abundante, sino a las variaciones de los precios, o sean riesgos de carácter económico;

e) Hay otro riesgo que tiene la mayor importancia en las operaciones de crédito y que si bien podría considerarse en alguna de las categorías precedentes, conviene hacer una clasificación distinta. Es el riesgo de que el empresario, aun de óptima moralidad, no tenga la aptitud necesaria para dirigir la empresa, o que eventualmente se cambie o sea sustituido por otro menos capaz.

Uno de los riesgos menos considerados en teoría, pero muy importante en la práctica es que un empresario inicialmente bueno, y que por lo tanto goza de fama consolidada en la plaza, pueda convertirse en malo, ya sea porque se transformen las condiciones del negocio que dirige o porque cambien sus cualidades.

Muchos desastres que se han querido atribuir a circunstan-

cias económicas e industriales complicadas, se explican simplemente si se examinan los hombres.

Claro está que se entiende por empresario, aquel o aquellos que tengan el manejo efectivo del negocio, cualquiera sea el cargo que ocupen.

Contra el efecto de los riesgos el hombre trata de defenderse.

Hay casos en que logra, sino evitar, por lo menos disminuir la frecuencia con que se producen los siniestros.

Así, un perfecto servicio de informaciones puede disminuir los riesgos de la categoría *a*.

La forma más perfecta del seguro es la que está calculada sobre una base estadística.

Al ocuparnos de los riesgos del crédito haremos abstracción de aquellos que pueden asegurarse sobre una base estadística, en el supuesto que, el prestatario por su diligencia y por condición expresa, se asegure contra todos los riesgos, asegurables estadísticamente, que puedan afectarlo. Así, el banquero no se preocupa del naufragio del buque, ni del incendio de la casa, ni del granizo, ni de otros riesgos semejantes.

Las otras formas de riesgo que afectan en mayor o menor grado todas las operaciones de crédito se aseguran sobre la base de la distribución de los riesgos, de tal modo los buenos negocios pueden compensar los malos.

Los criterios con los cuales el banquero distribuye los riesgos son varios: Es corriente el criterio de subdividir los propios préstamos entre varios deudores, además se distribuyen en el espacio (deudores de lugares distintos), en el tiempo (vencimientos escalonados) entre varios ramos de la actividad económica, etcétera.

En cuanto a los riesgos de la categoría *a*, dependientes de la moralidad del deudor, constituyen una clasificación de la que es más difícil escapar en las operaciones de crédito. Para defenderse de ellos, además de un cuidadoso servicio de informaciones y de la distribución del riesgo, es necesaria la experiencia y la intuición del banquero.

Otro peligro de carácter personal está constituido, como he-

mos visto, por la eventual incapacidad del deudor; riesgo aumentado por la economía moderna, en la cual falta el contacto directo que permita al que otorga el crédito juzgar las aptitudes del prestatario.

V. — LAS GARANTÍAS DEL CRÉDITO

SUMARIO: Crédito personal. — Crédito real. — Aptitudes personales para hacer fructificar los bienes tangibles. — Distinción entre crédito real y crédito personal desde el punto de vista económico y bancario. — Razones para exigir garantías aparentemente innecesarias. — Garantía de carácter mixto. — El problema de la realización de las garantías.

El crédito puede ser personal o real según las garantías que constituyen la base de la operación, las cuales en el primer caso se fundan en las cualidades intelectuales, morales y económicas del deudor, y en el segundo sobre una prenda o una hipoteca, las que ofrecen al acreedor el medio de reembolsarse en el caso que faltara la contraprestación.

En realidad la renta para poder reembolsar al prestamista nace de una combinación de bienes tangibles, con aptitudes humanas. Las proporciones de esta combinación son varias, en el sentido que, como ocurre, por ejemplo, con el trabajo de un profesional, la cantidad de bienes materiales es un mínimo respecto a las aptitudes personales, en otro caso puede ocurrir que el complejo de bienes tangibles tenga mayor importancia que las aptitudes personales.

Una diferencia importante es que, mientras en unos casos, las aptitudes personales necesarias para hacer fructificar los bienes tangibles, son individuales y raras para combinar, mientras que en otros casos son tan comunes que prácticamente no se le da importancia.

La razón por la cual una hipoteca sobre una casa se considere un empleo seguro, reside no sólo como generalmente se cree, por el hecho que la casa hipotecada represente un bien inmueble que no puede ser sustraído, sino también por el hecho

que la administración de una casa situada en un centro urbano y poblado, es una cuestión tan simple que el cambio de propietario o de administrador no influye sobre la renta. Lo mismo sucede con la tierra dedicada a la agricultura y ganadería mediante métodos comunes. Mientras que cuando la agricultura se transforma en una verdadera industria perfeccionada, el cambio de propietario o de dirigente, puede ocasionar notables variaciones en la renta del terreno.

Que desaparezca materialmente la cosa, que se anule su renta, que se haga imposible su venta o sea realizar su valor, son eventualidades perfectamente idénticas a los efectos del interés del acreedor.

La insistencia con que los autores repiten la distinción entre crédito real y crédito personal, se debe a los siguientes conceptos:

a) Que se trata de dos formas de crédito entre las cuales existe una línea demarcadora bien neta;

b) Que las operaciones de crédito real son por su naturaleza más seguras que las de crédito personal.

En cuanto al primer concepto, la circunstancia que las dos formas se distingan bien en el campo técnico o jurídico, no implica que lo mismo ocurra en el campo económico, es decir, cuando se tenga en cuenta no sólo la forma, sino el contenido y el objeto de la operación.

Desde el punto de vista bancario se consideran más afines dos operaciones como el descuento y el préstamo con caución, de las cuales una tiene el carácter de personal y otra de real, que no el préstamo con caución y el crédito hipotecario, en que ambas tienen el carácter de real.

En general, desde el punto de vista económico no existe una distinción absolutamente neta, sino que se pasa por una gradación de uno a otro extremo.

En el préstamo prendario, como lo ejercita nuestro Banco Municipal, en que el prestamista no conoce la persona del prestatario, la garantía real es verdaderamente el elemento constitutivo de la operación.

Ya en el préstamo con caución, el Banco no sólo considera

el valor de la garantía ofrecida, sino el cliente, el cual influye notablemente en el mayor o menor margen de garantía, con que se concluye la operación. En estas operaciones el cliente generalmente se obliga a aumentar la garantía, cuando los títulos disminuyen de valor. La operación no es ya puramente real, desde que está integrada por una obligación de carácter personal.

En ciertos casos se acentúa aun más el carácter personal de operaciones que técnicamente se clasifican entre las de garantía real.

El banquero muchas veces pide una garantía real, pero tiene la firme esperanza que no ha de utilizarla. Su confianza en el reembolso está basada en los precedentes del cliente, en su habilidad personal y en el hecho que su falta de cumplimiento desalojaría o expulsaría al cliente del círculo de sus negocios (el caso de un corredor de Bolsa).

Las razones por las cuales el banquero pide garantías reales, aun cuando no parezcan necesarias, son tres:

1ª La costumbre. Para no dar la impresión de tener muchas obligaciones de sola firma, sin garantía ninguna;

2ª Para limitar la extensión de los negocios del deudor. El cliente no puede así obtener el mismo crédito contemporáneamente en varios bancos;

3ª Con el tiempo el cliente, de bueno puede llegar a ser dudoso y resultaría violento pedir garantía en un momento que revelaría desconfianza en él.

Hay casos en que la garantía jurídicamente real, no lo es económicamente.

Tal es el caso de un préstamo garantizado con hipoteca del edificio e instalaciones. Si la industria no resulta proficua, las instalaciones destinadas a ella, en general se adaptan difícilmente a otros objetos, con lo cual tienen un valor casi nulo. Así el acreedor en realidad está garantizado, no por la hipoteca, sino por el conjunto de actividades de la empresa, siempre que permanezca un organismo productivo.

Contrariamente, hay casos en que la operación tiene económicamente un carácter real, no obstante que esta calidad no

resulta de su aspecto técnico o jurídico. Es el caso en que se descuenta un pagaré a un rico terrateniente, aun cuando sea un mal administrador. En este caso no interesa el carácter de la persona, desde que la operación se basa en que la amplitud del patrimonio será siempre suficiente para cobrarse por ejecución en caso de incumplimiento.

En la mayoría de los casos el crédito tiene un carácter mixto, comprendiendo elementos de carácter personal y de carácter real.

Un banquero al calificar a su cliente, tiene en cuenta su habilidad personal, su moralidad, el valor del negocio o industria y el valor de los inmuebles que posea, para deducir de este conjunto de elementos, cuál es el crédito que puede otorgarle.

Desde que el deudor responde de sus obligaciones con todo su patrimonio y desde que, como ocurre normalmente, el banquero tiene en su mano un título ejecutivo, la diferencia entre crédito real y crédito personal, se reduce en el fondo a lo siguiente: en el primer caso el acreedor constituye desde el momento que concede el crédito, el objeto sobre el cual ejercitará eventualmente sus derechos, mientras que en el segundo caso, el objeto queda indeterminado hasta el momento de la ejecución. Además, en el primer caso, el crédito podría ser realizado sobre el objeto dado en garantía, con preferencia de cualquier otro acreedor, aun cuando el bien saliera del patrimonio del deudor.

Sucede con frecuencia que la necesidad de realizar las garantías, ante el pánico de los depositantes, se presenta en el momento culminante de una crisis, es decir, en el instante en que aun las garantías más sólidas deben ser vendidas a precios bajísimos y muchas veces no se encuentra comprador. Resulta así que las garantías reales desaparecen precisamente en el momento en que son más necesarias.

Las operaciones cubiertas por garantías reales, deben ser liquidadas o al menos notablemente reducidas, con eventual realización de la garantía, no en los momentos de presión monetaria, sino en los momentos en que los negocios son prósperos y el público está dispuesto a comprar.

Por esto, en la vigilancia de los créditos reales, prever con tiempo oportuno las variaciones del mercado, debe ser la preocupación del banquero, pues tanto éstos, como los créditos personales, deben ser realizados no a último momento sino en el momento de intensa prosperidad que precede la liquidación de la crisis.

En la práctica el ejercicio de los propios derechos sobre las garantías reales ocasiona molestias, gastos y pérdidas de tiempo, por lo cual el banquero recurre en última instancia.

La confianza en las garantías reales puede resultar peligrosa, pues el banquero confiando en ellas termina por descuidar las cautelas que se imponen en los casos de créditos no garantizados.

Ocorre a veces que, abusando de los préstamos con garantía de mercaderías, se ha acumulado un stock tan grande que la realización sólo es posible a precios desastrosos.

En las operaciones garantizadas con títulos, la posición de un banco es menos peligrosa, desde que están en mejores condiciones para vigilar el mercado de títulos.

VI. — FUNDAMENTOS DE LA CONFIANZA QUE SE ACUERDA EN EL CRÉDITO

SUMARIO: La contraprestación depende de una utilidad futura y previsible. — Capacidad de reembolso mediante la facultad de imponer. — Capacidad del prestatario para emplear de una manera provechosa el importe del préstamo. — Valuación del hombre y control del empleo de los fondos. — Informaciones directas y a través de la documentación. — El préstamo con caución. — Superioridad relativa del descuento. — Duración normal de una operación de crédito. — El reembolso puede provenir de fuentes que no tengan relación alguna con el destino dado al préstamo. — Conveniencia social en igualar, en el tiempo, las necesidades constantes con las rentas periódicas.

El banquero que acuerda el crédito, se preocupa desde el momento que lo concede, además de la moralidad del deudor o sea de su buena voluntad de cumplir sus compromisos, de la posibilidad material de poder hacerlo, la cual depende de una

utilidad futura y previsible. Futura por cuanto si el prestatario dispusiese actualmente de lo que necesita, no recurriría al crédito y previsible, por cuanto el banquero no haría la operación si no tuviese cierta confianza en la contraprestación prometida.

Esta confianza puede tener varios fundamentos:

1º Hay una categoría de entes cuya capacidad de hacer frente a sus compromisos, depende de su facultad de imponer, como entes de derecho público, tasas e impuestos a sus contribuyentes.

Por lo tanto cualquiera sea el uso que hagan del capital prestado, su capacidad de reembolso está limitada únicamente por la capacidad impositiva de los contribuyentes.

Así, el que concede crédito al Estado, Provincias o Municipalidades sólo debe preocuparse de la capacidad impositiva de los contribuyentes y de la probidad de los administradores, sin preocuparse de investigar posteriormente a qué fin se destina el dinero obtenido con el préstamo;

2º La confianza en la futura contraprestación puede estar basada en la capacidad del prestatario para emplear de una manera provechosa el importe del préstamo.

Es este el caso del crédito comercial, industrial, etc. La fuente de la cual surge el dinero destinado al reembolso es el empleo de la cantidad prestada, combinado con la habilidad económica del deudor y eventualmente con otros bienes que ya posea.

En estos casos precisamente se impone al banquero una minuciosa valuación del hombre y también cierto control sobre el empleo que se propone dar al neto obtenido con el préstamo. Este control es, por su naturaleza, limitado y más vale genérico que específico.

El banquero es socialmente útil siempre que no tome una parte tan activa en la dirección de los negocios del deudor, que llegue a ser el dirigente de varios y diversos negocios ajenos al suyo, limitándose su cometido a sugerir a sus clientes aquellas reglas generales de conducta que derivan del conocimiento que el banquero tiene de las condiciones generales del mercado y que

generalmente escapan al empresario particular, por la circunstancia de actuar en un campo estrecho y especializado.

Muchas veces la acción moderadora del banquero debe manifestarse imponiendo al cliente la obligación de limitar su actividad, mediante la amenaza o la aplicación de una restricción en el crédito. El banquero no debe imponer su voluntad a último momento, perjudicando al cliente, en razón de que él mismo se encuentre amenazado de un peligro. Debe proceder en tiempo oportuno, es decir, antes que el cliente se comprometa en nuevas operaciones, las que dejadas en la mitad ocasionan graves perjuicios.

Para algunas operaciones el banquero obtiene directamente del cliente los informes necesarios para formarse un concepto del objeto del crédito; para otras aun recurriendo a estos medios, procura deducir el objetivo del mismo a través de los documentos que el cliente le presente, de los movimientos de su cuenta corriente, etc.

Es por esto que el banquero prefiere al cliente habitual, cuyos antecedentes ya conoce, así como prefiere los documentos de crédito a través de los cuales es posible reconstruir la operación que le ha dado origen. Esta última circunstancia es la que hace del «descuento» la operación preferida por el banquero.

Los préstamos con caución de títulos, si bien puede parecer al profano más segura, desde que tiene una garantía real, oculta en cambio las razones por las cuales se realiza y por eso se considera una operación de crédito buena, pero de un grado inferior al descuento de pagarés comerciales.

Otro motivo de inferioridad relativa, reside en la dificultad de realizar la garantía en momentos de tensión monetaria. El banco está expuesto al peligro de ser reembolsado en momentos en que desea tener sus fondos invertidos, como de no ser reembolsado cuando en realidad lo necesita.

El conocimiento del objeto de la operación de crédito permite al banquero determinar cuál es la «duración normal» de la operación misma. Por duración normal se entiende una evolu-

ción tal que permita, al bien o a los bienes en que se ha empleado el producto del préstamo, el recorrido necesario para producir el importe del préstamo;

3º. — El importe destinado a reembolsar el crédito puede provenir de una fuente que no tenga relación alguna con el destino dado a las sumas obtenidas en préstamo. En este caso el crédito no hace sino anticipar en el tiempo el goce de una renta que se habría igualmente producido, con independencia de la operación de crédito.

Tal es el caso del crédito concedido al agricultor que espera la cosecha, al propietario que espera el cobro de los alquileres, al rentista que espera el vencimiento de los cupones, etc. Todos estos créditos son esencialmente diversos de aquellos concedidos al agricultor para comprar la semilla, al propietario para comprar la casa, al rentista para comprar los títulos, etc.

Esta clase de crédito no es antieconómica, como pudiera parecer, ni desde el punto de vista individual ni desde el punto de vista colectivo.

Es un caso excepcional que la producción de la renta corresponda exactamente en el tiempo, con la presentación de la necesidad. La diferencia de tiempo entre el momento en que se presenta la necesidad, y aquel en que se presenta la renta, puede ser atendida de dos maneras: acumulando precedentemente un ahorro suficiente y disponible en la época en que se presentara la necesidad, o de lo contrario recurriendo al crédito, mediante el cual se consume una renta todavía no producida.

Recurrir a uno u otro expediente, o a los dos, depende de la posibilidad de acumular con anterioridad una cantidad suficiente, o de la conveniencia económica.

Muchas son las necesidades constantes, mientras en general las rentas se producen en épocas determinadas. Igualar estos dos elementos en el tiempo constituye una utilidad social, por cuanto para una necesidad que se mantenga constante, el máximo de la satisfacción de la misma corresponde al reparto equitativo, en el tiempo, de los medios aptos para satisfacerla.

Para el crédito de esta naturaleza el banquero no tiene por

qué preocuparse del objetivo de la operación, sabiendo desde el principio que la transacción no será reproductiva; debe en cambio tener presente la solidez del patrimonio o la previsible constancia de la renta del que pide el crédito.

VII. — DIFERENCIAS ENTRE EL MERCADO MONETARIO Y EL MERCADO DEL CRÉDITO

SUMARIO: Empleo de la moneda en una sociedad de economía monetaria. — El mercado de los productos y el mercado financiero. — División del mercado financiero: mercado monetario, mercado del crédito y mercado de títulos. — Conveniencia en diferenciar el mercado monetario del mercado del crédito. — Casos en que se necesitan medios de pago. — Casos en que se necesitan ahorros acumulados.

Periódicamente, como podría ser cada año, en un país se produce una cantidad de bienes, ya sea de forma tangible o bajo la forma de servicios.

De todos estos bienes, una parte es destinada a satisfacer directamente las necesidades del hombre y otra parte es destinada a producir en el futuro nuevos bienes, es decir, se invierte en la producción. Además de estas dos partes, generalmente se forma una tercera con la cual se espera antes de dar un destino definitivo a los bienes y se forma así una masa de bienes, cuyo empleo queda momentáneamente suspendido y que constituyen un ahorro.

Si tomamos como ejemplo una sociedad que no utilice la moneda, a manera de hipótesis, encontramos netamente la división apuntada.

Supongamos un agricultor que haya cosechado su trigo. Deducida la parte que directamente o por vía de trueque le sirve para mantener su chacra en el mismo estado, dividirá el trigo en tres partes: La primera para ser cambiada por bienes destinados a satisfacer sus necesidades, es decir, para ser consumida. La segunda será para obtener un beneficio prescindiéndola a otros, ya que le resulta más ventajoso que consumir-

la. La tercera parte quedará depositada en sus graneros, como una reserva eventual y que terminará con el tiempo por formar parte de la primera o segunda categoría.

En una sociedad con economía monetaria encontramos un primer proceso de generalización en el sentido que bienes y servicios determinados se transforman en un poder adquisitivo genérico (moneda).

De este poder adquisitivo, una parte se emplea en la adquisición de bienes directos, es decir, de consumo, y otra parte se emplea en la adquisición de bienes productivos.

Estas dos transformaciones no se realizan totalmente de inmediato. Muchas veces el dinero antes de ser transformado de nuevo en mercaderías o servicios, pasa de mano en mano, es dado o tomado en préstamo, o es atesorado.

Las transacciones relativas a este estado intermedio son las que constituyen el mercado financiero, mientras que las transacciones relativas a los estados extremos constituyen el mercado de productos.

El mercado financiero se divide a su vez en tres mercados que pueden llamarse: mercado monetario, mercado del crédito y mercado de títulos (acciones y obligaciones).

En el primero se comercian medios de pago, en el segundo se comercian títulos representativos de ahorros todavía no invertidos, y en el tercero se comercian derechos sobre cuotas partes de ahorros que ya han sido invertidos, es decir, que han tomado una forma orgánica bajo la dirección de un empresario.

Mientras los títulos de este tercer mercado son tan característicos que no dan lugar a dudas, la circunstancia de vivir en una economía monetaria, hace que frecuentemente se produzcan confusiones al querer distinguir el mercado monetario del mercado del crédito.

Se trata sin embargo de dos cosas distintas; unas veces el mercado reclama medios de pago y otras veces reclama ahorros para invertir.

Volviendo al ejemplo que hemos citado del agricultor, veamos el siguiente caso: El trigo ha madurado, se ha cosechado

y se ha depositado en los graneros. El agricultor debe pagar, por ejemplo, los impuestos de Contribución Directa. En un régimen de trueque no habría dificultad. Pero en los países civilizados los impuestos se pagan, no en especie, sino en moneda. El agricultor no obstante tener suficientes bienes en especie, llegaría a la insolvencia si no encontrara alguno que le suministrase el dinero. En este caso en el mercado existe una demanda de medios de pago. Alguien presta dinero al agricultor, éste a su vez paga el impuesto. El Estado por su parte gasta el dinero recibido en pago del impuesto, para comprar trigo con el que alimenta al ejército, por ejemplo. El agricultor restituye el dinero a quien se lo ha prestado, con lo cual la función del dinero, de facilitar el trueque, se ha desenvuelto en un ciclo perfectamente cerrado.

Tomemos un caso concreto, como Alemania, donde se ha generalizado la costumbre de efectuar una cantidad de pago como: intereses, alquileres, honorarios, etc., trimestralmente. Se verifica así a cada fin de trimestre una gran tensión monetaria que dura alrededor de diez días. En los primeros días una gran cantidad de clientes se apersonan a los bancos para retirar dinero. Después de algunos días los que lo han recibido lo depositan en los bancos y gradualmente se vuelve a la normalidad.

Los bienes que sirven para el consumo de los propietarios de casas, los que sirven para mantener a los profesionales, etc., ya existían y como es evidente, no se han fabricado en diez días; la tensión se debió no a falta de bienes en especie, sino a falta de medios aptos para transmitir su disponibilidad, de persona a persona.

En estos casos, la adopción de medidas relativamente simples, como la facultad del Instituto emisor de extender el límite de la emisión, la difusión del uso del cheque, el uso de medios bancarios, bastan para eliminar los inconvenientes de la falta de pagos.

Refiriéndonos ahora, de nuevo, al ejemplo del agricultor, en el caso que tenga la tierra lista para la siembra pero que le

falta la semilla. En un régimen de economía monetaria el agricultor no trata de buscar quien le preste semilla, sino que busca quien le preste dinero, con el cual obtendrá en compra la semilla que necesita. Una vez obtenida la cosecha, no devuelve semilla, sino dinero. En este caso aun cuando parezca que el agricultor busca medios de pago, en realidad busca ahorro, pues si la semilla que necesita no ha sido a su tiempo cultivada y ahorrada por otros, todos los medios de pago imaginables no le habrían servido para nada.

La costumbre de pedir dinero, tanto en el caso en que simplemente uno debe liberarse de una obligación, como en el caso en que se necesita de ahorro formado por otros, induce muchas veces en error y el mercado cree necesitar dinero, cuando en realidad necesita ahorro.

Si la semilla disponible en un país fuese, por hipótesis, excepcionalmente escasa y tuviera un precio muy alto, los agricultores probablemente se resolverían a pedir dinero en mayor cantidad y a precio de favor. Aun cuando se acordasen los medios que se piden, ello no serviría más que para aumentar el precio del trigo, pues, en realidad, cuando la semilla es poca, poco es lo que se puede sembrar.

VIII. — MONEDA Y DINERO

SUMARIO: Conceptos sucesivos de moneda. — Definición de moneda. — Concepto de dinero. — Elementos que pueden servir de medios de pago. — Créditos a la vista y de primer orden. — Intervención de las Cámaras Compensadoras. — Los medios de pago y los Bancos.

La definición de moneda puede resumirse en los siguientes tres conceptos sucesivos: En un primer momento se daba principal importancia al hecho de que el bien utilizado como moneda, tuviese el mismo valor como mercadería, en cuyo caso la verdadera moneda es la moneda metálica, de plena garantía y todo lo demás sucedáneos de la misma. En un segundo momento se dió particular importancia al hecho de la obligación

legal de aceptarla en pago, así, era moneda todo lo que el Estado definía como medio legal de pago y todo lo demás era sucedáneo de la moneda. En un tercer momento se dió preponderante importancia al hecho de que determinados elementos son «de hecho» generalmente aceptados como medios de pago.

Una definición aceptada por varios autores, establece que, «moneda es aquel bien que todos desean al sólo objeto de gastarlo».

Esta definición tiene la ventaja de poner de relieve además del concepto que la moneda es aquel bien que por definición tiene una sola utilidad, la de intermediario del intercambio, el concepto que siendo deseada por todos, es el bien que por definición tiene la más extensa zona de intercambio.

Si nos atenemos al aspecto jurídico de la cuestión, es necesario restringir el término moneda, únicamente a aquellos medios de pago definidos como tales por el Estado y queda el término más amplio de dinero para todos aquellos medios de pago que de hecho en un determinado momento son aceptados en el mercado, ya sea que exista o no la obligación legal de aceptarlos.

Interesa señalar que una de las funciones de algunos organismos del mercado financiero, es la de suministrar al mercado el dinero, o medios de pago, en la medida que éste lo necesita y de la manera más simple y eficaz.

Veamos ahora que es lo que puede servir como medio de pago.

Observemos lo que pasa diariamente en el mercado financiero. Supongamos que el Banco A tenga que pagar al Banco B diez millones de pesos por deudas de naturalezas varias. En este caso, el Banco A, en condiciones normales y dada la actual organización económica, no trata de procurarse diez millones de pesos en moneda de curso legal, lo cual aparte de la dificultad de obtenerlos, sería ello sumamente incómodo; tratará en cambio de presentar al Banco B diez millones de pesos en créditos a cargo de este último, de tal modo que el Banco A salde su deuda por compensación.

Cuando, como ocurre prácticamente, existe una Cámara

Compensadora, ni siquiera es necesario que el deudor oponga un crédito a cargo directamente del acreedor, sino que un crédito contra cualquier asociado a la Cámara podrá servirle para satisfacer una deuda hacia cualquier otro asociado.

Cuando se dice que en el mercado hay una demanda de dinero o de medios de pago, no significa que se pida moneda legal, sino que los hombres de negocios piden créditos tales como para poderlos presentar en pago a sus acreedores.

Como es natural no cualquier crédito sirve a estos fines; solamente algunos créditos especiales responden a este objeto, ellos son únicamente los créditos a la vista y de primer orden. Es claro también que un débito y un crédito se compensan entre ellos, solamente cuando tengan el mismo vencimiento y no vencimientos distintos.

Un acreedor que tenga un crédito exigible hoy, aceptará en pago una deuda suya que sea también pagadera hoy mismo y no a una fecha posterior.

Por otra parte, los créditos que tengan un vencimiento determinado, como letras de cambio, cupones, etc., entrarán en la categoría de créditos presentables a la compensación tan pronto sean exigibles, es decir, el día del vencimiento.

Además, dado el cruzamiento de débitos y créditos que hay en un mercado, el hombre de negocios sabe perfectamente cuál es la cifra de sus deudas, pero no sabe muchas veces cuál será la persona a quien deberá pagar. Por esta razón se buscan créditos que puedan oponerse a cualquiera, es decir, créditos que tengan la mayor zona de comercialidad, o aquellos créditos que gozan comúnmente del calificativo de primer orden, o sea contra deudores de primer orden.

El término «de primer orden», escapa a una definición precisa: son créditos de primer orden, aquellos que el mercado, es decir, la generalidad de los hombres de negocios, en un determinado momento, los considera como tales, o sea que están dispuestos a aceptarlos en pago.

Nuestra Cámara Compensadora, que tiene por objeto, precisamente compensar y liquidar todo documento pagadero

en el día, presentados por uno de los bancos asociados contra otro cualquiera de ellos, enumera los documentos en cuyo cobro intervendrá; cheques, letras de cambio, giros postales y telegráficos, certificados y obligaciones de depósitos a plazo fijo y órdenes de pago bancarias siempre que sea exigibles a su presentación.

En resumen, puede decirse que dinero o medios de pago es el conjunto de créditos a la vista y de primer orden, que en un determinado momento existen en el mercado.

Qué cosa, concretamente, constituya dinero en un determinado momento, es una circunstancia de hecho. Hay algunos créditos o títulos de crédito que el público considera generalmente como medio de pago y hay otros que el público no acepta en pago, aunque no exista razón alguna para ello, es suficiente a veces, la falta de hábito.

En un mercado bien organizado, la respuesta es fácil; puede decirse que es dinero todo lo que es aceptado en pago por la Cámara Compensadora. La cuestión queda prácticamente resuelta en el reglamento de la misma. Hemos visto ya cuáles son los documentos que acepta en pago nuestra Cámara Compensadora.

En una sociedad adelantada, todos los medios de pago terminan por ser entregados a los bancos.

IX. — LA FUNCIÓN DEL ORO

SUMARIO: Billete fiduciario. — Significado de «pagadero a la vista». —

Carácter de título de crédito en los metales preciosos. — Variación del valor del oro. — La función de las reservas áureas. — La proporción entre las reservas de oro y la emisión. — La estabilidad de los precios y la variación del valor del oro. — El oro base de la creación de medios de pago en el interior y base para la defensa del cambio exterior.

Se dice generalmente que el billete fiduciario es un título a la vista pagadero al portador y que la función del banco emisor, mediante el redescuento, es la de transformar un título de

crédito a un vencimiento determinado (letra o pagaré), en un título de crédito a la vista (billetes fiduciarios).

Pagadero a la vista significa, para el público en general, «pagadero a la vista en oro». Esta expresión no es exacta ni aun en régimen de convertibilidad áurea, por cuanto las reservas metálicas son generalmente inferiores a la cantidad de billetes circulantes.

Por otra parte, la expresión «pagadero a la vista», en un régimen de curso forzoso, o con la Caja de Conversión cerrada, pierde su significación, por cuanto no puede el billete ser convertido. La expresión se aclara si en lugar del significado corriente nos atenemos a su significado técnico económico.

«Pagadero a la vista» no significa necesariamente, ni en la mayor parte de los casos, que el título de crédito deba ser pagado en algún producto o bien diferente, sino más bien, tiene la propiedad de ser aceptado en pago en cualquier momento, es decir, capaz de extinguir inmediatamente por compensación una deuda.

Así aun cuando los billetes no sean convertibles a oro, siempre que el banco emisor los reciba en pago, continúa éste en su función de transformar títulos de crédito a plazo en títulos de crédito a la vista. Los que posean billetes, aun inconvertibles, tienen la posibilidad de darlos inmediatamente haciéndose ceder en cambio alguna cosa. En este caso el billete es pagadero a la vista y al portador, no ya en oro, sino en mercaderías o servicios.

Por otra parte, los metales preciosos, ya sea que estén acuñados o no y siempre que se utilizan para efectuar pagos, en el interior o en el exterior, entran dentro del concepto expuesto en la categoría de títulos de crédito. Esta afirmación, que puede parecer aventurada desde el punto de vista jurídico, es en cambio, ajustada a la verdad en el campo económico. Una moneda de oro es un billete de banco, emitido sobre oro en lugar de ser sobre papel.

Este concepto puede justificarse de dos maneras: 1ª Dado los gustos actuales de casi todos los hombres, cualquiera que

posea una cierta cantidad de oro tiene la facultad de pedir una determinada cantidad de bienes o de servicios, a todos los demás hombres; 2ª Desde que la mayor parte de los institutos de emisión o casas de moneda, tienen la obligación de comprar oro a precio fijo y en cantidad ilimitada, el oro constituye un título de crédito contra esos institutos.

En caso de quiebra de un banco, todos los créditos a su cargo pierden su valor, mientras lo mantiene el oro atesorado, por cuya razón los tenedores de billetes en caso de pánico los presentan a los institutos emisores para su conversión. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el mismo oro atesorado puede perder su valor, si por cualquier causa ha aumentado la cantidad disponible en el mercado, de la misma manera como cuando se multiplica la cantidad de billetes.

La diferencia, como se ve, no es de calidad sino de grado. En efecto, mientras los otros títulos de crédito pueden ser multiplicados al infinito con enorme facilidad y en tiempo brevísimo, es poco probable, por lo menos en el estado actual de los conocimientos, que ello ocurra, en la misma medida y con la misma rapidez, con el oro.

Otra diferencia, también de grado y no de calidad, es que la zona de intercambio, es decir, la capacidad de extinguir deudas, es muchísimo más extensa para el oro que para cualquier otro medio de pago, desde que el oro, prácticamente es aceptado en todo el mundo.

El concepto usual, según el cual la función de la reserva áurea de los institutos emisores es la de «garantizar» la circulación de billetes, no tiene sentido exacto, si se emplea el término garantía en su significado habitual, por el cual se dice que un crédito está «garantizado» cuando se encuentra cubierto por una cantidad de bienes, cuyo valor sea por lo menos igual al crédito.

La función de las reservas áureas es de primera importancia, pero diferente de la enunciada.

El mecanismo mediante el cual los institutos emisores están obligados a regular de alguna manera la emisión en base del

oro que tengan en sus cajas, es un expediente teóricamente imperfecto, pero prácticamente útil, elaborado empíricamente sobre la base de una larga experiencia, para defender al público contra una excesiva expansión del crédito, es decir, contra un ilimitado aumento de precios, adoptando un límite artificial que depende de la dificultad y del costo necesario para procurarse una cantidad creciente de metálico.

Cuando los billetes son efectivamente convertibles en oro; es suficiente que una cantidad «relativamente pequeña» de este metal pueda pasar con gran facilidad de la función de mercadería a la función de moneda y viceversa, para restablecer continuamente la igualdad de valor entre la moneda oro y la mercadería oro.

Entendida en este sentido, la regla que fija alrededor de un tercio la relación entre la circulación y la reserva, es perfectamente razonable. Ella no garantiza al público la conversión de «todos» los billetes en oro, sino que lo defiende, dentro de ciertos límites un tanto extensos, de las alteraciones de los precios debidas al capricho de los hombres. Claro está que no lo defiende, — y en esto reside el defecto del sistema — contra las alteraciones debidas a una mayor afluencia de metal en el mercado, consecuencia del descubrimiento de nuevas minas, procedimientos más perfeccionados, importación de metal de otros países, etc.

Teniendo en cuenta que de hecho la mayor parte del oro que se retira de los institutos de emisión, es exportada y no fundida, es decir, utilizada como moneda en algún otro país y no transformada en mercadería, puede decirse que la verdadera importancia del oro en un régimen de convertibilidad áurea, reside en el hecho que cierta cantidad de metal puede servir alternativamente como «base» para la fabricación de medios de pago en el interior, y también como base para la fabricación de medios de pago al exterior. Esto contribuye a mantener más rápidamente, de lo que de otra manera ocurriría, el nivel de precios nacionales con el nivel de precios internacionales, es decir, contribuye a impedir que los cambios extranjeros pasen más allá de los puntos metálicos.

BANCOS

I. — CREACIÓN DE MEDIOS DE PAGO

SUMARIO: Toda moneda es un crédito. — No todo crédito es moneda. — Transformación de un crédito en moneda. — Crédito a plazo convertido en crédito a la vista. — Créditos de primer orden. — Dinero en forma cómoda para disponer. — Medio circulante constituido por la facultad de disponer de un crédito de primer orden. — La transformación de un tipo de dinero en otro. — La creación de medios de pago.

Una definición corriente establece que la verdadera moneda es un bien del cual el Estado, mediante el cuño, certifica su calidad y cantidad, y que los títulos de crédito pueden servir como sucedáneos de la moneda. Sin embargo cualquier bien, en cuanto es utilizado como moneda, por este solo hecho es un título de crédito. Desde que la función de la moneda es la de facilitar el trueque, surge como inmediata consecuencia, que si se busca un determinado bien como moneda, lo es en cuanto este bien puede a su vez procurarnos otra mercadería o servicio, es decir, es un derecho de crédito.

Si bien toda la moneda está compuesta de créditos, no todos los créditos pueden prácticamente servir como moneda. En el mercado financiero existe toda una organización destinada a «transformar» créditos no utilizables como moneda, o utilizables en menor grado, en créditos que prácticamente se pres-ten mejor para este uso, y también a «crearlos».

Esta transformación se compone de varios momentos y si bien generalmente se confunden, por cumplirse contemporáneamente, es conveniente tratarlos por separado para evitar errores.

Una primera transformación consiste en transformar créditos a un plazo determinado en créditos a la vista.

hecho a plazo *Crédito a la vista*
Esto ocurre toda vez que un banco recibiendo de un cliente un crédito a plazo, abre un crédito a la vista, es decir, se obliga a pagar a la vista mediante órdenes del cliente y hasta un cierto monto. En otros términos el simple hecho de acreditar en cuenta corriente el neto de un descuento, significa crear medio circulante.

Crédito a la vista
Para que el crédito pueda circular, es decir, para que pueda servir como dinero, no basta que él sea a la vista, es indispensable también que tenga una extensa zona de aceptación.

Los créditos y los débitos circulan, como ya hemos visto, en cuanto puedan ser compensados. Es tanto más probable que un crédito a cargo de un determinado ente sea aceptado en pago, cuanto mayor sea el número de las personas que tengan deudas hacia el mismo.

Extender la zona de aceptación de un crédito significa substituir un crédito contra un deudor que tenga pocos créditos, por otro crédito contra un deudor que tenga muchísimos créditos, lo que constituye un crédito de primer orden.

Con la evolución de los bancos han llegado a ser créditos de primer orden, los créditos a la vista, a cargo de los bancos, generalmente conocidos por el público.

transformación de un tipo de dinero en otro
Otras veces el dinero, en lugar de ser la consecuencia de una transformación de un crédito ya existente, es creado al solo objeto de utilizarlo como medio de pago. Esto ocurre cuando los bancos abren un crédito en descubierto.

dinero en forma de título para el público
Creado un crédito a la vista a cargo de un deudor de primer orden, la creación del dinero es un hecho cumplido. Sin embargo el público, no solamente desea disponer de dinero, sino también disponer de una forma cómoda para sus usos, así generalmente quiere que el dinero esté representado por títulos de crédito.

De estos títulos algunos son cómodos para la transmisión del crédito, pero no dan testimonio de que el crédito exista efectivamente (cheques), otros además de hacer la transmisión más cómoda, dan al público la certeza que el crédito existe realmente (billetes de banco, giros bancarios, cheques postales, cheques certificados, etc.).

La función que cumple una casa de moneda, cuando acuña metal a pleno título, es de esta naturaleza, pues certificando el peso y el fino del metal, ahorra al público el trabajo y la molestia de hacerlo personalmente, como cuando un banco certifica un cheque ahorrando al tomador la molestia de averiguar si existe provisión de fondos.

El concepto de dinero, en forma «cómoda» para utilizar, varía notablemente según el uso que deba hacerse y las costumbres del público.

Los medios de pago de un país están compuestos por una gran variedad de elementos, cada uno de los cuales tiene una zona de aceptación extensa, pero que varían notablemente unos de otros. Así, no hay un medio general de pago en un país, sino varios que se hacen competencia y que en el mercado financiero son transformados de uno a otro tipo, algunas veces gratuitamente, otras veces con gastos.

transformación de un tipo de dinero en otro

Algunas veces el requisito que se busca en los títulos representativo del dinero es que ellos sean pagaderos en varias plazas. Otras veces se transforman unos títulos representativos de dinero en otros para evitar títulos molestos o pesados.

En resumen, el hecho que una firma considerada de primer orden abra un crédito a la vista, significa creación de medio circulante. Que este crédito a la vista sea luego utilizado, haciéndose entregar billetes fiduciarios, o haciéndose acreditar en una cuenta corriente sobre la cual se pueden librar cheques, o haciéndose entregar letras o giros, etc., es una cuestión aparte.

Medio circulante constituido por...

Resulta así que el medio circulante está constituido en realidad, no como muchos creen en títulos de crédito que circulan en el mercado, sino por la facultad de disponer de créditos contra una firma de primer orden, es decir, por simples anotaciones bancarias.

La entrega por parte de un banco de un cheque circular contra pago de billetes, no es sino la substitución de un tipo de dinero por otro que presenta características diferentes.

suma

Aun más, en esta transformación de un tipo de dinero en otro, los bancos encuentran la oportunidad de proceder a una nueva

creación de dinero, que podríamos llamar «secundaria» en relación a la «primaria», en la cual un crédito a un plazo determinado es transformado en un crédito a la vista.

El banco previendo que el cheque circular, o el giro, quedarán en circulación durante algún tiempo, prestará una parte de los billetes que ha recibido.

En general, los préstamos de los bancos a los clientes se transforman en depósitos a la vista, los cuales a su vez pueden nuevamente ser invertidos, aunque sea por un tiempo breve, desde que se prevé que no serán retirados todos simultáneamente.

Resulta así evidente que la creación de medios de pago puede multiplicarse indefinidamente, siempre que a su multiplicación no se oponga preventivamente un freno establecido con otros criterios que no sean los del crédito.

II. — LA INTERVENCIÓN DE LOS BANCOS

SUMARIO: La aparición del banquero en una economía puramente monetaria. — Vinculación entre préstamos y depósitos. — El aumento de las disponibilidades por el crédito. — Creación de medios de pago. — Organismos encargados de esta función. — La intermediación en los medios de pago. — Función intermediaria de los bancos de giro. — Pagos mediante numerario. — Pagos mediante compensación. — El ahorro de numerario en los pagos. — Saldo utilizable para otros fines. — Los bancos hacen préstamos. — La compensación transforma créditos a la vista en créditos a plazo. — La transformación de créditos a plazo en créditos a la vista al crear los medios de pago. — La primera transformación consecuencia de la segunda. — La intervención de los bancos aumenta la cantidad de ahorro disponible en el mercado.

Para mejor comprender la intervención de los bancos en las operaciones de crédito, supongamos el siguiente ejemplo:

En esta clase se encuentran sentados 20 estudiantes a los cuales se provee de dos mil fichas, en conjunto, a las que denominamos unidades monetarias, sin preocuparnos si son de oro o de papel, desde que convenimos en que representan nues-

tra «moneda». Estas fichas representan una disponibilidad o un capital en moneda que la «suerte» nos ha deparado.

Supongamos también que cada uno de los estudiantes ejerce un oficio diferente: albañil, carpintero, herrero, etc.

No interesa que el reparto de las fichas entre los estudiantes se haya realizado en proporciones más o menos iguales; sin embargo, a efectos de no crear privilegios iniciales podemos repartir una cantidad igual, lo que dará cien fichas para cada uno.

Pronto ocurrirá que los mejores productores habrán reunido mayor cantidad de fichas. Hasta aquí las cosas se desarrollan en una economía monetaria en que no interviene el crédito.

Admitamos ahora que una nueva persona llega al aula y se ubica en la cátedra. Este personaje no trae útiles de trabajo, no tiene oficio, no es carpintero, ni herrero ni albañil, ni posee una sola ficha, pero es conocido por todos los estudiantes y goza de la mayor confianza de los mismos.

El nuevo personaje manifiesta ser «banquero», recomienda a los estudiantes que no conserven las fichas en su poder inactivas, desde que entregándoselas a él en depósito pagará uno por ciento de interés.

No todos se interesan por esta oferta, pero algunos se tientan y este nuevo personaje recoge 500 fichas «en depósito».

Es natural que no mantenga estas fichas inactivas puesto que así no podría cumplir lo prometido. Una rápida mirada a la clase le permite notar que el carpintero es más activo que los demás y que por falta de fichas no podía efectuar todo el trabajo que se le encomendaba.

El banquero presta 200 fichas al carpintero y con el mismo propósito presta 100 fichas al herrero, 50 fichas al zapatero y 50 fichas al sastre, a todos los cuales cobra 6 por ciento de interés. Estos productores aumentan así la producción, desde que pueden adquirir mayor cantidad de materia prima.

En este ejemplo, el grupo de los 20 productores que al principio, sólo era una economía monetaria, no podía disponer de

más de 2000 fichas, dispone en cambio ahora de 2400 fichas, puesto que los que depositaron las 500 en manos del banquero, están convencidos de tenerlas, desde que las pueden retirar a su voluntad y por lo tanto actúan exactamente como si las tuvieran en sus propios bolsillos. Por otra parte los cuatro prestatarios han recibido 400 fichas.

Aun más, el agricultor, el ganadero, etc., que han vendido una gran cantidad de productos, advierten que han acumulado más fichas de las que consideran indispensables para sus negocios y resuelven depositar una parte de ellas en poder del banquero en cuenta corriente. Supongamos que depositen en conjunto 300 fichas. El banquero aprovecha esta circunstancia para prestar 200 fichas al orfebre, al pintor, etc. El mercado considerado dispondrá ahora de 2600 fichas. Como se ve, cuanto más se desarrolla el crédito, mayores son las disponibilidades del mercado (fichas de los estudiantes que están en el aula).

Es un sistema que se basa en los depósitos que recibe el banquero con la obligación de reembolsarlos a la vista, convención que permite al depositante considerar su saldo acreedor a cargo del banquero, como equivalente de moneda efectiva.

Este sistema contiene en sí mismo el límite de la actividad que desarrolla. Cuando un banquero presta a un productor que no produce, o produce demasiado o mal, es decir, más allá de las necesidades del mercado, o a un costo más alto que sus vecinos, este productor no consigue reembolsar a su banquero que se ve obligado a restringir el crédito.

La primera finalidad del mercado financiero es, como hemos visto, la de crear medios de pago.

Esta función se cumple mediante diversos organismos: las casas de moneda, en cuanto acuñan monedas metálicas; el Estado o bancos emisores, en cuanto emiten moneda fiduciaria, o moneda divisionaria, y los bancos en cuanto abren créditos a la vista a sus clientes.

Una segunda función se agrega a la primera. Los medios de pago no solamente deben ser fabricados y puestos en circula-

ción, sino que deben también encontrar el lugar donde pueden ser compensados. A la función de creación se agrega la de intermediación en los medios de pago.

La función primaria de un banco es la de intermediario, como lo eran los antiguos bancos de giro, luego aparece la segunda función, en que interviene el crédito y que anula la importancia de la primera.

Supongamos un determinado grupo de comerciantes que regulen sus débitos y créditos, todos a una fecha establecida y supongamos también que, como ocurre en realidad, cada uno tenga no solamente que pagar sino también que cobrar, lo cual podría resumirse en el siguiente cuadro:

Acreeedores	A debe a	B debe a	C debe a	D debe a
A	—	8	10	6
B	14	—	0	2
C	16	6	—	12
D	4	18	4	—
Totales	34	32	14	20
Suma de las deudas existentes en el mercado.	100			

Supongamos también que A, B, C y D se encuentran ya en posesión material del numerario que deben pagar, desde que los bancos todavía sólo actúan como intermediarios y no han acordado créditos.

Completemos ahora el cuadro anterior, indicando para cada uno, no solamente lo que tiene que pagar sino también lo que tiene que cobrar:

Acreedores y Deudores		A		B		C		D	
		D	H	D	H	D	H	D	H
A		—	—	8	14	10	16	6	4
B		14	8	—	—	0	6	2	18
C		16	10	6	0	—	—	12	4
D		4	6	18	2	4	12	—	—
Saldos	{ Deudores		10		16				
	{ Acreedores					20		6	
Sumas		34	34	32	32	34	34	26	26

Suma de los saldos deudores igual a la suma de los saldos acreedores e igual a 26.

De la comparación de los dos cuadros resulta evidente que un complejo de pagos para el cual sería necesario el empleo efectivo de 100 unidades de numerario, en el caso que cada uno actuara separadamente, puede cumplirse igualmente y con más comodidad, con el empleo de 26 unidades de numerario solamente, siempre que se realice por compensación.

En efecto A, que debería entregar 34 unidades, compensa sus deudas y créditos con la entrega de 10 unidades solamente. B, que debería entregar 32 realiza la operación con 16.

Del mismo modo C y D que deberían recibir 34 y 26, se conforman con recibir 20 y 6 unidades de numerario respectivamente.

El hecho que varios pagos se realicen contemporáneamente y en el mismo lugar, deja automáticamente en poder de los bancos un residuo, que en nuestro caso es de 74 unidades de numerario, superfluo para las operaciones de pago en esa plaza y por lo tanto utilizable para otros fines.

Esto se comprende fácilmente, desde que hasta ahora, por hipótesis, los bancos no han hecho otra cosa que substituir pagos mediante numerario, por pagos mediante el trueque, con el auxilio de las anotaciones al debe y al haber. El monto del residuo $74 = (100 - 26)$ indica precisamente la cantidad en que el true-

que o compensación bancaria, ha substituído a los pagos mediante moneda.

El residuo o saldo de créditos a la vista, mientras queda a disposición del cliente desde el punto de vista jurídico, en el hecho no lo reclaman, puesto que no lo necesitan. Esto es lo que Pareto llama la «parte constante de la circulación».

Los bancos que hasta ahora, por hipótesis, no acordaban créditos, se aperciben de que una parte de los depósitos a la vista no es retirada y terminan por prestar una porción de la misma, abandonando así la obligación de retener en caja todo el numerario recibido.

El ejemplo supuesto nos demuestra cómo por efecto de la compensación, una parte de los créditos a la vista (depósitos), cuando existe una organización bancaria adecuada, puede transformarse en créditos a plazo (préstamos).

Esta transformación es la inversa de la que hemos hablado anteriormente, al estudiar la creación de los medios de pago, en la cual los créditos a plazo (préstamos de los bancos) se transformaban en créditos a la vista (depósitos en cuenta corriente).

Conviene hacer notar que esta segunda transformación es complementaria de la primera, pues la segunda no es posible si no se ha producido aquélla.

El sistema de compensación no tiene por objeto solamente el ahorro del numerario necesario para las transacciones, sino que tiene una consecuencia más importante.

El efecto más considerable es que, aquellos que dejan en poder de los bancos sus saldos acreedores que no utilizan, confían a éstos por algún tiempo la administración sobre una masa de bienes, los cuales, de no existir una organización bancaria, permanecerían almacenadas a disposición de sus dueños. Así, la administración sobre estos bienes puede ser cedida a otros por los bancos, aunque sea por períodos breves de tiempo.

En una sociedad económicamente poco desarrollada, el agricultor almacenará todos los productos que necesitará, por ejemplo, para un año. En una sociedad de economía desarro-

llada, en cambio, empezará por vender todos sus productos después de la cosecha, depositará luego el líquido obtenido en un banco y comprará lo que requiere a medida que se le presenten las necesidades, con lo cual pone por un cierto período de tiempo sus productos a disposición de los otros.

Toda mayor facilidad concedida al público para depositar en un banco, se resuelve en hacer más rápida la circulación de las mercaderías, es decir, en un aumento de la cantidad de ahorros que, en un determinado momento es encuentra disponible en el mercado.

III. — EL AUMENTO DEL DINERO POR EL CRÉDITO

SUMARIO: «Deposit currency». — «Loans make deposits».

El aumento del volumen del dinero, independientemente del aumento de la moneda en circulación, constituye lo que se denomina inflación del crédito.

Toda facilidad de crédito acordada por los bancos aumenta el dinero en una suma equivalente al importe nominal de la facilidad acordada disminuída de aquella parte que entra directamente en la circulación efectiva bajo la forma de moneda.

Esta parte del dinero, creada por el crédito bancario es lo que los ingleses denominan «deposit currency».

Supongamos que un banco abre un crédito de 100.000 pesos a un comerciante. Este comerciante compra mercaderías por valor de 99.000 pesos al fabricante, pagando al contado y retirando del banco 1000 pesos para su caja. El fabricante que recibe los 99.000 pesos, deposita 20.000 en su banco, paga 30.000 pesos por salarios y compra 49.000 pesos de materia prima. El vendedor de la materia prima no teniendo necesidad de fondos los deposita a su vez en su banco. Los 30.000 pesos pagados a los obreros quedan en su mayor parte en los bolsillos de los mismos, en el de sus familias y en el de los proveedores de los mismos. Puede admitirse que de estos 30.000 pesos

3000 sean depositados en bancos. Tenemos así de los 100.000 pesos acordados en crédito, que 72.000 (20.000 + 49.000 + 3.000), han sido nuevamente depositados aumentando así los capitales disponibles. El saldo de 28.000 pesos ha quedado en circulación bajo la forma de moneda fiduciaria efectiva.

Este aumento del dinero desaparece el día en que el comerciante pague su deuda al banco por el crédito que le había acordado.

La expresión inglesa «loans make deposits», solamente es verdadera en un sentido relativo, esto es, que aproximadamente los préstamos aumentan los depósitos en una cantidad igual a la diferencia entre el importe del préstamo y la cantidad de moneda en efectivo que queda en circulación.

IV. — EFECTOS DEL CRÉDITO EN MERCADOS COMUNICANTES

SUMARIO: Situación de los banqueros de mercados comunicantes. — El banquero internacional. — Los mercados monetarios internacionales. — El principio «loans make deposits» y sus limitaciones en los mercados internacionales.

Para comprender mejor el fenómeno volvamos al ejemplo citado de los veinte productores ubicados en esta aula, poseedores de 2000 fichas que hacen las veces de moneda y el banquero que los ha iniciado en los misterios del crédito. Supongamos ahora esto mismo repetido en cinco aulas distintas de esta facultad, pero que pueden comunicarse entre ellas, de tal modo que los productores de una puedan realizar intercambios con los productores de otra.

El banquero de la primera aula podrá estimular la producción de los mejores productores con el crédito, pero siempre que éstos produzcan más barato que los productores de las otras cuatro aulas.

El aula donde suponemos reunidos los mejores productores verá bien pronto afluir las fichas de las otras cuatro aulas. En

estas últimas los respectivos banqueros deberán reducir sus operaciones de crédito por falta de fichas (moneda).

Admitamos ahora que los cinco banqueros concedan créditos, no solamente a los productores de sus respectivas aulas, sino también a los productores de las otras cuatro. En esta forma iniciamos la experiencia de crédito internacional, superpuesto al comercio internacional. El flujo y reflujo de las fichas representará para nosotros el elemento limitador del crédito y de la producción.

El banquero más hábil, aquel que sepa elegir y financiar mejor a sus clientes en las cinco aulas, se constituirá en el banquero internacional.

Surge en seguida como ejemplo concreto el mercado de Londres, el cual apoyado en un poderoso imperio y ayudado por el libre cambio, se afirma a través de los siglos como banquero y centro de compensación universal. Le sigue en orden de importancia el mercado financiero de Nueva York.

Los mercados internacionales no solamente se benefician con las comisiones, sino también de los depósitos que los demás países deben tener para asegurarse las compensaciones.

Así, Londres concede créditos, pero los bancos y comerciantes extranjeros deben hacerse de fondos y tener siempre cierta cantidad de dinero disponible en esa plaza, por lo cual a medida que éstos realizan sus mercaderías van acumulando el producido de las mismas en vista de los próximos vencimientos.

Todos los mercados financieros del mundo están vinculados entre ellos. Las corrientes de flujo y reflujo de capitales son complicadas; cifras enormes se compensan de país a país por simples anotaciones y con movimientos insignificantes de moneda.

El mercado que consienta mayores facilidades de crédito verá aumentar en mayor escala sus disponibilidades, como ocurre en los grandes mercados monetarios mundiales. El que más presta ve también aumentar en mayor medida sus medios monetarios, siempre que preste bien, es decir, que facilite el crédito a productores que reembolsen sin falta al vencimiento.

Resulta así, que en el mercado que presta dinero a otros mercados se verifica el principio de «loans make deposits», con la limitación que si las facilidades consentidas provocan una salida efectiva de moneda, la disminución de ésta a su vez, provoca una restricción en el mercado del dinero.

V. — DEFINICIÓN DE BANCO

SUMARIO: Dificultad del problema. — Criterios que deben tenerse en cuenta. — El crédito. — Los intermediarios del crédito. — Elemento fundamental característico. — El capital ajeno. — Aspectos diferenciales entre los bancos. — Necesidad de la vinculación entre las operaciones bancarias. — Definición de Banco.

Una definición satisfactoria, desde el punto de vista científico, no es cosa fácil, desde que algunas veces el término «Banco» se aplica a instituciones que ejercitan las funciones más diversas, y por otra parte, verdaderas y propias operaciones bancarias suelen ser ejercidas por entes que no se denominan bancos.

Un criterio positivo debe guiar la búsqueda de la definición. En primer lugar ha de buscarse una definición que no se aleje demasiado del significado común y corriente del término, y en segundo lugar ha de buscarse una definición que reúna el mayor conjunto de fenómenos fundamentales propios del término que se quiere definir.

El crédito, que en su concepto general es toda operación de intercambio, en que se efectúa una prestación presente mediante la promesa de una contraprestación futura, puede tener lugar entre cosas presentes y cosas futuras (permuta a crédito,) entre cosas presentes y moneda futura (compra-venta a crédito) y finalmente entre moneda presente y moneda futura.

Esta última forma es la manifestación típica de la organización moderna del crédito, concretada principalmente en el depósito irregular y el préstamo.

Para que el crédito pueda desenvolverse es indispensable que quien tenga capitales disponibles se ponga en relación con

el que los necesita. De aquí surge una categoría de personas que se constituyen en intermediarios de operaciones de crédito, los cuales con una primera operación, toman a crédito las sumas disponibles, constituyéndose en deudores, y con otra operación ulterior, jurídicamente distinta, dan a crédito las sumas así obtenidas asumiendo el carácter de acreedores.

En ausencia de una disposición positiva que defina lo que debe entenderse por banco, banquero, empresa bancaria o instituto de crédito, y ante la variedad de operaciones que realizan, así como la gran diversidad de las mismas instituciones, desde las que efectúan toda clase de operaciones bancarias, hasta las que se han especializado en una o varias operaciones determinadas, se hace necesario buscar una característica típica, común a todas.

Esta característica, que constituye la base fundamental, sobre la cual puede construirse una verdadera definición de banco, es la que puede denominarse ley de gravitación bancaria.

Toda la vida bancaria se desarrolla entre dos fuerzas: el capital y el comercio. Constituye un postulado, que ningún organismo bancario puede funcionar, como tal, sin esta ley de atracción que emana de su propia vitalidad, para atraerse el capital y el comercio. Los bancos operan como centros de gravitación a los cuales las dos corrientes de influencia exterior se precipitan por la ley de gravitación económica, que es precisamente el crédito.

Esta ley da lugar a un juego de flujo o reflujo recíproco e interdependiente entre las dos fuerzas exteriores y el centro y entre éste y aquéllas.

Origina un movimiento centrífugo, cuando desde el banco, constituido en centro, parten dos corrientes: Una, la provisión se dirige hacia el capital, para atraerlo con el propósito de tener, mediante el crédito, la materia prima, el dinero, para invertirlo luego en operaciones sucesivas. Otra, la inversión, se dirige hacia el comercio, para atraerlo con el objeto de procurarle la clientela para la colocación y aprovechamiento de la materia prima.

Constituye un movimiento centrípeto cuando, por una parte, converge al banco, por ley de atracción y de gravitación, la corriente del capital, que busca empleo seguro; por otra parte, afluye por la misma ley y al mismo centro, la otra corriente diametralmente opuesta, el comercio, que solicita ayuda.

La conclusión de todo este movimiento de interdependencia entre el centro y las dos fuerzas, y viceversa, no es más que una sola. El capital afluye al banco para conservarse provechosamente e ir a través del banco mismo a manos del comercio. El comercio, a su vez, acude al banco para obtener el dinero, que sabe lo recibe siempre del capital, por intermedio del banco.

Estos intermediarios pueden ser personas físicas (banqueros), o bien, personas jurídicas (bancos o institutos de crédito). A los propósitos de la definición debe ser rechazada la diferencia que se pretende entre banco o banquero y empresa bancaria.

Los banqueros, bancos, institutos de crédito o empresas bancarias, desarrollan su actividad mediante la coordinación de los factores productivos (capital) en forma de constituir un organismo económico apto para realizar su función de facilitar el crédito, dando vida a verdaderas empresas en el sentido económico.

Es evidente que un banquero puede atender solo, sin el auxilio de empleados, un limitado número de operaciones bancarias, que si bien no encuadra en el concepto general de empresa, debe admitirse en este caso la existencia de una empresa, constituyendo si se quiere, una categoría de empresas impropias o excepcionales.

De modo, pues, que tanto desde el punto de vista económico como jurídico, banquero, banco, instituto de crédito o empresa bancaria, ofrecen la siguiente característica común:

Si bien pueden tener capital propio, utilizan principalmente capital ajeno y realizan compras a crédito de capitales, para efectuar luego ventas a crédito de los capitales así adquiridos. Esta función de intermediarios del crédito constituye siempre su función fundamental, aun cuando puedan también ejercer una función directa.

Los bancos pueden presentar caracteres o aspectos diferenciales: por sus operaciones principales (Bancos de Depósitos y Descuentos, Bancos de Emisión, Cooperativas de Crédito, Cajas de Ahorro, Bancos de Crédito Hipotecario, Bancos de Crédito Mobiliario, Bancos de Crédito Agrario); por el sujeto jurídico (Bancos Particulares, Bancos del Estado, Bancos Públicos, Bancos Mixtos); por la garantía que acepten (Bancos de Crédito Personal, Bancos de Crédito Real); por su fuente de recursos (Banco de Emisión, Bancos de Depósitos); por el radio de acción (Bancos locales, Grandes Bancos con sucursales); pero siempre deben tener el rasgo común y la característica fundamental que hemos enunciado.

No hay que olvidar que la industria bancaria, actúa siempre como intermediaria, da margen a dos órdenes de relaciones y da vida a dos clases de operaciones: las activas y las pasivas. Si no se cumplen estos requisitos no hay banco ni banquero.

Es por esto que no puede considerarse bancaria, una operación por el sólo hecho que sea, para uno de los contratantes, una operación activa o pasiva de crédito; es indispensable que en el hecho se vincule a otras operaciones activas, si para uno de los contratantes es pasiva y viceversa.

No existen, pues, operaciones de banco, abstractamente consideradas; para caracterizarlas es necesario que concorra también un elemento de hecho. No puede, por lo tanto, haber operación de banco, si por lo menos uno de los contratantes, no es banco, banquero o empresa bancaria.

Es por esto que muchas operaciones, que abstractamente puedan responder a la función económica de los bancos, no son operaciones bancarias.

Una empresa que coloque su propio capital no realiza operaciones bancarias, ni puede ser calificada como banco.

Ahora bien, si el dinero que emplea lo obtiene principalmente, si no totalmente, de otras operaciones pasivas de crédito, como, por ejemplo, depósitos que reciba, habrá que reconocer en las operaciones de colocación que realice, la naturaleza de operación bancaria y en la empresa el carácter de banco.

Así, en último análisis, para saber si una empresa es banco, hay que averiguar si el dinero que presta es, principal o totalmente, dinero ajeno.

La definición de banco ha debido variar paralelamente a las evoluciones experimentadas por la institución definida.

No obstante el fondo de verdad que encierran, no son suficientemente precisas o completas las definiciones, que podríamos llamar clásicas como las de Macleod, Garelli, Courcelle-Seneuil, ni tampoco la de autores más modernos como: Terrel et Lejeune, Conant, Sayus.

Desde el punto de vista estrictamente jurídico es aceptable la definición de Siburu: «Banco es toda institución organizada para el ejercicio regular, continuo y coordinado del crédito, en su función mediadora entre la oferta y la demanda de capitales, mediante operaciones practicadas por profesión.»

De acuerdo con el concepto de banco que hemos expuesto consideramos como la definición más completa y precisa, la que da Carabellese, por cuanto abarca los aspectos jurídico, técnico y económico:

«Banco o banquero, teniendo en cuenta los dos elementos esenciales de su función: depósito y circulación, se puede considerar como el agente intermediario entre la demanda y la oferta del crédito que con el ejercicio del depósito bancario y a fin de emplear los capitales recibidos, promueve la circulación bancaria con el propósito de obtener beneficios, constituyéndose de esa manera en deudor hacia la oferta y en acreedor hacia la demanda del crédito.»

VI. — FUNCIÓN ECONÓMICA DE LOS BANCOS

SUMARIO: ¹ Eliminan los inconvenientes del crédito directo. ² Aumentan los capitales productivos. — ³ Hacen más rápida la circulación de los capitales. — ⁴ Aumentan los medios de pago. — ⁵ Simplifican la economía monetaria con la compensación. — ⁶ Ventajas que obtiene el cliente. — ⁷ La cuestión del riesgo. — ⁸ La mayor distribución de capitales. — ⁹ Los bancos y la situación económica de un país.

Las instituciones bancarias están vinculadas en tal forma a la economía de un país, que se hace indispensable conocer cuál es su acción económica.

Nadie ha precisado con más exactitud que Garrone, a quien seguimos en este capítulo, la función de los bancos:

1° Los bancos eliminan todos los inconvenientes del crédito directo, cuyas dificultades surgen por el conocimiento deficiente de las necesidades recíprocas entre los contratantes, por falta de confianza del acreedor en la solvencia del deudor, por falta de concordancia entre los capitales ofrecidos y los solicitados, por ausencia de acuerdo en la forma de devolución o en la medida del interés.

2° Contribuyen a multiplicar el capital, entendido en el sentido de riqueza destinada a la producción. Sirven para alentar el ahorro, que encuentra un incentivo en el interés y promueve así la creación de nuevos capitales.

3° La intensificación de la producción y la división del trabajo hacen tanto más necesaria la intervención de los bancos, gracias a los cuales los capitales pasan de las manos de los indecisos, de los tímidos, de los incapaces, a los emprendedores, a los capaces, a los activos.

4° Los bancos aumentan la cantidad de dinero que se dirige a la producción, no sólo recogiendo este dinero con el atractivo de un interés, sino reuniendo en ellos las cuotas mínimas de ahorros, que si permanecieran divididas no serían productivas, por falta de capacidad de los mismos dueños, o

por falta de conveniencia, aun de los capaces, en tomar sumas exiguas que no se podría utilizar.

3 5º Hacen más rápida la circulación de los capitales, de las manos de los que los acumulan, a las manos de los que los hacen converger a la producción, aumentando así la eficacia de los capitales, que no permanecen un solo instante ociosos.

6º Los bancos contribuyen a aumentar las disponibilidades o medios de pago, mediante la circulación de cheques y en la medida de los créditos concedidos. Crean así la denominada «deposit currency» o sean los cheques que se libran, no en base de depósitos de efectivo, sino en base de créditos concedidos, los que dan lugar a nuevos depósitos, sobre los cuales se emiten nuevos cheques.

Es esta la función esencial de los bancos de crédito ordinario, por cuanto de esta manera hacen circular una tercera moneda que podría llamarse, «bancaria» al lado de la moneda metálica y de la moneda de papel.

Realizan una simplificación en la economía monetaria, desde que asumen la tarea de proveer al mercado de la cantidad de medios de pago necesarios, y mediante el sistema de compensaciones logran reducir la cantidad de numerario indispensable para el intercambio nacional e internacional.

6 7º Las operaciones de crédito realizadas por intermedio de los bancos son más ventajosas que las efectuadas directamente, por cuanto no obstante la remuneración que el banquero obtiene para sí, beneficia tanto a los que dan el dinero como al que lo pide, no solamente por la facilidad para encontrar personas con tan opuestas necesidades, sino por el hecho de que hacen posible la formación de una tasa corriente del interés y la aplicación de los principios del seguro en materia de crédito.

7 El banquero que presta cantidades fraccionadas a muchas personas que conoce, corre, en el conjunto de negocios que realiza, un riesgo mucho menor que el que correría un prestamista individual, que prestara todo su capital a una sola persona. Esto permite a los banqueros realizar la mayor utilidad compatible con la seguridad de reobtener la suma prestada y a los

prestatarios el menor costo, derivante del menor premio del seguro involucrado en la tasa del interés.

8° La función de los bancos puede compararse a la del corazón en el organismo humano. Del mismo modo que la vida difundida por el corazón a todas las partes del organismo, refuerza el órgano mismo de la circulación de la sangre, los bancos, que infunden prosperidad y vigor a la industria y al comercio, obtienen de estas mismas condiciones la razón de su propio florecimiento.

9° Los bancos contribuyen a la formación, circulación y distribución de capitales, entre los diferentes empleos y los varios lugares en que pueden encontrar mejor aplicación.

La banca es represa para recoger capitales, en su función pasiva; es canal para suministrarlo y repartirlo donde hagan más falta en su función activa.

10° Los bancos constituyen el índice general de la situación económica de un país.

VII. — CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DEL ACTUAL COMERCIO BANCARIO

SUMARIO: 1. Operaciones bancarias en la antigüedad. 2. Operaciones bancarias en la edad media. 3. El comercio bancario moderno. 4. La transformación de Bancos monetarios en Bancos de crédito. 5. La autonomía adquirida por el comercio bancario. 6. La enorme importancia adquirida. 7. Evolución de los bancos modernos hasta la aparición de la «deposit currency». — Características del comercio bancario contemporáneo. — Acrecentamiento del volumen de los negocios. — Gran variedad de operaciones. — Avanzada especialización.

1 Las operaciones típicas de los bancos en la antigüedad fueron el cambio manual de monedas, tanto más necesario por cuanto eran muy diversas y variadas las que circulaban, operación ésta tan antigua como la moneda misma, y el depósito en custodia. Más adelante se agregan las operaciones de préstamos, mediante

la transformación del depósito regular, infructífero, en depósito irregular, fructífero.

- 2 La edad media puso algunos obstáculos al desarrollo bancario, siendo el más grave las leyes contra la usura, que limitaban el interés del dinero.

Las condiciones de la época dieron importancia a la operación de cambio monetario internacional, desde que el transporte material de la moneda estaba lleno de dificultades y peligros. Para las remesas de un país a otro era absolutamente necesaria la intervención del banquero.

Las operaciones de préstamos, en la antigüedad y en la edad media, se mantuvieron en una esfera relativamente restringida; la limitada extensión de las relaciones comerciales, la inestabilidad de las condiciones políticas y las prohibiciones de las leyes fueron un obstáculo al desarrollo de las mismas.

- 3 El comercio bancario moderno reposa, en cambio, precisa y principalmente en las operaciones de préstamos, y como tal es relativamente reciente, desde que no se puede hablar de una verdadera organización del comercio del crédito, sino desde algo más de dos siglos atrás, con la fundación del Banco de Inglaterra en 1694.

Desde entonces desapareció el depósito de moneda en custodia, infructífero y se substituyó por el depósito fructífero. Las operaciones de cambio manual pasaron a la categoría de operaciones secundarias y accesorias, de tal modo que ya en la actualidad el cambio de monedas constituye un ramo aparte y es ejercido por las agencias de cambio.

Esta variación producida en las operaciones fundamentales, es el rasgo distintivo más característico entre el antiguo y el moderno comercio bancario.

- 4 Los bancos antiguos eran principalmente Bancos de cambio o Bancos monetarios, mientras que los bancos modernos son esencialmente bancos de crédito.

- 5 Otro rasgo distintivo característico entre el moderno y el antiguo comercio bancario, es la completa autonomía adquirida por el mismo. El banquero antiguo se dedicaba frecuentemente

a especulaciones o empresas ajenas, tanto al campo puramente monetario, como al ejercicio del crédito; y el banquero de la edad media, especialmente, era banquero y comerciante o banquero y fabricante al mismo tiempo, lo que no ocurre con el banquero moderno, el cual limita, o debe limitar su actividad a ayudar las varias empresas del comercio y de la industria, pero sin participar directamente en ninguna.

6 Finalmente se distingue el comercio bancario moderno del antiguo por la mayor y extraordinaria importancia que ha adquirido.

7

Por otra parte, el comercio bancario moderno presenta las siguientes características fundamentales en su evolución hacia la banca contemporánea:

1ª) Predominio del billete al principio de la banca moderna;

2ª) Su importancia decreciente a medida que se perfecciona el sistema de cheques y depósitos;

3ª) Concentración del capital en manos de los bancos de depósitos y la declinación de la supremacía de los bancos de emisión, excepto como guardianes de reserva;

4ª) Progreso del principio de ayuda mutua entre los bancos;

5ª) Elevación de los créditos bancarios a la categoría de moneda como medios de pago.

8

El comercio bancario antiguo y contemporáneo presenta en particular las siguientes diferencias fundamentales:

a) Un enorme acrecentamiento del volumen de los negocios, como consecuencia de la difusión universal del crédito y del desarrollo de los medios de comunicación, a tal punto que las más renombradas y potentes casas bancarias de la edad media no pueden resistir la comparación no solamente con las colosales instituciones bancarias actuales sino con cualquier banco de segundo orden, existentes en todos los países;

b) Una mayor variedad de operaciones, debidas a la adopción de nuevos instrumentos de crédito y de nuevas formas de garantía y también al hecho de haberse extendido la actividad bancaria a un gran número de operaciones que no revis-

ten propiamente el carácter de operaciones de crédito (depósito de valores y objetos en custodia, valores al cobro, cobro de dividendos, etc.);

c) Una avanzada especialización en el sentido de que, bancos diversos con modalidades diferentes, suministran crédito a distintas categorías de personas (comerciantes, agricultores, obreros, etc.).

OPERACIONES BANCARIAS

I. — CONCEPTO DE OPERACIÓN BANCARIA

SUMARIO: Semejanza de las operaciones bancarias con otros contratos ya legislados. — Necesaria intervención de un banco. — La función intermediaria de los bancos. — Vinculación intencional y característica de las operaciones bancarias. — Operaciones fundamentales: activas y pasivas. — Operaciones secundarias: accesorias y extraordinarias.

Cuando se quiere definir el concepto de operación bancaria, generalmente se responde con la enumeración de las operaciones que realizan los bancos.

Ha de observarse, pues, que las operaciones de banco son ejercidas sistemáticamente por un Banco ya que cada una de ellas tomada aisladamente tiene características jurídicas de otros contratos ya legislados por los códigos civil o comercial. Resulta así, por lo pronto, que no se puede hablar de operación de banco, si por lo menos una de las partes no es un banco o banquero.

Para admitir lo contrario sería necesario que alguna de las operaciones de banco llevara grabado en sí misma las características que permitieran reconocerla como tal, prescindiendo de las personas que le dan vida.

De acuerdo así con el principio de que no es posible que haya operación bancaria, si por lo menos no participa en ella un banco, queda demostrado que el Código de Comercio al establecer la comercialidad de las operaciones bancarias (art. 8, inc. 3º, C. de C.) se ha referido al banco y no al cliente que con él trata.

No es suficiente referirse a la práctica para establecer lo que debe entenderse por operación bancaria, ya que con ello sólo llegaríamos a establecer empíricamente que son tales las que realizan los bancos.

Se ha observado ya que la noción de operación bancaria es relativa y variable, lo que no debe impedir sin embargo que se fije su concepto. Las numerosas operaciones que efectúan los bancos pueden reunirse en dos grupos: a) Aquellas operaciones que son esenciales del comercio bancario y cuyo ejercicio da lugar precisamente a la industria bancaria; b) Aquellas operaciones que pueden entrar en el campo de acción de un banco, pero cuyo ejercicio, si se limitara a éstas solamente, no permitiría atribuir a quien las cumple la calidad de banquero.

Para establecer el criterio de operación bancaria no hay que olvidar que los bancos ejercen una función de intermediarios. Así se coloca en un doble orden de relaciones y da vida a dos categorías de operaciones: activas y pasivas. Si no existe este doble orden de relaciones, si falta esta doble especie de operaciones vinculadas en el ejercicio del crédito, no existe el banco. Es por esto que no puede decirse que una operación es bancaria, solamente porque sea para uno de los contrayentes, una operación activa o pasiva de crédito; es absolutamente indispensable que se encuentren vinculadas entre sí las operaciones activas y pasivas.

Por lo tanto no existen operaciones de banco abstractamente consideradas; para caracterizarlas es necesario que concorra también un elemento de hecho. No puede haber operación de banco, si por lo menos uno de los contratantes no es un banco, banquero o empresa bancaria.

En conclusión diremos que las operaciones bancarias presentan, en medio de su evidente complejidad, aspectos que las caracterizan netamente, diferenciándolas de otras operaciones en apariencia semejante.

En efecto, en los bancos comerciales no se toma dinero a crédito para emplear directamente los capitales obtenidos, sino con el objeto de facilitar a otros su uso o goce; de la misma manera no se concede dinero a crédito con los propios medios originarios, sino con aquellos obtenidos mediante una precedente operación análoga. Por lo tanto, una operación se presenta vinculada con la otra, es decir, la operación con la cual se ob-

tiene crédito (operación pasiva) con otra en la cual se concede (operación activa), y no debe tratarse de una vinculación puramente ocasional o fortuita, sino evidentemente voluntaria o intencional. Esta intención se pone de manifiesto precisamente en que una operación pasiva, es efectuada por aquel que mediante ella recibe dinero a crédito con el propósito de realizar, con esos mismos medios así obtenidos, una sucesiva operación activa.

Los bancos en el ejercicio de su actividad económica intermedia, realizan fundamentalmente dos clases de operaciones: Por una parte aquellas operaciones con las cuales los bancos se procuran los capitales obteniéndolos de aquellos que los tienen disponibles, y por la otra, las operaciones en las cuales emplea estos mismos fondos con el ejercicio del crédito.

Los bancos, además, aprovechando generalmente de las condiciones particulares en que se encuentran (sucursales o corresponsales en otras plazas, conocimientos prácticos de las monedas y del comercio de títulos, locales adecuados para la custodia de valores, etc.) realizan una cantidad de otras operaciones, que substancialmente no tienen nada que ver con la actividad bancaria propiamente dicha, y que revisten el carácter de simples servicios, que estas instituciones hacen a los clientes, obteniendo un beneficio, no en forma de interés, sino bajo la forma de diferencias, comisiones, etc.

Entre estas operaciones tenemos: el cambio manual de monedas, depósito de documentos al cobro, compraventa de títulos por cuenta de terceros, depósitos en custodia, administración de propiedades, operaciones de financiación, etc.

Por otra parte los bancos, en circunstancias particulares, pueden recurrir a operaciones de carácter extraordinario, ya sea para procurarse capitales, o ya sea para emplear proficuamente fondos transitoriamente exhuberantes para las necesidades ordinarias.

Por último, los bancos pueden, habitualmente unos y ocasionalmente otros, realizar operaciones de carácter especulativo, que están fuera de la actividad normal de intermediario entre

la oferta y la demanda de capitales, y con las cuales se quiere obtener un lucro especial bajo la forma de diferencias en las cotizaciones de los cambios o de los títulos.

En resumen tenemos:

Operaciones bancarias	{ Fundamentales o principales	{ a) Operaciones de recolección de fondos (pasivas). b) Operaciones de empleo de fondos (activas).
	{ Secundarias o eventuales.	{ c) Operaciones accesorias. d) Operaciones extraordinarias.

Las operaciones de provisión de fondos se llama también, operaciones pasivas, y las de empleo de fondos, operaciones activas.

Las dos expresiones «activas» y «pasivas», deben entenderse en el sentido jurídico, o sea que en las primeras el banco se constituye en deudor y en las segundas en acreedor, con respecto a los terceros clientes.

Hay que tener presente que esta clasificación de las operaciones de la banca en cuatro grupos, no debe tomarse en sentido riguroso y sí solamente en grandes líneas. Una misma operación puede entrar unas veces en un grupo y otras veces en otro. El descuento, que es una operación de empleo de fondos, será operación de provisión si lo hace un banco en otro banco; la negociación de letras sobre el extranjero es para algunos bancos, simplemente accesoría, mientras para otros es una operación de empleo de fondos, semejante al descuento, y puede constituirse en una operación extraordinaria o de especulación; el servicio de valores al cobro, realizado por un banco, en gran escala y por cuenta de otros bancos, puede llegar a ser un medio de obtener una buena provisión de fondos.

II. — LEYES ECONÓMICAS DE LA GESTIÓN BANCARIA

SUMARIO: Consideraciones generales. — Ley de productividad. — Ley de compensación. — Ley de dinamismo. — Ley de independencia de las garantías. — Ley de equilibrio interno. — Ley de los grandes números. — Ley de equilibrio externo en el espacio. — Ley de equilibrio externo en el tiempo. — Ley de especialización. — Ley de independencia entre el banquero y el cliente. — Riesgos del comercio bancario. — Condiciones de éxito.

En la Facultad de Ciencias Económicas se imparten a los alumnos los conocimientos, que se consideran indispensables, sobre economía y técnica bancaria.

Podría objetarse que el egresado, no obstante tener un conocimiento exacto de las instituciones de crédito y de su funcionamiento, carece de las nociones prácticas que da el ambiente bancario y la vida seguida en un banco. No creemos que sea imposible dar en la cátedra las nociones indispensables para el banquero y pensamos que sólo es cuestión de basar la preparación bancaria, en la ciencia económica, buscando sus leyes fundamentales.

Hemos tenido ocasión de ver cuál es la función esencial que incumbe a los bancos, así como los medios que les permiten alcanzarla. Sobre la experiencia que es el mejor fundamento de la ciencia, se ha llegado a determinar una serie de leyes que regulan la acción bancaria, leyes que han sido consagradas por la práctica y que se aplican a toda clase de bancos y a todo problema del crédito, con la simple adaptación de tiempo y de forma.

He aquí las más importantes reglas o normas para la buena gestión bancaria.

LEY DE PRODUCTIVIDAD

Hemos visto ya que uno de los elementos esenciales del crédito es la confianza en el reembolso del prestatario, contando

con el producto de su trabajo, que no existe todavía, como si fuera un valor actual y creando el documento o título que lo representa, el cual es objeto de intercambios y de contratos diversos. Resulta como consecuencia lógica de esto, que toda operación de crédito debe corresponder a un acto de la producción, en el cual el deudor obtiene los recursos para hacer frente a sus obligaciones.

Ya sea que la operación de crédito sea la más simple o la más compleja, detrás de ella existe un acto de la producción, del cual se espera un producido suficiente para reembolsar el capital recibido en préstamo, más los intereses y las utilidades de todos los intermediarios.

La verdadera característica del crédito inmoral, del crédito que ha pasado al patrimonio de los que hoy día se llaman vulgarmente usureros, es precisamente la improductividad de la operación de crédito, puesto que el crédito ha sido facilitado al que se sirve de los fondos recibidos para aplicarlos a consumos de lujo, diversiones o vicios.

El crédito no resulta en este caso una forma de progreso en el campo de la moderna economía, sino una forma de alentar la disipación.

LEY DE COMPENSACIÓN

Para que la operación del banquero sea productiva, para que él vuelva a encontrar, después de cumplido el ciclo de la operación de crédito, el capital invertido más la utilidad que esperaba, es indispensable que en la tasa de empleo del dinero se incluyan los cinco elementos siguientes:

- a) La remuneración al dinero ajeno que el Banco paga;
- b) La prima por el riesgo;
- c) La remuneración de aquella parte del dinero que el Banco debe tener inmovilizada para hacer frente a la demanda de los depositantes;
- d) La parte en los gastos generales de la empresa;
- e) La utilidad calculada.

Si se considera por ejemplo el caso de un banco de depósitos y descuentos que pague 3 por ciento sobre el total de los depósitos, que por su larga experiencia sepa que cada año pierde 1/4 por ciento sobre el monto de los préstamos y descuentos, que tenga una existencia improductiva en caja de 20 por ciento de sus depósitos, que los gastos generales asciendan al 1 por ciento anual de los depósitos, para obtener una utilidad de 1 por ciento anual sobre el importe de los depósitos, deberá cobrar:

$$3 \% + 1/4 \% + \frac{3 \times 20}{100} \% + 1 \% + 1 \% = 5,85 \%$$

LEY DE DINAMISMO

Hemos visto en otra parte, que la dificultad en el ejercicio del crédito no reside tanto en conocer la situación de hoy, sino aquella probable de mañana. No es muy difícil conocer exactamente la situación presente del cliente, o cuál es hoy la situación de una determinada industria o de un determinado comercio, como lo es prevenir la situación de mañana. En el futuro están todos los imponderables y por lo tanto la dificultad en la determinación del riesgo.

Surge como conclusión lógica que: cuanto más breve es la operación del banquero, tanto menor es el riesgo.

Así, un banquero que descuenta documentos, estará más seguro si su cartera tiene un vencimiento medio de 60 días, que si fuera de 120 puesto que en 120 días la probabilidad de insolvencia de los firmantes es mucho mayor que en 60.

Podría parecer, a primera vista, que cuanto más numerosas son las operaciones que se hacen, mayores son también los riesgos, pensando que es más probable encontrar un insolvente si se descuentan 10 documentos a breve plazo, que si se descuenta un solo efecto a largo plazo; sin embargo no es así.

El banquero, intermediario del crédito, no es un capitalista que invierte sus capitales y luego se despreocupa; el banquero

trabaja sobre diferencias marginales. La competencia reduce siempre al mínimo tales diferencias, y para que no se produzcan resultados negativos es indispensable que el elemento más incierto, el riesgo, representado por cambios de situación en los clientes, o sea, el tiempo, se reduzca al mínimo.

LEY DE INDEPENDENCIA DE LAS GARANTÍAS

Para reducir el riesgo se recurre a garantías, que entre otras pueden ser: varias firmas, mercaderías, títulos, etc.

Para eliminar el riesgo se pueden adoptar dobles garantías, de tal modo que si una fracasa la otra queda. En este caso es indispensable que tales garantías sean independientes unas de otras; de lo contrario la pluralidad de las garantías es ilusoria.

El ejemplo más elemental es el descuento de un efecto con tres firmas, pero las cuales son: una del padre, otra del hijo y la tercera de la esposa, como si ellas representaran tres responsabilidades distintas, claro está, en el caso que los bienes sean exclusivamente de una sola de las partes.

Otro ejemplo característico de garantía ilusoria es el error que se suele cometer y mediante el cual se acuerda crédito a una sociedad anónima tomando en garantía acciones de la misma.

Hay otros casos en que el error es menos visible, pero que sin embargo existe. Supongamos que el comercio de una determinada mercadería se convierta en el monopolio de una sola empresa, la cual acumula grandes stocks y que varios bancos le descuenten warrants. Todos creerán tener una garantía real, ampliamente suficiente en base al precio corriente de la mercadería, sin embargo será una mera ilusión, pues si la acumulación de stocks supera las posibilidades del consumo, el día en que la empresa no pueda descontar sus warrants, se encontrará en estado de insolvencia y la mercadería bajará de precio de tal modo que la garantía no tendrá valor alguno.

Lo mismo puede decirse de préstamos sobre títulos poseídos por una sociedad, de los cuales tiene el control y que ha acumulado una gran cantidad en sus manos.

LEY DE EQUILIBRIO INTERNO

Hemos visto que el banquero recoge capitales para distribuirlos entre los productores, y como lo hace de tal modo que pueda restituirlos a quienes se lo han confiado, crea disponibilidades nuevas, puesto que los que se los han entregado continúan su trabajo como si lo tuvieran en el bolsillo y aquellos que lo han recibido en préstamo, lo tienen en realidad.

Para que esto ocurra es indispensable que el período máximo necesario para la realización de la disponibilidad sea inferior al período mínimo del éxodo posible de los capitales recogidos.

Ya sea un banco de depósitos y descuentos, que tiene depósitos a la vista y colocaciones a breve plazo, o ya sea un banco de crédito hipotecario que emita obligaciones reembolsables en 33 años, es indispensable que las operaciones estén dispuestas de tal modo que las entradas no se verifiquen en períodos más largos que las salidas.

En un banco de crédito comercial es naturalmente imposible hacer coincidir exactamente los vencimientos de las operaciones activas con los de las operaciones pasivas. Como también sería imposible rechazar toda colocación de fondos, cuyo vencimiento esté más lejos que el más breve período de una posible extracción de los depósitos, que en su mayor parte son retirables a la vista, es decir, en cualquier momento.

La coincidencia de los vencimientos de las exigibilidades con las disponibilidades, sólo puede establecerse por grupos de operaciones, y los compromisos realmente a la vista se comparan con las existencias de caja, con dinero a la vista depositado en otros bancos y finalmente con el más líquido de los empleos de fondos, sobre todo si se encuentra bien organizado el redescuento.

La relación entre las disponibilidades y exigibilidades de un banco de crédito, dentro de un determinado vencimiento, es lo que se llama su liquidez.

Así se llama liquidez inmediata, o a la vista, la relación entre la existencia de caja, los depósitos a la vista en otros ban-

cos, los depósitos en el clearing, cupones de vencimiento inmediato, cheques, etc., con el total de los depósitos pasivos en cuenta corriente a la vista.

Liquidez a breve plazo, generalmente a 30 días, es la que comprende por un lado las disponibilidades hasta un plazo máximo de 30 días y por el otro lado todas las obligaciones y compromisos del banco que deban o puedan ser afrontados dentro de los treinta días.

En general, en los bancos de depósitos y descuentos bien administrados se establecen situaciones de liquidez en las cuales todas las partidas del activo y del pasivo se reparten en tres grupos: disponibilidades y exigibilidades a la vista, disponibilidades y exigibilidades a breve plazo, dentro de los 30 días y disponibilidades y exigibilidades a largo plazo, más allá de los 30 días.

En un banco de crédito hipotecario, la situación de liquidez debe considerarse sobre un gran número de años, y la relación debe encontrarse entre los vencimientos de los préstamos concedidos y los vencimientos previstos para el rescate de las obligaciones, dentro del plan de amortización adoptado.

LEY DE LOS GRANDES NÚMEROS

Prácticamente la liquidez de que hemos hablado no es necesario que se mantenga siempre en 100 por ciento.

El problema que debe resolver el banquero consiste en establecer la cuota de liquidez que puede mantenerse sin riesgo.

La generalidad de los banqueros resuelve esta cuestión por pura práctica. Sin embargo esta práctica no debe ser puramente empírica y superficial, sino el fruto de una profunda experiencia, que podría ser reflejada en estadísticas exactas, en un número de años tales que permitieran una previsión casi matemática.

La práctica del banquero no es otra cosa que experiencia razonada: En efecto, hagamos el examen de la situación de un

banco de depósitos y descuentos y procedamos por aproximaciones sucesivas.

Si un banco comercial tuviera un solo cliente con un gran depósito a la vista, es natural que para estar pronto a reembolsarlo sería indispensable tener en la caja el importe exacto del depósito. Sería así imposible conceder préstamos sin incurrir en el peligro de insolvencia.

Si este mismo banco tuviera diez clientes diferentes, la situación no se habría modificado mucho, sobre todo si los diez clientes ejercieran la misma industria o comercio, pues habría el riesgo de la concomitancia de sus necesidades.

Si suponemos que los depositantes sean cien y ejerciten comercios e industrias distintas, ya habrá que excluir la concurrencia de necesidades y se comenzará a ver una probabilidad de compensación entre los depósitos y extracciones de la clientela.

Si continuamos el ejemplo, suponiendo mil clientes y luego diez mil, veremos que la práctica del banquero se acerca a la matemática y la ley sobre la cual se basa el ejercicio del crédito, y que es ley fundamental, no es otra que la realización del teorema de Bernoulli, o ley de los grandes números.

En los bancos, esta ley, cuando el campo de observación es suficientemente vasto, actúa con la misma exactitud y con la misma constancia que para otros fenómenos.

Se puede establecer el porcentaje de extracciones diarias, en un banco de crédito comercial, en tiempos normales; después de una serie suficiente de años se puede precisar para las necesidades estacionales, y como a través de una larga serie de años se han producido seguramente varios casos imprevistos, imprevisibles y fatales que provocan los pánicos, la estadística bancaria permite, aun dentro de ciertos límites, establecer la posibilidad de extracciones en momentos anormales.

LEY DE EQUILIBRIO EXTERNO EN EL ESPACIO

Hemos visto ya la acción del crédito desarrollándose en mercados comunicantes. El mercado cerrado no existe más que en

teoría, puesto que en el hecho todos los mercados están vinculados desde el punto de vista financiero.

Las fronteras de los Estados no son más que dificultades siempre salvables por el ahorro, en su intento de buscar las mejores condiciones de seguridad y de rendimiento, con lo cual los fenómenos del crédito están estrechamente ligados en el mundo entero.

Los bancos, instrumentos de crédito y de circulación de capitales, aun cuando aparentemente estén confinados en un pequeño rincón del mundo, no pueden sustraerse a las repercusiones de los fenómenos del crédito que se verifican en los mercados lejanos. No pueden sustraerse a los efectos del cambio monetario internacional, no pueden tampoco sustraerse de las variaciones de la tasa del descuento, ni pueden sustraerse de la tendencia a favorecer una u otra forma de producción o una u otra forma de inversión.

La interdependencia de los mercados en materia de crédito, es un hecho comprobado y es aún más absoluta que en materia comercial.

Así un banco debe basar su equilibrio, no solamente sobre el limitado mercado en que opera, sino también en relación a las situaciones de todos los mercados con los cuales puede tener un contacto indirecto.

LEY DE EQUILIBRIO EXTERNO EN EL TIEMPO

Esta ley puede expresarse en los siguientes términos: Conviene al banquero extender el crédito en los períodos de depresión de los precios y de disminución del intercambio, y restringirlo en los períodos de alza de los precios y de intensificación del intercambio.

Hemos visto ya, que las utilidades del banquero serán tanto más seguras y por lo tanto más abundantes, cuando pueda efectuar rápidamente numerosas operaciones de crédito, contentándose con modestos márgenes, pero haciendo girar sus ca-

pitales, de tal modo que puedan fructificar varias veces en breve tiempo. Hemos visto también que esta verdad se basa en el hecho que es mucho más difícil prever el futuro, que no apreciar con seguridad el presente; por lo tanto el riesgo es tanto mayor cuanto mayor sea el plazo de la operación.

Es fácil comprender también que cuando se pueden hacer operaciones perfectamente seguras será siempre posible aumentarlas, de tal modo que sea posible encontrar en el conjunto de las operaciones realizadas, una compensación aun mayor de la que se habría podido obtener, si las cosas fueran siempre bien, de una operación muy lucrativa, pero de largo plazo.

El banquero no desea tanto grandes márgenes de beneficio sino que prefiere más eliminar el riesgo.

El banquero arriesga en cada operación que efectúa, el capital generalmente ajeno, y lo arriesga casi siempre con márgenes de utilidad mínima. Constituye una condición ideal para el banquero actuar en un mercado de equilibrio estable, y para que esto ocurra es necesario que la producción se mantenga dentro de los límites máximos del consumo.

Las crisis económicas suelen ser la consecuencia de una rotura del equilibrio entre la producción y el consumo. Generalmente es la producción que aumenta, en otros casos es el consumo que disminuye, y en otros actúan las dos causas concurrentemente, como parece ser en la crisis mundial 1929-1931.

Es fácil observar un marcado paralelismo entre la expansión del crédito y el aumento de la producción, por cuya razón al banquero interesa, en el período de expansión del crédito, moderar el fenómeno, de tal modo que permita un enriquecimiento progresivo y armónico general, manteniendo el equilibrio entre el consumo y la producción y por lo tanto evitando la crisis. Inversamente interesa al banquero, en los períodos de depresión y de estancamiento de la producción, alentar a su clientela y animando el mercado.

En los momentos de optimismo, en momentos de «boom» es fácil al banquero eliminar el riesgo que lo tiene intranquilo, realizando la garantía, mientras que en los momentos de depre-

sión es más difícil hacerlo, y si lo hace contribuye a empeorar la situación general, agregando nuevos males a los existentes. Por lo tanto no sólo conviene tener la mano firme sobre el crédito, en los momentos de expansión, para evitar el desequilibrio entre la producción y consumo, sino también porque es el momento en que pueda librarse de las operaciones indeseables. Cortar los créditos a la clientela en momentos de pánico es perjudicarse a sí mismo.

La economía ideal para el banquero es una economía conservadora, en la cual sólo haya productores buenos, especializados y seguros, que hayan puesto a prueba por largo tiempo y a través de toda clase de adversidades sus instrumentos de producción y su capacidad. Es con esta clientela que los riesgos se reducen al mínimo. El éxito del banquero, más que sobre la expansión alcanzada se basa sobre las adversidades superadas.

LEY DE ESPECIALIZACIÓN

Hemos hablado de subdivisión del riesgo y sería fácil caer en el error de creer que convenga al banquero asumir los más variados riesgos, en países extraños y en operaciones ajenas a su actividad normal.

Hemos visto que todo el arte del banquero consiste en disminuir los riesgos, es natural que el que los asuma sin un maduro conocimiento y sin una profunda competencia, resultará fatalmente perjudicado.

Así el banquero debe subdividir el riesgo en operaciones variadas, pero permanentemente siempre dentro del límite de sus conocimientos y de su competencia.

En la compleja organización del crédito nacional e internacional sólo tienen probabilidades de éxito los especialistas.

LEY DE INDEPENDENCIA ENTRE EL BANQUERO Y EL CLIENTE Y VICEVERSA

El banquero que ha estudiado bien y que ha seguido la actividad de su cliente, se siente generalmente inducido a imponerle la exclusividad de sus servicios para todas sus operaciones. La presencia de un banquero competidor le molesta. Tiene tanta conciencia de la importancia de los servicios prestados al cliente, que considera a éste como una creación suya, por lo que no puede admitir que otro competidor participe en el beneficio de su trabajo.

El cliente, por otra parte, tiende generalmente a pensar que el banquero, que por una larga serie de años le ha dispensado crédito, está en la obligación de servirlo siempre sin imponerle la obligación de buscar otro.

En los bancos, el imperio de las leyes técnicas y económicas que los rigen no se ejercita sino cuando se reparten los riesgos y para lo cual es absolutamente necesario que el banquero no se encuentre en la imposibilidad de poder rechazar una operación a un cliente porque éste no sabe a qué otro banquero dirigirse.

Por otra parte, el cliente debe estar siempre en condiciones de poder llevar su operación a un banquero u a otro, según sus propias conveniencias.

RIESGOS DEL COMERCIO BANCARIO

Los bancos en el ejercicio del crédito deben afrontar los siguientes riesgos comunes al conjunto de operaciones:

a) El riesgo que los intereses activos no sean suficientes para compensar los intereses pasivos.

Este riesgo es el menos probable por cuanto el banco tiene la posibilidad de reducir, en cualquier momento, los intereses sobre los depósitos, provocando así el retiro de los capitales excedentes.

b) El riesgo de perder, todo o parte, los capitales prestados. Este es el riesgo más frecuente y más grave.

c) El riesgo de no cubrir con las utilidades los gastos del ejercicio.

Esta eventualidad es común a toda empresa comercial, cuando las operaciones no han logrado un determinado desarrollo.

CONDICIONES DE ÉXITO

El comercio bancario, así como cualquier otra clase de comercio necesita: a) Poseer medios adecuados; b) un ambiente favorable; c) aptitudes personales.

En cuanto a la necesidad de medios adecuados, será tanto más ventajosa su situación cuanto más importante sea el patrimonio que posea. Del monto de este patrimonio depende el grado de confianza que los terceros pongan en el banco y por lo tanto la cantidad de capitales que le confíen.

A la formación de un ambiente favorable para el ejercicio, en general, concurren las condiciones de prosperidad económica del país o de la zona en que el banco opera y de las condiciones morales y hábitos de la población, de la cual forma parte su clientela.

Las aptitudes personales se apoyan en un complejo de conocimientos prácticos, técnicos, económicos, y jurídicos, que los dirigentes deben poseer, así como también se apoyan en un conjunto de cualidades intelectuales y morales adecuadas a las funciones del banquero.

III. — ESTUDIO TECNICO DE UNA OPERACIÓN

SUMARIO: Consideraciones generales. — La devolución de los depósitos. — La movilización de los créditos. — Seguridad y garantías. — Aspectos que deben ser considerados al examinar una operación bancaria. — Los problemas externos de la realización de una operación bancaria. — Estudio de los elementos internos para la apreciación de una operación bancaria. — Elementos sobre el valor del beneficiario. — Elementos sobre el valor del documento de crédito. — Elementos sobre el valor de las garantías accesorias. — Las modalidades de la operación.

Hemos pasado en revista las principales leyes económicas de las operaciones de banco, de las cuales ha de desprenderse el método para el examen técnico de las mismas.

Cada detalle, al examinar una operación de banco, se refiere a las mencionadas leyes. La cantidad de cuestiones que se presentan obligan a considerarlas en un orden lógico para que sea posible la eliminación racional de los riesgos.

En su carácter de intermediarios los bancos trabajan con depósitos, en gran parte a la vista y susceptibles de un reembolso inmediato. El banquero debe por lo tanto considerar:

1° Que su poder de crédito no es ilimitado y que debe conservar una justa proporción con sus propias fuerzas;

2° Que la naturaleza de sus inversiones debe permitirle volver a dar a los capitales empleados su forma libre y que las colocaciones que haga deben de alguna manera poderse anular a su voluntad. Es el problema de la movilización de los créditos.

Resulta igualmente de su rol de intermediario, sujeto a la naturaleza de los depósitos, que el banquero no debe quedar bajo la dependencia de sus prestatarios. El banco debe suplir la insuficiencia temporaria de los clientes sin llegar a constituir el complemento necesario y permanente.

Si la cuestión del reembolso de los depósitos plantea el problema de la movilización de los créditos, por otra parte, la cuestión de la inversión de los capitales plantea el problema de la independencia del banquero y de su libertad de acción.

Ahora bien, la garantía del reembolso, que es para el depo-

sitante, la facultad de movilizar los créditos y la independencia del banquero con respecto a los prestatarios, serían letra muerta, si en su base, la solidez de los préstamos acordados no fuese perfecta. Así la seguridad de los créditos debe ser la preocupación del banquero.

Un crédito no es prácticamente movilizable si no es bueno. La facultad de declarar de plazo vencido un préstamo es vana si la situación del prestatario no está en estado de responder con una devolución rápida.

Hemos visto ya que la mejor garantía de un crédito es su productividad.

Claro está que el problema de la seguridad debe enfocarse desde varios ángulos. La seguridad de un préstamo depende en primer lugar, de la situación económica tomada en su conjunto, luego de la situación particular del comercio o industria beneficiaria.

Con el tiempo estas garantías de hecho no resultan perfectas y el riesgo de la disminución del capital prestado debe cubrirse con garantías materiales y morales y a falta de éstas por garantías y cauciones de terceros.

El estudio de la situación del deudor aparece como una cuestión esencial y satisface el principio de seguridad desde el punto de vista interno de la operación.

Las características de una operación de crédito son:

1ª Debe ser segura: realizada en un medio económico y bancario equilibrado; en vista de la producción; con personas capaces de detener la depreciación del capital productivo prestado;

2ª Debe ser fácilmente movilizable;

3ª Debe dejar al banquero toda su libertad de acción.

El examen técnico completo de una operación de crédito supone la solución de todas estas cuestiones.

Si se considera que el examen lógicamente, no sólo debe abarcar todos estos elementos, sino también ser realizado en un mínimo de tiempo, el estudio debe efectuarse encarando al principio las condiciones generales de la operación y luego las

condiciones particulares. El estudio de los detalles será superfluo si no han sido satisfechas las condiciones generales. El examen debe hacerse de lo general a lo particular.

Si bien no es posible dar un método práctico que catalogue las cuestiones en un orden exacto de importancia, el examen puede hacerse en el siguiente orden:

a) Los problemas externos de la realización de una operación bancaria;

b) Estudio de los elementos internos para apreciar una operación:

1º Elementos sobre el valor del beneficiario;

2º Elementos sobre el valor del documento de crédito;

3º Elementos sobre el valor de las garantías accesorias.

c) Las modalidades de la operación.

En los cuadros que siguen se explica en detalle el método que se propone:

A. — PROBLEMAS EXTERNOS SOBRE LA REALIZACION DE UNA OPERACION BANCARIA

		<i>Principios</i>		<i>Medios prácticos</i>	
Las relaciones de equilibrio	<i>Con el Mercado</i>	Condiciones económicas generales del mercado.	Indices económicos	Seguridad económica	Informaciones al día sobre el Mercado.
		Condiciones económicas particulares de la industria beneficiaria.	Indices comerciales particulares	Seguridad económica	Informaciones al día sobre el Mercado.
	<i>Con el Banco</i>	Punto de saturación del crédito global del Banco.	Equilibrio con los depósitos Capacidad de crédito exterior	Seguridad bancaria (Potencialidad del crédito)	Situación de los compromisos.
		Relación entre el monto de las operaciones y la capacidad de crédito del Banco.		Seguridad bancaria (División de los riesgos individuales)	Situación de los depósitos a la vista.
		Relación entre el monto de las operaciones y la división de los depósitos a la vista.		Seguridad bancaria (División de los riesgos del reembolso de los depósitos)	
		Punto de saturación del crédito a la industria beneficiaria.		División de los riesgos económicos	Cuadro de la división de los empleos.
	<i>Resultado del examen</i>	¿La situación del Mercado y del Banco permite realizar la operación propuesta?			

B. — ESTUDIO DE LOS ELEMENTOS INTERNOS PARA LA APRECIACION
DE UNA OPERACION BANCARIA

Condiciones previas a todo examen	De orden bancario	Averiguación sobre la naturaleza exacta de la operación propuesta. Rechazar de inmediato toda operación incompatible con la estructura del Banco.
	De orden moral	Honestidad del beneficiario del crédito.

Llenadas estas condiciones, los elementos de orden interno para la apreciación de una operación propuesta, pueden presentarse para su estudio en el orden que establecen los cuadros siguientes:

I. — ELEMENTOS SOBRE EL VALOR DEL BENEFICIARIO

			Principios	Medios prácticos
La persona	{	Elementos morales	{ Cualidades morales. Carácter. Nacionalidad. Antecedentes. Parentesco. Casamiento. Relaciones. (Búsqueda de garantías)	{ Seguridad moral { Visita del jefe de la empresa. Encuesta sobre la moralidad.
		Aspecto de la explotación	{ Desde el punto de vista industrial Desde el punto de vista administrativo	{ Seguridad (impresiones de conjunto) { Impresiones sobre el mismo lugar.
		Situación económica de la explotación	{ Posición geográfica (Mercados naturales) Mano de obra (Salarios)	{ Seguridad económica (elementos del costo de la producción) { Inspección ocular. Conocimientos geográficos. Preguntas al beneficiario.
		Opinión y crédito en la plaza	{ De los competidores De los acreedores	{ Seguridad (impresiones de conjunto) { Encuesta comercial. Formación de una nómina de proveedores y Banqueros.
El negocio o explotación (Activo comercial)	{	La explotación de acuerdo con el balance	{ Valor de contabilidad Determinación del activo neto	{ Seguridad material { Examen y control del balance.
		La vida de la explotación (Estudio comparado de los balances y de las cuentas de ganancias y pérdidas)	{ Indices comerciales { Los medios de producción y los fondos de rotación El monto de las ventas y los stocks El producido bruto y el producido neto	{ Seguridad material { Estudio sobre los tres últimos balances.
			{ Indices financieros { El capital y las deudas. El sistema de utilización del crédito. { Crédito comercial Crédito bancario La liquidez y el estado de caja.	{ Seguridad material { Análisis de los tres últimos balances y en especial el último.
		Relación de equilibrio entre la situación del beneficiario y la operación propuesta.		
El activo extra comercial	{	Los bienes mobiliarios	{ Búsqueda de garantías	{ Seguridad material { Manifestación de bienes. Preguntas al beneficiario. Registro de la propiedad. Registro de hipotecas.
		Los bienes inmuebles	{ Hipotecas	
		Eventualidades varias	{ Realización de contratos civiles (seguros, donaciones, sucesiones, etc.) Convenciones matrimoniales	
Resultado del examen		{ ¿Cuál es la parte de riesgo exclusivamente cubierta por el beneficiario? ¿Es suficiente para realizar la operación propuesta?		

II. — ELEMENTOS SOBRE EL VALOR DEL DOCUMENTO DE CREDITO

Deslindar bien, de la naturaleza de la operación bancaria, el documento o los documentos de crédito.

Deslindar bien, de la naturaleza de la operación bancaria, el documento o los documentos de crédito.			Principios	Medios prácticos
<i>Documento de crédito circulante</i> (Pagaré, letra de cambio, conocimiento, etc.)	Valor comercial del documento	{ Su representación comercial (provisión)	{ Seguridad (garantía comercial)	{ Preguntas al beneficiario.
	Valor jurídico del documento	{ La cesión válida. Las cláusulas restrictivas al derecho del banquero	{ Seguridad (garantías legales)	{ Conocimientos jurídicos.
	Valor de las partes que figuran en el documento.	{ Valor de conjunto de la clientela del cedente Valor particular de los principales deudores	{ Seguridad (garantías legales y comerciales)	{ Conocimiento de la lista de clientes. Informaciones sobre los principales clientes.
	Valor de movilización del documento	{ Facilidades para el redescuento	{ Movilización del crédito	{ Facilidades en el mercado bancario.
<i>Documento de crédito inmovilizable</i> (Cuenta corriente en descubierto)	Ausencia de garantía en la cuenta corriente activa	{	{ Seguridad (garantías legales)	{ Cartas sobre fusión de cuentas.
	Valor jurídico de la cuenta Fusión eventual de cuentas			
	Facultad de movilización eventual: Aceptación de banco. Pagarés (exigencia de aval.)	{	{ Movilización	{ Determinación de los medios de movilización.
<i>Resultado del examen</i>		{ ¿La garantía de conjunto del beneficiario y del documento de crédito, cubre completamente los riesgos de la operación? ¿Debe recurrirse a una garantía accesoria?		

III. — ELEMENTOS SOBRE EL VALOR DE LAS GARANTIAS ACCESORIAS

Determinar bien, después del examen de los cuadros precedentes, la oportunidad para la constitución de una garantía.

Principios

Medios prácticos

<i>Garantías reales</i> (Mercaderías, títulos)	Valor comercial o de Bolsa	{ Naturaleza de la garantía Informaciones Variaciones de calidad y de precio }	Seguridad comercial	{ Información de plaza. Cotización de Bolsa.
	Valor jurídico	{ Propiedad de la garantía Caracteres jurídicos de la garantía Constitución, realización, modos de prueba }	Seguridad (garantías legales)	{ Justificación de la propiedad. Contrato de garantía.
	Seguro contra la depreciación de la garantía	{ Margen de garantía Cláusulas especiales }	Seguridad (garantías convencionales)	{ Cláusulas especiales en el contrato de garantía.
<i>Garantías personales</i> (Firmas, aval)	Valor jurídico	{ Capacidad de las partes, formas, modos de prueba, realización eventual }	Seguridad (garantías legales)	{ Documento de garantía.
	Apreciación sobre los terceros garantes		Seguridad material	{ Ver cuadro I.
<i>Resultado del examen</i>		{ El valor de la garantía accesoria suple la insuficiencia de la garantía del beneficiario y del documento de crédito }		

C. — MODALIDADES DE LA OPERACION

			Principios	Medios prácticos
<i>Cláusulas que afectan la libertad de acción del banquero</i>	Apertura del crédito	- Notificaciones verbales - Notificaciones escritas	- Límite y duración máxima. - Límite y duración. Cartas de crédito.	Libertad de acción (Facultad de declarar el plazo vencido) Contrato de apertura del crédito.
	Utilización del crédito	- Cláusulas sobre el modo de utilizar el crédito - Cláusulas sobre declaración anticipada de plazo vencido por	- Utilización anormal. - Hechos nuevos posteriores a la apertura del crédito.	
	Reembolso del crédito	- Improrrogable al vencimiento. - Cláusula de renovación eventual. - Amortización periódica.		
<i>Ineficacia de las convenciones realizadas</i>	- Acción judicial prácticamente imposible: Negocios de amistad o de parentesco - Acción judicial inútil: Relación entre el interés del banquero y los gastos judiciales		Libertad de acción. (Facultad de declarar el plazo vencido)	
<i>Condiciones</i>	Parte correspondiente al interés sobre los fondos prestados: Tasa del Banco redescontador Tasa bancaria libre		Beneficios	Conocimiento del mercado monetario.
	Parte correspondiente a los varios servicios prestados		Beneficios	Conocimientos de las condiciones de los concurrentes.
<i>Resultado del examen</i>	¿En el caso que la operación presentase riesgos inesperados, se estaría en condiciones de rescindirla fácilmente o de cambiar las modalidades?			

BIBLIOGRAFIA

ARCANGELI, AGEO, *La natura commerciale delle operazioni di banca. Rivista di Diritto Commerciale*, anno 1904, Milano.

AGGER, EUGENE E., *Organized Banking*. New York, 1918.

CONNANT, CHARLES, *Monnaie et Banque*. Paris, 1907.

COURCELLE, SENEUIL, *Les opérations de banque*. Paris, 1920.

CARABELLESE, DOMENICO, *Primo trattato di Diritto Bancario Italiano*, Milano, 1923.

COQUELIN, *Le crédit et les banques*. Paris, 1859.

D'ANGELO, PASQUALE, *Trattato di Tecnica bancaria*, Milano, 1921.

FONTALIRAND, RENÉ, *Méthode d'examen d'une opération de Crédit*. Paris, 1930.

FISHER, IRVING, *The Purchasing Power of money*, New York, 1926.

GARRONE, NICOLA, *La Scienza del Commercio*, Milano, 1925.

GARELLI, *Banche. Biblioteca dell'Economista*, serie III, vol. 6.

HAWTREY, R. G., *Currency and Credit*. London, 1928.

LAMPERTICO, FEDELE, *Il credito*, Milano, 1884.

LA LUMIA, ISIDORO, *Materia bancaria e diritto bancario. Rivista di diritto commerciale*, anno XIX, Milano, 1921.

MENGARINI, PUBLIO, *Il credito*, Catania, 1930.

MACLEOD, *Teoria e pratica delle Banche. Biblioteca dell'Economista*, serie III, vol. 6.

MOULTON, HAROLD G., *The Financial Organization of Society*, Chicago, 1923.

PRINZIVALLI, GINO, *La Banca Moderna e la Diplomazia del Denaro*, Milano, 1914.

SIBURU, JUAN B., *Comentario del Código de Comercio Argentino*, tomo II. Buenos Aires, 1905.

SAYOUS, ANDRE, *Les Banques de dépôt, les Banques de crédit et les sociétés financières*. Paris, 1901.

TERREL et LEJEUNE, *Traité des opérations commerciales de banque*. Paris, 1921.

WITHERS, HARTLEY, *El dinero*, Barcelona, 1930.

ZUCCOLI, GIUSEPPE, *Teoria economica del credito e della banca*, «Annali di Economia». Università Bocconi, Milano, 1928.

ÍNDICE

PROPÓSITOS.....	VII
-----------------	-----

CREDITO

I. DEFINICIÓN DEL CRÉDITO

Conveniencia en precisar el concepto económico de crédito. — Definición corriente. — Crítica a la definición corriente. — Definición del crédito ajustada a la realidad. — Conceptos esenciales. — Elementos constitutivos del crédito. — La conveniencia económica para las dos partes que intervienen.....	1
--	---

II. OPERACIONES DE CRÉDITO

Conveniencia económica para el prestamista y el prestatario. — La confianza no es suficiente para caracterizar el crédito. — Libertad para usar de la cosa prestada. — Habilidad económica del deudor para producir utilidad. — El control sobre el objetivo del crédito. — El crédito excluye las cosas no fungibles. — El riesgo, elemento importante y fundamental del crédito. — El riesgo por oscilación en los precios. — Interdependencia entre el mercado del crédito y el movimiento de los precios.....	4
---	---

III. CRÉDITO PRODUCTIVO Y CRÉDITO DE CONSUMO

Definición de crédito productivo. — Definición de crédito de consumo. — Fuentes de donde se obtiene el importe para restituir el préstamo. — Significado de producir. — Significado de consumir. — Distingo entre crédito de consumo improductivo y destructivo. — Concepto de crédito de consumo productivo. — El factor hombre. — Productividad del gasto destinado a esperar el momento oportuno.....	11
--	----

IV. EL RIESGO EN LAS OPERACIONES DE CRÉDITO

Causas de inseguridad. — El factor tiempo. — El riesgo en las operaciones de crédito. — Clasificación de los riesgos. — Importancia del riesgo pendiente de la capacidad personal del deudor. — Las defensas contra los riesgos. — Los riesgos asegurable sobre una base estadística. — La distribución de los riesgos en las operaciones de crédito. 15

V. LAS GARANTÍAS DEL CRÉDITO

Crédito personal. — Crédito real. — Aptitudes personales para hacer fructificar los bienes tangibles. — Distinción entre crédito real y crédito personal desde el punto de vista económico y bancario. — Razones para exigir garantías aparentemente innecesarias. — Garantía de carácter mixto. — El problema de la realización de las garantías. 17

VI. FUNDAMENTOS DE LA CONFIANZA QUE SE ACUERDA EN EL CRÉDITO

La contraprestación depende de una utilidad futura y previsible. — Capacidad de reembolso mediante la facultad de imponer. — Capacidad del prestatario para emplear de una manera provechosa el importe del préstamo. — Valuación del hombre y control del empleo de los fondos. — Informaciones directas y a través de la documentación. — El préstamo con caución. — Superioridad relativa del descuento. — Duración normal de una operación de crédito. — El reembolso puede provenir de fuentes que no tengan relación alguna con el destino dado al préstamo. — Conveniencia social en igualar, en el tiempo, las necesidades constantes con las rentas periódicas. 22

VII. DIFERENCIAS ENTRE EL MERCADO MONETARIO Y EL MERCADO DEL CRÉDITO

Empleo de la moneda en una sociedad de economía monetaria. — El mercado de los productos y el mercado financiero. — División del mercado financiero: mercado monetario, mercado del crédito y mercado de títulos. — Conveniencia en diferenciar el mercado monetario del mercado del crédito. — Casos en que se necesitan medios de pago. — Casos en que se necesitan ahorros acumulados 25

VIII. MONEDA Y DINERO

Conceptos sucesivos de moneda. — Definición de moneda. — Concepto de dinero. — Elementos que pueden servir de medios

de pago. — Créditos a la vista y de primer orden. — Intervención de las Cámaras Compensadoras. — Los medios de pago y los Bancos 29

IX. LA FUNCIÓN DEL ORO

Billete fiduciario. — Significado de «pagadero a la vista». — Carácter de título de crédito en los metales preciosos. — Variación del valor del oro. — La función de las reservas áureas. — La proporción entre las reservas de oro y la emisión. — La estabilidad de los precios y la variación del valor del oro. — El oro base de la creación de medios de pago en el interior y base para la defensa del cambio exterior 32

BANCOS

I. CREACIÓN DE MEDIOS DE PAGO

Toda moneda es un crédito. — No todo crédito es moneda. — Transformación de un crédito en moneda. — Crédito a plazo convertido en crédito a la vista. — Créditos de primer orden. — Dinero en forma cómoda para disponer. — Medio circulante constituido por la facultad de disponer de un crédito de primer orden. — La transformación de un tipo de dinero en otro. — La creación de medios de pago 36

II. LA INTERVENCIÓN DE LOS BANCOS

La aparición del banquero en una economía puramente monetaria. — Vinculación entre préstamos y depósitos. — El aumento de las disponibilidades por el crédito. — Creación de medios de pago. — Organismos encargados de esta función. — La intermediación en los medios de pago. — Función intermediaria de los bancos de giro. — Pagos mediante numerario. — Pagos mediante compensación. — El ahorro de numerario en los pagos. — Saldo utilizable para otros fines. — Los bancos hacen préstamos. — La compensación transforma créditos a la vista en créditos a plazo. — La transformación de créditos a plazo en créditos a la vista al crear los medios de pago. — La primera transformación consecuencia de la segunda. — La intervención de los bancos aumenta la cantidad de ahorro disponible en el mercado 39

III. EL AUMENTO DEL DINERO POR EL CRÉDITO

«Deposit Currency». — «Loans make deposits»	45
---	----

IV. EFECTOS DEL CRÉDITO EN MERCADOS COMUNICANTES

Situación de los banqueros de mercados comunicantes. — El banquero internacional. — Los mercados monetarios internacionales. — El principio de «loans make deposits» y sus limitaciones en los mercados internacionales	46
---	----

V. DEFINICIÓN DE BANCO

Dificultad del problema. — Criterios que deben tenerse en cuenta. — El crédito. — Los intermediarios del crédito. — Elemento fundamental característico. — El capital ajeno. — Aspectos diferenciales entre los bancos. — Necesidad de la vinculación entre las operaciones bancarias. — Definición de banco	48
--	----

VI. FUNCIÓN ECONÓMICA DE LOS BANCOS

Eliminan los inconvenientes del crédito directo. — Aumentan los capitales productivos. — Hacen más rápida la circulación de los capitales. — Aumentan los medios de pago. — Simplifican la economía monetaria con la compensación. — Ventajas que obtiene el cliente. — La cuestión del riesgo. — La mayor distribución de capitales. — Los bancos y la situación económica de un país	53
--	----

VII. CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DEL ACTUAL COMERCIO BANCARIO

Operaciones bancarias en la antigüedad. — Operaciones bancarias en la edad media. — El comercio bancario moderno. — La transformación de bancos monetarios en bancos de crédito. — La autonomía adquirida por el comercio bancario. — La enorme importancia adquirida. — Evolución de los bancos modernos hasta la aparición de la «Deposit Currency». — Características del comercio bancario contemporáneo. — Acrecentamiento del volumen de los negocios. — Gran variedad de operaciones. — Avanzada especialización	56
---	----

OPERACIONES BANCARIAS

I. CONCEPTO DE OPERACIÓN BANCARIA

Semejanza de las operaciones bancarias con otros contratos ya legislados. — Necesaria intervención de un banco. — La función intermediaria de los bancos. — Vinculación intencional y característica de las operaciones bancarias. — Operaciones fundamentales: activas y pasivas. — Operaciones secundarias: accesorias y extraordinarias 59

II. LEYES ECONÓMICAS DE LA GESTIÓN BANCARIA

Consideraciones generales. — Ley de productividad. — Ley de compensación. — Ley de dinamismo. — Ley de independencia de las garantías. — Ley de equilibrio interno. — Ley de los grandes números. — Ley de equilibrio externo en el espacio. — Ley de equilibrio externo en el tiempo. — Ley de especialización. — Ley de independencia entre el banquero y el cliente. — Riesgos del comercio bancario. — Condiciones del éxito 62

III. ESTUDIO TÉCNICO DE UNA OPERACIÓN BANCARIA

Consideraciones generales. — La devolución de los depósitos. — La movilización de los créditos. — Seguridad y garantías. — Aspectos que deben ser considerados al examinar una operación bancaria. — Los problemas externos de la realización de una operación bancaria. — Estudio de los elementos internos para la apreciación de una operación bancaria. — Elementos sobre el valor del beneficiario. — Elementos sobre el valor del documento de crédito. — Elementos sobre el valor de las garantías accesorias. — Las modalidades de la operación 72

BIBLIOGRAFÍA 101

ÍNDICE 103