

Capítulo 1
Autobiografía y
trabajo consultivo
económico de Edwin
Walter Kemmerer

Introducción

Adolfo Meisel Roca

En este capítulo se publica la autobiografía escrita en 1944 por el profesor Edwin Walter Kemmerer, es decir, el año siguiente a su retiro de la Universidad de Princeton en 1943, y el discurso que pronunció en 1926 como presidente de la Asociación Norteamericana de Economistas¹.

El primer texto tiene un gran valor histórico pues hasta la fecha permanece inédito, incluso en los Estados Unidos. Además, para los historiadores será una información muy útil por cuanto permite una visión amplia de la formación intelectual, experiencia y mentalidad de quien tal vez fue el principal de los asesores norteamericanos que, a comienzos del presente siglo, ayudaron a desarrollar un ámbito institucional apropiado para la expansión internacional del capital estadounidense, especialmente en América Latina.

Por último, para los estudiosos de la historia económica de Colombia, esta autobiografía tiene la ventaja de que llega hasta 1918, es decir, que logra incluir casi todas las experiencias de Kemmerer como asesor antes de su primera Misión a nuestro país en 1923, con excepción de la de Guatemala en 1919.

Edwin Walter Kemmerer nació en Scranton, Pennsylvania, el 29 de junio de 1875 y murió en Princeton, New Jersey, el 16 de diciembre de 1945. Su vida refleja, en un caso individual, el ascenso económico de los Estados Unidos en la era posterior a la guerra de Secesión hasta convertirse en la primera potencia mundial. Kemmerer provenía de una familia de clase media asalariada de New England. Su padre era un empleado encargado del despacho de los trenes en una empresa de ferrocarriles. Para costearse los estudios secundarios en un colegio privado, Edwin Walter se vio obligado a trabajar, incluso retirándose del colegio durante un tiempo para acumular más fondos con ese fin, tal como lo describió con muchos detalles en su autobiografía.

También, durante los años de su formación inicial en economía en Wesleyan University, Kemmerer trabajó todos los veranos. Años después, su experiencia como asesor económico de un amplio número de países y de inversio-

¹ En la autobiografía, Kemmerer señala que al escribirla tenía 32 años de vivir en Princeton. Como se trasladó allí en 1912, el texto es de 1944.

nistas y banqueros norteamericanos le permitió adquirir una sólida posición económica y una gran reputación académica internacional.

Es necesario hacer énfasis en la experiencia adquirida por Kemmerer en las asesorías en materia monetaria y financiera en diversos países entre 1903 y 1919, ya que junto con la formación económica que obtuvo en Wesleyan University y en Cornell University, contribuyó a la visión práctica y teórica del *Money Doctor*, que en 1923 dirigió la misión de expertos que estableció el patrón oro, creó el Banco de la República, la Contraloría y la Superintendencia Bancaria, que hasta nuestros días constituyen el eje del régimen monetario, el control fiscal y la regulación del sistema financiero.

Sobre las experiencias de Kemmerer antes de su trabajo en Colombia en 1923, cabe resaltar varios aspectos. Es uno de ellos que la primera de estas como reformador monetario se dio en el marco del primer experimento colonial de los Estados Unidos, es decir, en las islas Filipinas, que habían sido adquiridas en la guerra de 1898 con España. Y fue a las Filipinas, por lo tanto, en calidad de profesional contratado por el ejército norteamericano por medio del Departamento de Estado.

Otro aspecto de la experiencia de Kemmerer anterior a 1923 que estimamos conveniente mencionar es que todos los países en que estuvo como asesor económico habían sido colonias españolas. Además, con la excepción de las Filipinas, todos ellos también hispanoamericanos. Adicionalmente, en 1922 Kemmerer había viajado durante siete meses por América Latina en calidad de Trade Commissioner de los Estados Unidos, con el fin de conocer y familiarizarse con los problemas financieros y monetarios de estos países. En esa ocasión visitó Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Brasil, Perú y Panamá (Kemmerer, s. f.d).

Como resultado de las anteriores experiencias y de su estadía en Colombia en 1923, logró adquirir una gran familiaridad con la cultura y las instituciones de los países hispanoamericanos y con el español, que lo prepararon para que en las décadas de 1920 y 1930 la mayoría de los países a los cuales asesoró estuvieran en esta región (Cuadro 1)². En efecto, en 1924 no aceptó una oferta para asesorar al gobierno de Turquía porque prefirió ir a Guatemala: “Tal vez porque después de Colombia él estaba más interesado y se sentía más cómodo en América Latina” (D. Kemmerer y Dalgaard, 1938: 30).

² De acuerdo con información de Donald Kemmerer, hijo de Edwin Walter Kemmerer y quien fue profesor de Historia Económica en la Universidad de Illinois hasta que se jubiló, este último leía sin dificultades en español y lo entendía bastante bien, pero no tenía un dominio similar para hablarlo (Conversación con Donald Kemmerer, Urbana, Illinois, 29 de julio de 1988).

Cuadro 1.1
Países en los que Edwin Walter Kemmerer estuvo como asesor financiero

País	Año
Filipinas	1903-1906
México	1917
Guatemala	1919
Colombia	1923
Guatemala	1924
Sudáfrica	1924-1925
Chile	1925
Polonia	1926
Ecuador	1926-1927
Bolivia	1927
China	1929
Colombia	1930
Perú	1931
Turquía	1934
Liberia	1936

Fuentes: Kemmerer (s. f.d) y D. Kemmerer (1983).

En la autobiografía de Kemmerer el relato llega hasta el verano de 1918, cuando trabajó con el Federal Reserve Bank de Nueva York en una asesoría para el desarrollo de la Sección de Estadística en dicho Banco. Los años comprendidos entre esa fecha y la Gran Depresión marcaron la sustitución en América Latina de la hegemonía de la Gran Bretaña, debilitada por la Primera Guerra Mundial, por la de los Estados Unidos (Thorp, 1991). Fue también la “época dorada” de Kemmerer como reformador monetario. En efecto, durante la década de 1920 Kemmerer reformó, con notable éxito y celeridad, los regímenes financieros y monetarios y estableció los bancos centrales de Colombia (1923), Chile (1925), Ecuador (1926-1927) y Bolivia (1927), y en 1931 realizó profundas reformas al Banco Central del Perú³.

³ Para un estudio histórico acerca de estas experiencias, véase Drake (1989).

Los países que en los años veinte tuvieron misiones de expertos financieros dirigidas por Edwin Walter Kemmerer lograron siempre uno de los fines principales que tenían al contratar este tipo de asesoría: el acceso a los mercados de capital de los Estados Unidos⁴. En efecto, los inversionistas norteamericanos, una vez que una nación había adoptado todas las medidas e instituciones recomendadas por Kemmerer, se mostraban mucho más inclinados para extender sus créditos. Para ello contribuyó también la intervención directa de Edwin Walter Kemmerer, quien tenía estrechos vínculos con algunas de las principales casas bancarias de Nueva York (Rosenberg y Rosenberg, 1987).

Colombia fue el país latinoamericano que tuvo un mayor crecimiento, en términos porcentuales, de la inversión por parte de los Estados Unidos en la década de 1920 y, sin lugar a dudas, la misión Kemmerer de 1923 desempeñó un papel imprescindible en este desarrollo⁵. Pero también fue fundamental para este desarrollo que existía un excedente de capital que los banqueros norteamericanos querían invertir en los países que ofrecieran unas condiciones mínimas de estabilidad fiscal y monetaria. Todo ello, por supuesto, cambió radicalmente con el advenimiento de la Gran Depresión en 1929.

Al cerrarse los mercados internacionales de capital con el pánico financiero de 1929, algunos países de América Latina consideraron que estaban ante una situación coyuntural. Por ello, trataron de mantenerse dentro del patrón oro y de cumplir con sus pagos por deuda externa, esperando mejores tiempos. Algunos invitaron también al profesor Edwin Walter Kemmerer pensando que de esa manera nuevamente podrían atraer a los inversionistas norteamericanos. Colombia fue uno de los países que apeló a este recurso y en 1930 invitó a Kemmerer para que dirigiera su segunda misión financiera (Olaya, 1930). Pero cuando se vio que, pese a los esfuerzos de los asesores extranjeros, no había prestamistas internacionales interesados en invertir en el país, se recurrió a medidas expansionistas que representaron un cambio de la filosofía inicial del Banco Central (Díaz-Alejandro, 1984: 22; Meisel, 1990: 292-293).

En contraste con el pragmatismo que desplegaron los conductores de la política económica en los países andinos, acercándose a tientes a políticas de corte “keynesiano” antes de la Teoría General, Kemmerer continuó aferrado a la más pura ortodoxia monetaria y empeñado en el restablecimiento del patrón oro.

⁴ Refiriéndose a los países andinos que tuvieron la asesoría de Kemmerer en la década de 1920, dice el historiador Paul Drake (1989): “Por encima de todo, los países andinos querían mejorar el acceso a los mercados financieros y de bienes de Estados Unidos” (p. 2).

⁵ En efecto, la inversión de Estados Unidos en Colombia pasó de solo US\$ 2 millones en 1913 a US\$ 260 millones en 1929 (Winkler, 1928: 1031-1034).

Esa inflexibilidad ante el cambio de las circunstancias, llevó a que de la posición central que tenía en los círculos académicos y financieros en los años veinte, pasara a convertirse, para finales de la década de 1930, en una figura marginal.

En la primavera de 1933, Louis Howe, uno de los principales asesores del recién electo presidente norteamericano Franklin Delano Roosevelt, visitó la Universidad de Princeton para explicar las políticas monetarias y financieras del nuevo gobierno. Cuando uno de los profesores de esa universidad preguntó la razón por la cual la nueva administración no consultaba al profesor Kemmerer, Howe contestó: “Sabemos acerca de él y no queremos su tipo de consejos” (Dalgaard, 1982).

Estados Unidos abandonó el patrón oro a comienzos de 1933 y en julio Roosevelt hizo algunos anuncios sobre medidas tendientes a generar una re-flación. Ante esta evolución, un grupo de destacados economistas organizó un comité nacional: Economist’s National Committee on Monetary Policy (ENCMP). Entre los fundadores estaban el propio Kemmerer, Ray Westerfield de Yale, Frank Taussig y H. Parker Willis, de Columbia, entre otros expertos en temas monetarios.

A lo largo de la década de 1930, Kemmerer fue muy crítico de las políticas monetarias de Roosevelt. En 1936 le escribió a uno de sus alumnos: “Personalmente creo que nada puede evitar que flotemos hacia la inflación” (Dalgaard, 1982).

Además, Kemmerer no se acogió ni al cambio en las circunstancias económicas ni a la variación en el paradigma económico que representó la revolución keynesiana. Al respecto, comentó Frank W. Fetter, uno de sus alumnos en Princeton University:

Kemmerer encontró dificultades para adaptarse a las nuevas condiciones económicas que trajo La Depresión. El patrón oro había desaparecido y la deflación y el desempleo se habían convertido en los principales problemas, pero Kemmerer continuaba considerando a la inflación como el principal peligro. Fue crítico de la administración Roosevelt y aún en 1944 sugirió un plan para rehabilitar el sistema monetario bajo el patrón oro en la posguerra (Fetter, 1941-1945).

En 1943, Kemmerer se jubiló de la Universidad de Princeton y murió en 1945 de un infarto.

En las décadas siguientes a su muerte, Edwin Walter Kemmerer fue prácticamente olvidado, hasta el punto de que no ocupa un lugar de importancia en la historia del pensamiento económico. La explicación de Bruce Dalgaard sobre esto es que Kemmerer ha sido olvidado por tres razones principales:

1. Fue, ante todo, un practicante de la economía aplicada y, aunque fue influyente en los asuntos monetarios de los Estados Unidos en la década de 1920, su principal aporte fue a través de sus asesorías en diferentes países, especialmente en América Latina.
2. Sus principales aportes teóricos, relacionados con la teoría cuantitativa del dinero, fueron opacados por el trabajo de otros economistas y en especial el de Irving Fisher.
3. No se adaptó a los cambios que se dieron en los años treinta y cuarenta y continuó aferrado al metalismo (Dalgaard, 1982).

En cuanto al primer factor que señala Dalgaard, cabe mencionar que, en efecto, los logros más importantes de Kemmerer fueron sus éxitos como asesor y reformador en el campo monetario en un amplio grupo de países, especialmente de la periferia y en particular con los andinos en la década de 1920. Fue por ello que Kemmerer escogió el tema de la asesoría económica a los gobiernos para su discurso como presidente de la Asociación Americana de Economía en la reunión anual de 1926. Dicho documento se incluyó en este capítulo.

En este campo de la asesoría económica, el *Money Doctor* (médico del dinero) alcanzó a tener una enorme reputación internacional y adquirió una gran destreza en la organización de las misiones y su conducción, así como en la aprobación de las reformas planteadas. Por ello, Kemmerer era muy cuidadoso en todos los aspectos que afectarían a las misiones, empezando por el proceso de selección de los integrantes.

Al respecto, su hijo Donald Kemmerer comentó:

[...] le gustaba en sus misiones una “mezcla” razonable de teóricos (profesores universitarios) y hombres prácticos que tuvieran experiencia en el mundo de los negocios o el gobierno. Sin embargo, con el tiempo llegó a preferir a los teóricos por encima de los hombres de negocio, debido a que los hombres de negocio rara vez eran capaces de escribir un conjunto satisfactorio de recomendaciones y estas eran la evidencia más palpable del trabajo de una misión asesora. Los hombres de negocio a menudo tenían el conocimiento instintivo de lo que se debía recomendar, pero poco entendimiento de los principios básicos detrás de sus ideas. No eran capaces de justificar en forma persuasiva lo que recomendaban. A menudo escuché a mi padre decir, y también lo escribía en su diario, que el experto X lo había defraudado y tenía él mismo que reescribir el informe de esa persona (D. Kemmerer, s. f.: 1-2).

Los aportes de Kemmerer a la teoría económica fueron fundamentalmente en el campo monetario. En 1907 publicó su principal trabajo técnico, *Money and Credit Instruments in their Relation to General Prices*. En dicho trabajo reformuló la teoría cuantitativa del dinero para incluir los depósitos a la vista, demostrando estadísticamente que esta reformulación servía para dar una explicación más acertada de los cambios en el nivel de precios. Sobre este trabajo Joseph A. Schumpeter (1971) comentó en su *Historia del análisis económico*: “[...] brillante logro que tuvo la desgracia de quedar en la sombra proyectada por otro aún mayor, el de Fisher [...]” (p. 1182)⁶.

⁶ Schumpeter (1971) se refiere al trabajo del profesor Irving Fisher (1867-1947) de la Universidad de Yale, y quien se destacó como uno de los principales economistas teóricos norteamericanos en la primera mitad del siglo pasado, especialmente en el campo monetario.

Autobiografía del “Médico Internacional de las Monedas”

Edwin Walter Kemmerer

Prefacio

Durante algo más de un tercio de siglo, hasta el inicio de la Segunda Guerra Mundial en Europa, serví de una u otra forma como asesor monetario para los gobiernos de catorce países. Aunque en contadas ocasiones trabajé de manera individual, casi siempre actué como director de comisiones integradas por expertos en finanzas.

Entre los problemas financieros de todos los países donde fui llamado a consultas, destacaba siempre el de la reconstrucción monetaria. Este problema y el íntimamente relacionado del establecimiento o reorganización de la banca central constituyeron en la mayoría de los casos los aspectos más importantes en consideración. Este hecho hizo que, para mediados de los años veinte, los periódicos tanto en los Estados Unidos como en el exterior me apodaran “Médico Internacional de las Monedas”.

Hay que agregar, sin embargo, que las comisiones financieras que presidí también se ocuparon de otros campos de la reorganización monetaria, incluyendo administración fiscal, presupuesto, contabilidad pública y control fiscal, tributación, banca en general y los monopolios gubernamentales.

Sin embargo, la idea en esta autobiografía no es embarcarme en largas discusiones sobre los problemas técnicos de mi trabajo como consultor ni hacer un relato pormenorizado de mi vida. Es, más bien, relatar cómo llegué a convertirme en el “Médico Internacional de las Monedas” y describir en lenguaje sencillo el tipo de problemas encontrados, los métodos empleados en su solución, las dificultades enfrentadas y los resultados.

1.1 Origen, antepasados, hogar y primeros años de educación

El apellido de mi familia parece evocar un interés ancestral por los asuntos financieros. Kemmerer proviene del alemán *Kammer Herr*, que significa ‘conserje de la cámara’ y, dado que la cámara principal de la nación era la Tesorería

Real, la palabra llegó a tener como una de sus acepciones la de ‘tesorero’. De haber sido anglosajón, mi apellido sería *Chamberlain*. La historia nos cuenta de un tal *Sir Knight von Kammer Herr* que portaba su escudo de armas oficial durante la Primera Cruzada en 1096. En el escudo había un león, un casco y tres llaves. El león, símbolo de la realeza, coronaba el casco insignia de un cruzado y las llaves emblema del tesorero.

Los *Kammerer* (o *Kämmerer*) de su familia llegaron a los Estados Unidos como refugiados religiosos de Wurtemberg en 1742. Frederic Kammerer y su hermano Henry se establecieron en el nordeste de Pennsylvania cerca de lo que hoy es el pueblo de Emaús. Estos primeros *Kammerer* se dedicaron a la agricultura y pertenecieron al llamado clan holandés de Pennsylvania. Con el tiempo el apellido se anglicanizó en diversas formas, siendo las más comunes *Kemmerer* y *Kammerer*. Mi familia se mudó del distrito Emaús de Pennsylvania al Delaware Water Gap y allí, en el pueblo que ahora se llama Sciota, nació su padre en 1844. Siendo un niño sus padres se mudaron a Scranton, que en aquel entonces era un pequeño pueblo conocido como Slocum Hollow. Mi abuelo, David Kemmerer, se interesó por la finca raíz mientras mi abuela se dedicaba a la sombrerería para señoras. Uno de los primeros baratillos de los Estados Unidos, el C. S. Woolworth, ocupó el primer piso del edificio *Kemmerer* arrendado por mi abuela.

Mi abuela paterna, Elizabeth Florey, era de ascendencia alsaciana-francesa. Su familia llegó a los Estados Unidos a comienzos del siglo XVIII y se estableció cerca de Bangor, Pennsylvania. Su familia fue pionera en el negocio de pizarra en la región.

El apellido de mi madre era *Courtright*, originalmente *Kortyk*. Los primeros *Courtright* que llegaron a los Estados Unidos eran flamencos-holandeses, que en 1663 se embarcaron en Ámsterdam con destino a *New Netherlands*⁷ y se establecieron en Harlem. El más famoso del clan fue Lawrence *Courtright*, magnate comercial de Nueva York a mediados del siglo XVIII, dueño en parte de buen número de navíos privados altamente equipados y uno de los fundadores de la Cámara de Comercio de la ciudad de Nueva York. Mi abuela materna era de apellido *Hamlin*. Todo parece indicar que su familia llegó a los Estados Unidos a comienzos del siglo XVII y que hacia 1650 se estableció cerca de Middletown, Connecticut.

A mediados del siglo XVIII los *Hamlin* se mudaron al Valle de Wyoming en Pennsylvania y se establecieron cerca a lo que hoy se conoce como *Wilkes Barre*. Algunos de ellos estuvieron entre las víctimas de la masacre de Wyoming de 1778. Del Valle de Wyoming mis antepasados *Hamlin* se mudaron al conda-

⁷ Colonia holandesa (1613-1665) en Norteamérica, que posteriormente comprendió las colonias británicas de Nueva York, Nueva Jersey y Delaware.

do de Wayne, Pennsylvania, donde nació mi madre. El pueblo de Hamlin en el condado de Wayne lleva el nombre de la familia.

Lo anterior permite ver que por su origen la mía era una familia típicamente americana de la época, con ancestros cosmopolitas de Europa Occidental alemanes, ingleses, holandeses y franceses.

Mi padre se educó en las escuelas públicas de Scranton y en el Seminario de Wyoming. Sirvió como soldado en la guerra Civil y participó en las batallas de Antietam, Fredericksburg, South Mountain y Chancellorsville. Exceptuando tres años en que trabajó como vendedor de calzado en Scranton, mi padre fue funcionario del Ferrocarril de Lackawanna durante treinta y cuatro años.

1.1.1 Mis primeros años

Yo fui el mayor de una familia de cinco hijos, cuatro varones y una niña. La nuestra fue siempre una familia cordial. De niño mi salud no era muy buena, por lo que mi madre me educó en casa hasta los 8 años, cuando ingresé a las escuelas públicas de Scranton. Los primeros años de mi niñez fueron tranquilos. Mis pasatiempos favoritos eran la pesca de trucha, bagre y anguilas en las montañas cercanas a Pocono, así como la recolección de gayubas y castañas.

Los Kemmerer de Scranton eran una familia religiosa. Tanto mi abuelo como mi padre participaban activamente en la iglesia Metodista. Mi padre, que recibió su nombre en honor a Lorenzo Dow, un famoso evangelista de la época, fue uno de los fundadores y de los primeros presidentes de la Asociación de Jóvenes Cristianos (Y.M.C.A.) del Ferrocarril de Scranton. La bendición de la mesa antes de cada comida era tradicional, así como la costumbre durante varios años de que mi padre encabezara las oraciones familiares antes de retirarnos a dormir. Los principios morales y religiosos de la familia hicieron de los Diez Mandamientos la ley de nuestro hogar. Su cumplimiento se aseguraba mediante amonestaciones firmes de mis padres, castigos físicos ocasionales con un pequeño pero inolvidable látigo de cuero crudo que se mantenía detrás de un cuadro en la sala, y un infierno amenazante de fuego en el más allá, con su contraparte representada por un cielo de calles doradas.

1.1.2 Vida y estudio en una pequeña aldea

En 1890, cuando yo tenía 15 años, mi padre decidió mudarse de Scranton a una pequeña aldea llamada Factoryville, sobre la línea del Ferrocarril de Lackawanna, dieciséis millas al norte de Scranton. La aldea tenía entonces unas seiscientas personas de origen estadounidense, su mayoría agricultores jubilados, unos

cuantos trabajadores itinerantes del ferrocarril e individuos vinculados a la Academia Keystone, un colegio preparatorio situado en el pueblo. Pese al nombre de la aldea ('Villa Fábrica'), nunca hubo fábricas en el lugar. Mis padres se trasladaron a Factoryville para que sus hijos crecieran en una comunidad rural sana, con buenas instalaciones educativas.

Allí mi padre compró una casa y casi un acre de tierra sobre la calle principal del pueblo. El río Nokomis era uno de los linderos de nuestra propiedad. Vivíamos en las cercanías del lago Nokomis, que se prestaba para una excelente pesca de lucios, bagres y anguilas, donde las facilidades para nadar y patinar en el hielo eran buenas. El costo de la propiedad fue de mil quinientos dólares cubiertos en su totalidad por un préstamo hipotecario concedido a mi padre por un alto funcionario del Ferrocarril de Lackawanna.

Contábamos con establo, jardín y frutales. Teníamos un caballo y unas gallinas nos proporcionaban los huevos. Como yo era el mayor de los hijos y mi padre trabajaba en Scranton durante el día, buena parte de los "quehaceres exteriores del lugar eran de mi responsabilidad". Aunque el sueldo más alto que mi padre llegó a recibir fue de ciento diez dólares al mes, y éramos una familia de siete, vivíamos bien. Mi madre era una excelente cocinera y en nuestra despensa siempre había abundantes provisiones de frutas frescas y enlatadas, verduras de la huerta casera, un barril pequeño de repollo encurtido en casa y galletas hechas allí mismo. Al desayuno durante los 365 días del año comíamos, además de otras cosas, panqueques con miel de arce, siempre servidos directamente del brasero, tortas de trigo negro en invierno y de trigo el resto del tiempo. Una vez al año el Ferrocarril de Lackawanna regalaba a mi padre un vagón de carbón que era suficiente para cubrir nuestras necesidades durante todo el año. Teníamos mascotas, por lo general un perro y en ocasiones conejos y ratas blancas. En una ocasión estas fueron responsables de la aparición de una colonia salvaje de ratas negras y blancas que resultaron un problema.

Solo recuerdo un día de Acción de Gracias en que mi padre no consiguió dinero para comprar un pavo. No obstante, nuestra desilusión se tornó en júbilo dos días antes de la celebración, cuando una carreta cargada de pavos para el mercado de Scranton pasó por nuestra casa y uno de ellos se escapó, volando directamente al techo. Luego de que los intentos del carretero por bajar el pavo resultaron infructuosos y este se marchó, mi hermano lo bajó con su escopeta. Todos estuvimos de acuerdo en que aquel era el mejor pavo que jamás nos habíamos comido.

Los seis años que viví en Factoryville marcaron mi vida, y nunca dejaré de agradecerles a mis padres por permitirme haberlos pasado en un pequeño pueblo y no en una ciudad como Scranton.

1.1.3 Vendedor de periódicos y comerciante en huevos

En aquella época yo aspiraba a ser ingeniero civil, y en mi primer semestre en la Academia Keystone tomé más matemáticas de las que eran corrientes para un niño de mi edad. Por motivos económicos, al final de dicho período me vi obligado a dejar el colegio y salir a laborar. Trabajé unos meses en el Cuerpo de Inspectores del Ferrocarril de Lackawanna y luego como repartidor del periódico *Union News*. En esta función mi recorrido principal era en el tren ómnibus de la mañana que salía de Factoryville a las 7:14 y llegaba a Scranton a eso de las ocho; luego tomaba el expreso de la línea Nueva York-Ontario y Western, ramal Scranton, que salía de Scranton para Hancock Junction a las 11:15 y regresaba a Scranton hacia las cuatro de la tarde. Allí tomaba el tren de las seis de la tarde para Factoryville. Como se verá, este horario me daba en Scranton tres horas libres en la mañana y dos más en la tarde. Para ocuparlas comencé una venta de huevos en la ruta. En la tarde compraba los huevos en Factoryville y sus alrededores, los miraba a trasluz para cerciorarme de que estaban frescos y los llevaba a Scranton en el recorrido de la mañana. Conseguí una clientela suficiente para vender veinticinco docenas de huevos al día, con una ganancia de cuatro centavos por docena. Algunas veces los huevos rotos se llevaban parte de la ganancia.

Recuerdo que en una oportunidad la manija de la canasta donde llevaba unas veinte docenas de huevos se rompió mientras yo caminaba por la sala principal de la atestada estación en Scranton. La canasta se volcó y hasta donde pude ver todos los huevos se rompieron. Miré con tristeza el revolti- llo de huevos y dejé todo, confundiéndome entre la procesión de pasajeros que salían. Durante varios años una gran mancha en esa sala sirvió para recordarme el sano principio de que no es prudente echar todos los huevos en la misma cesta.

1.1.4 Inicio de mis estudios en economía política

Mi trabajo en el *Union News* y la venta de huevos me permitieron ahorrar dinero suficiente para regresar a la Academia Keystone en septiembre de 1892. Decidí entonces seguir el programa clásico de tres años necesario para ingresar a la universidad. Puesto que había adelantado en matemáticas, durante mi primer período en Keystone tuve algún tiempo disponible que aproveché para cultivar mi interés en los debates, inscribiéndome en un curso de economía política que el colegio ofrecía. Este curso habría de tener una influencia notable en mi futuro. Aunque solo duró tres meses, me hizo decidir allí mismo

que sería un profesor de economía, decisión que nunca puse en tela de juicio después de tomada.

Durante esos años (1892-1895) continué con mi negocio de huevos en Scranton los días sábados y dediqué mis últimas dos vacaciones de verano a la venta puerta a puerta, en las áreas rurales del estado de Nueva York, de estereoscopios y fotografías estereoscópicas, un tema que volveré a tratar más adelante.

Me mantendría tan ocupado con mis deberes en casa y ganándome el dinero para financiar mis estudios que no tenía tiempo para participar en los deportes organizados por el colegio. Los debates y la pesca fueron mis pasatiempos favoritos. Christy Matthewson, quien más tarde como Big Six se convirtió en uno de los lanzadores de béisbol más famosos de los Estados Unidos, era mi vecino y un buen amigo. Christy lanzaba en el equipo de Keystone, donde mi hermano Frank jugaba como *short-stop*, además de ser un entusiasta jugador de fútbol americano.

En Keystone gané el premio de oratoria júnior, el premio de latín superior y tuve el honor de pronunciar el discurso de despedida y de ser presidente de mi clase. Esto, sin embargo, suena más importante de lo que realmente fue, ya que solo éramos dieciséis en el grupo.

Mi posición ante la vida durante estos años preparatorios quizá puede apreciarse mejor al tener en cuenta lo que leía y escribía. La mayoría de mis lecturas eran temas serios que yo consideraba tendrían una influencia importante sobre mi carrera futura. No recuerdo haber leído ninguna literatura que no estuviera contemplada en el trabajo del colegio. Aparte de haber leído buena cantidad de libros sobre temas religiosos y económicos, las obras que mejor recuerdo son las de Herbert Spencer y Henry Drummond, así como las de Samuel Smiles, *Self Help, Character, Thrift and Duty* que tuvieron gran influencia sobre los jóvenes de mi generación y, por último, en orden, pero no en importancia, la obra de William Matthews titulada *Getting on in the World o Hints on Success in Life*. De este libro, escrito en 1872, se habían llegado a vender 34.000 ejemplares en 1877. Los encabezamientos de algunos de los capítulos reflejan las características del libro: “Concentración” o “Unidad de metas”, “Autoconfianza”, “Atención a los detalles”, “Autosuperación”, “La voluntad y el camino”, “Reserva de poder” y “Economía del tiempo”. Cuando Dean Christian Gauss escribe sobre mi actitud hacia el último de estos libros en el *Saturday Evening Post*, en un artículo titulado “La educación de Edwin Walter Kemmerer”, afirma con razón que “él siente que le debe mucho a este libro que ocupa un lugar especial en su biblioteca. Las extensas secciones subrayadas y las notas al margen demuestran con qué anhelo lo estudió”.

Un reflejo de mi actitud en esta época es el discurso premiado en la oratoria júnior, “Trepando la escalera industrial”, en el que yo dividía a la sociedad en

tres clases que aspiraban llegar a lo más alto de la escalera. En primer lugar estaban los socialistas,

quienes gobernarían a los pobres ricos; a los inexpertos y a los expertos... al enano en la base y al gigante en su ápice. ¡Qué tontería! Actualmente el grito en lo más alto de la escalera es: ¡Más hombres laboriosos! ¡Menos estatutos industriales! ¡Más individuos! ¡Menos sistema!

La segunda clase, que yo situaba en el extremo opuesto del mismo recorrido de la escalera, era

la clase cuyo surgimiento dependía de riquezas heredadas e influencia familiar. [En esta clase] se ignoran la capacidad de autosuperación; se resiste al trabajo asiduo y a la acción independiente; no hacen nada por sí mismos [...] Aunque desde luego sus miembros son ascendidos a cargos muy importantes, al final caen al piso por la falta de disciplina y experiencia, que se adquieren al subir la escalera en forma independiente. Esta clase es un parásito para los individuos meritorios... un ladrón para la sociedad.

La autoayuda es el lema de la tercera clase. ¡Autoayuda! Hay cierta magia en la expresión. Al individuo le representa la clave para ascender en la escalera industrial, la fuente de alegría y utilidad... “¡Trepe, trepe, trepe!”

Muchas personas pensarían hoy en día que se trata de una filosofía “muy ingenua”. Así es, pero esta forma de pensar contribuyó en mucho a la formación de los Estados Unidos y podría servirnos bastante si fuera más aceptada en la actualidad.

1.2 Los años de universidad

1.2.1 Escogencia del claustro

Al acercarse el momento de mi graduación tuve que resolver el problema de la universidad donde continuaría mis estudios. Decidí que quería ingresar a una universidad pequeña y de primer orden para mi pregrado y más tarde matricularme en una universidad grande para mi posgrado en economía. Concluí también que las mejores universidades del tamaño deseado estaban entonces en Nueva Inglaterra y que el mejor criterio para juzgar su nivel era la calidad de su cuerpo docente. Sin embargo, no era fácil determinar cuál de la media docena de universidades en Nueva Inglaterra tenía los mejores profesores. Decidí que tal vez la mejor medida para resolverlo era tomar el número de

profesores con doctorado. Solicité entonces los prospectos de varias de estas universidades y descubrí que el cuerpo académico de la Universidad de Wesleyan poseía el mayor porcentaje de doctorados. Otros elementos de juicio entraron en mi decisión, pero este fue el de mayor peso. Fue así como en el otoño de 1895 ingresé a Wesleyan.

1.2.2 Mis años en Wesleyan

Dos fueron las decisiones más importantes durante mi primer año en Wesleyan: tomar un curso de lenguas clásicas e ingresar a la fraternidad Delta Kappa Epsilon.

Mis cuatro años en Wesleyan transcurrieron de manera grata y sin complicaciones. Debido a la rigidez del plan de estudios para los primeros dos años, solo pude llegar a un curso de economía en el segundo semestre de mi tercer año. Entonces me dediqué a estudiar latín, griego, lenguas modernas, matemáticas, inglés e historia. Cuando ya se me permitió ingresar a los cursos de economía, comencé a trabajar en ese campo y durante los tres semestres siguientes tomé la totalidad de los siete cursos que la universidad ofrecía en esta área. En todos ellos mi profesor fue Willard Clarke Fisher, un economista liberal de alto nivel académico, que de manera especial acrecentó mi interés por la economía. En su concepción monetaria era un bimetalista internacional, gran admirador de Francis A. Walker. En todos mis cursos de economía obtuve Aes, la nota más alta.

En Wesleyan disfruté los beneficios derivados del contacto estrecho con un grupo de eminentes profesores, con quienes siempre estaré en deuda.

En el verano de 1896, al terminar mi primer año de estudios, se llevó a cabo la campaña presidencial entre William McKinley y William Jennings Bryan, que se concentró en el “asunto del dinero”. El Partido Demócrata bajo la dirección de Bryan defendía el bimetalismo nacional en proporción de dieciséis a uno, mientras los republicanos defendían la conservación del patrón oro (con una aquiescencia política hacia un posible bimetalismo internacional) al igual que los Demócratas de Oro (un pequeño tercer partido).

El debate me pareció fascinante y leí con avidez los escritos políticos de ambas partes, incluyendo libros como *Coin's Financial School* de Harvey y *Facts About Money* y *Coin's Financial Fool* de Laughlin. Muy pronto llegué a la conclusión de que, a pesar de los muchos argumentos a favor de restaurar el bimetalismo internacional, su aplicación nacional resultaba insostenible y que los amigos del patrón de oro tenían mejores argumentos. Ese verano participé en discusiones públicas en los distritos rurales del condado de Chataqua, Nueva York, donde las opiniones en torno a la cuestión “dieciséis a uno”

estaban totalmente divididas entre los agricultores, que, por cierto, se encontraban muy bien enterados del tema. Sin embargo, la buena información no impedía que se caldearan los ánimos. Mi interés en el tema era tal y mi predisposición tan marcada que prácticamente tuve que sacrificar mi negocio de estereoscopios como resultado de mis esfuerzos, casi siempre vanos, por convencer a los partidarios de Bryan sobre los méritos del patrón oro.

A mi regreso a Wesleyan en el otoño de 1896 fui nombrado gerente general para la universidad de la firma vendedora de estereoscopios de Underwood and Underwood, con la que había trabajado los tres veranos anteriores. Todos los veranos siguientes mientras permanecí en la universidad organicé un grupo de vendedores de equipo estereoscópico. El grupo más numeroso llegó a treinta. Personalmente recibía pedidos puerta a puerta con otros estudiantes y, como agente general, supervisaba su trabajo. Recibía una comisión por ventas y otra, como gerente, por las que realizaba el resto de los estudiantes que yo supervisaba. De esta forma pude ahorrar unos cientos de dólares cada verano. El negocio de estereoscopios financió la mayor parte de los fondos para mis estudios de pregrado y me ayudó a sufragar en parte el trabajo de posgrado que realicé en Cornell. Esta fue la rutina durante los ocho veranos transcurridos entre 1894 y 1901.

Mis labores académicas cotidianas en Wesleyan, sumadas al trabajo de conseguir jóvenes vendedores de equipo estereoscópico durante el verano ocupaban prácticamente todo mi tiempo. Como ejercicio practicaba algo de ciclismo, un poco de carrera a campo traviesa y algunos ejercicios gimnásticos. Nunca participé en los deportes organizados por la universidad y ni siquiera aprendí a jugar tenis o a bailar hasta cuando llegué al nivel de posgrado. Hubiera querido aprender estas cosas, pero sencillamente no me alcanzaba el tiempo.

En 1899 me gradué de Wesleyan con honores y fui elegido miembro de la sociedad Phi Beta Kappa.

En una recepción organizada por la fraternidad Delta Kappa Epsilon (DKE), la víspera de mi grado, conocí a una profesora de Middletown. Un poco más de dos años después, ella, Rachel Dickele, se convirtió en mi esposa y en la maravillosa compañera de los más de cuarenta años que han transcurrido desde entonces.

La Facultad de Economía de Wesleyan ofreció un seminario avanzado durante el último semestre de mi carrera y, debido a que fui el único estudiante inscrito, conté con una atención especial por parte del profesor. La principal tarea que se me asignó fue escribir una tesis sobre un tema de mi elección. Escogí como tema “La teoría cuantitativa del dinero”. Como se verá adelante, ello fue en gran parte el motivo para que yo me convirtiera en un “Médico Internacional de las Monedas”.

1.2.3 Trabajo de posgrado en Cornell

En la primavera de mi último año en Wesleyan presenté solicitudes de becas a varias universidades. Tuve la suerte de que la Universidad de Cornell me adjudicara una por quinientos dólares para mi primer año de posgrado. En el otoño de 1899 llegué a la sede de la Universidad de Cornell en Ithaca, Nueva York. La beca, al complementarse con mis ingresos del verano, era suficiente para cubrir mis gastos en Cornell, lo cual me permitió estar casi libre de preocupaciones económicas durante los dos años que pase allí. Así, durante mi posgrado, encontré el tiempo que se me había negado para divertirme en el bachillerato y los primeros años de universidad. Aprendí a jugar tenis, tomé clases de danza, ingresé a una escuela de baile y me alcanzó el tiempo para dedicarme un poco a mi pasatiempo favorito: la pesca.

En Cornell me especialicé en economía y estudié ciencias sociales e historia como materias secundarias. Mis profesores más importantes fueron Jeremiah W. Jenks, Harry Huntington Powers y Charles H. Hull en economía, y Meses Coit Tyler en historia de los Estados Unidos. El profesor Jenks, entonces director de la Facultad de Ciencias Políticas, era un economista eminente y también un colaborador activo en asuntos públicos tanto nacionales como internacionales. Perfeccioné mi tesis de Wesleyan sobre “La teoría cuantitativa del dinero” hasta convertirla en mi tesis doctoral, publicada como libro en 1909 con el título de *Money and Prices*. Mi primer aporte publicado al campo económico fue un artículo sobre “El sistema fiscal de Egipto”, escrito durante mi segundo año de estudios de posgrado y publicado en 1901 por la American Economic Association en el simposio sobre “Problems of Colonial Finance”.

En el transcurso de mi vida he tropezado con una serie de coincidencias asombrosas que mis amigos han llamado “la suerte Kemmerer”. Una de estas ocurrió hacia el final de mi posgrado en Cornell. Era junio y las carreras interuniversitarias de botes en el lago Cayuga constituían un acontecimiento deportivo que nosotros seguíamos desde un tren de observación con recorrido paralelo a las cuatro millas de las competencias. El pago trimestral de los cien dólares correspondientes a la beca estaba programado para el día siguiente y solo me quedaban diez centavos después de haber pagado dos dólares por el boleto del tren. El fuerte viento que soplabla obligó a postergar la carrera unas horas y cuando llegué a mi pensión, esta ya había cerrado. Solo tenía diez centavos para calmar mi enorme apetito. La única solución fue comprar una taza de leche con pan en un restaurante barato. La sorpresa vino cuando con el pedido la camarera me entregó un vale por quince centavos y no por los diez que yo esperaba. Como desconocido, no podía aspirar a un crédito ni por los cinco centavos, así que decidí calmar mi hambre y resolver el problema financiero luego. Pero al meter la cuchara en la taza de leche esta dio con algo

en el fondo, que al sacar resultó ser una moneda de veinticinco centavos. Le comenté el hecho a la camarera, pero pensó que me burlaba de ella y se negó a recibirlos. Así que pagué la cuenta y salí del restaurante con el doble de lo que había entrado. Seguramente alguien guardó la taza con la moneda en un estante y la camarera no la percibió al servir la leche. Ahora, ¿por qué habría de ocurrir algo así en ese preciso momento?

1.2.4 Profesor auxiliar en la Universidad de Purdue

Después de dos años de trabajo como estudiante de posgrado en Cornell, recibí una oferta como agente viajero del Bureau of University Travel, cuyo presidente era mi profesor de Cornell, Harry Huntington Powers, con un salario de tres mil dólares al año y gastos pagos, además de otra oferta por seiscientos dólares al año para enseñar economía e historia en la Universidad de Purdue. Acepté la posición en Purdue e inicié labores en septiembre de 1902. En diciembre de ese año me casé con Rachel Dickele, a quien, como indiqué anteriormente, había conocido en Wesleyan la víspera de mi grado.

En Purdue arrendamos una habitación en una casa particular a unas dos millas de la Universidad. Tomábamos el desayuno en la habitación y las otras dos comidas —a veces solo una— en una pensión privada donde cobrarán tres dólares con cincuenta centavos por veintíun vales para comidas.

Mis alumnos de Purdue eran casi todos estudiantes de ingeniería que debían tomar un curso de historia y otro de economía. Todo el trabajo ofrecido por Purdue en estas áreas estaba a cargo de Thomas F. Moran, profesor de ambas, y yo me desempeñaba como profesor auxiliar. El doctor Moran, competente humanista y profesor, era además un hombre encantador para trabajar. Él me dio gran libertad en la parte docente que me correspondía.

El texto que se usaba para el curso era una historia moderna de Europa, más bien árida, complementada con conferencias. Desde el comienzo decidí que siendo este tal vez el único curso de historia que los estudiantes tomarían en toda su carrera, yo trataría de darles una visión amplia de los aspectos más notables del desarrollo histórico de Europa y no un relato apretado de la historia militar y política del continente. En consecuencia, complementé el texto de historia europea con lecturas cortas sobre la evolución, el hombre primitivo y las instituciones primitivas. Mi primera charla en el curso fue sobre la hipótesis de Laplace y la última sobre la política nacional del momento. También di charlas sobre las contribuciones sobresalientes de los pueblos semitas en cuanto a religión, de los griegos en el terreno del arte y de los romanos en el derecho. El Renacimiento, la Reforma y la Revolución francesa fueron temas de tres charlas separadas.

El curso tuvo tanto éxito que hacia el final un buen número de estudiantes quería contratarme privadamente para que les diera una serie de charlas complementarias. Un ministro del pueblo se preocupó tanto con la teoría de la evolución que yo enseñaba que la combatió desde el púlpito.

En la primavera de mi primer año en Purdue, poco después de haber aceptado quedarme en la Universidad durante un año más, me ofrecieron una posición como profesor de economía en el Massachusetts Institute of Technology con el doble del salario que recibía en Purdue. Estuve de acuerdo con la condición de que Purdue aceptara liberarme de mi compromiso, pero, como la respuesta fue desfavorable, seguí en Purdue otro año. Durante este año complementé en algo mi salario dando algunas charlas a nivel universitario sobre literatura inglesa.

Un día, en la primavera de 1903, recibí un telegrama del profesor Jenks diciendo que, si me interesaba la posición de asesor monetario para la Comisión filipina de los Estados Unidos en Manila, con un salario de tres mil dólares por año, me presentara de inmediato a la oficina del coronel Clarence R. Edwards, jefe de la Oficina de Asuntos Insulares en Washington. Me presenté al día siguiente. Aquí comienza el primer capítulo de mi trabajo como “el Médico Internacional de las Monedas”.

1.3 Mi primer paciente: las Filipinas

Cuando en 1903 fui a conversar con el coronel Edwards en Washington, a raíz del telegrama enviado por el profesor Jenks, este confiaba en que obtendría la posición de inmediato y me solicitó que fuera directamente de Washington a Nueva York para discutir el trabajo antes de su partida hacia Europa, en misión oficial como experto en moneda. Sin embargo, al cabo de nuestra entrevista el coronel Edwards no me ofreció el cargo y, para sorpresa de Jenks, regresé directamente a Purdue sin pasar por Nueva York. La razón por la cual no obtuve la posición, según me enteré luego, fue la impresión desfavorable que le causé a Edwards, quien decidió proseguir en la búsqueda de una persona mayor y con más experiencia para el cargo.

Dos semanas más tarde después de otros esfuerzos infructuosos por conseguir el “hombre preciso para el cargo” y como última alternativa, Edwards me ofreció la posición. La acepté. Mi esposa y yo zarpamos de San Francisco el 27 de junio de 1903 y llegamos a Manila el 1.º de agosto. Como material de estudio para la travesía, Edwards me entregó buena cantidad de documentos sobre los problemas monetarios de las Filipinas, que yo estudié juiciosamente durante el trayecto. Mi sorpresa fue grande cuando entre los papeles recibidos encontré, al parecer por descuido, una copia del telegrama enviado por Edwards al gobernador Taft sobre nuestra conversación en Washington, y cuyo texto decía:

El doctor Kemmerer, especialmente recomendado para esta posición por Jeremiah W. Jenks y Charles A. Conant, vino a verme esta mañana. Se trata de un pequeño individuo con aspecto de oficinista que no me ha dado muy buena impresión, por lo que pienso que sería mejor tratar de conseguir una persona mayor y con más experiencia.

La historia de la reforma monetaria en Filipinas que se llevó a cabo durante los dos años y medio que estuve allí es extensa y en algunos casos muy técnica. Su descripción detallada es objeto de otro escrito (Kemmerer, 1916b: 245-338; Luthringer, 1934: 1-47). Como esta es una autobiografía para lectores no especializados, me limitaré a relatar algunos de los aspectos más personales de la historia.

Abreviando, el problema principal consistía en reemplazar la antigua moneda de la época española, regida por un patrón plata o “cercano al patrón plata”, por un nuevo patrón oro filipino. La unidad monetaria existente entonces, el peso mexicano, cuya abreviatura oficial era Pfs., tenía más o menos el tamaño de un dólar de plata de los Estados Unidos y circulaba aproximadamente al precio en oro de la cantidad de plata pura que contenía, valor que en esos años fluctuaba continuamente. El nuevo peso filipino, para el cual la abreviatura oficial era P., contenía un poco menos de plata pura que el dólar mexicano, aunque un poco más (por peso) que otras monedas bajo patrón plata en circulación, y era un peso oro con un valor fijado legalmente en cincuenta centavos oro de los Estados Unidos y mantenido aproximadamente a ese precio al ser redimible mediante órdenes de pago en Nueva York o en moneda de los Estados Unidos en las Filipinas a una tasa de dos pesos por dólar. Cuando llegué a Manila, el nuevo peso oro ya estaba en circulación, pero la respectiva moneda fraccionaria y los certificados de plata (convertibles por solicitud a la par en pesos de plata) no habían llegado aún. Circulaban, además, monedas fraccionarias del antiguo patrón plata, varios millones de devaluados pesos filipino-españoles, toda una colección de monedas de plata de origen extranjero y unos Pfs. 3.000.000 en billetes expedidos por un banco de Manila.

Desde tiempo atrás, los precios, los salarios, los arrendamientos y demás contratos en dinero se cotizaban en términos del antiguo peso plata, o *Mex*, como se le conocía, y la gente pensaba en función de esta unidad. Para los filipinos resultó difícil entender el nuevo peso oro, que por un tiempo se conoció popularmente como el *Conant*⁸.

⁸ En ese entonces la nueva moneda se conocía por regla general, aunque no oficialmente, como “dinero *Conant*”, en contraposición al *Mex*, en honor a Charles A. Conant, quien en 1902 y comienzos de 1903 ayudó al gobierno de las Filipinas en la formulación de un plan para establecer el patrón oro.

El Gobierno tomó medidas para sacar de circulación la moneda antigua a tasas de cambio oficiales que fluctuaban con las alzas y bajas del valor oro respecto a la plata. Entre el 1.º de agosto de 1903 y el 1.º de agosto de 1905 hubo trece cambios en la tasa oficial. Esta fluctuó entre P 0,770 y P 0,909 o entre un descuento del 23% y uno del 9%.

Entre 1903 y 1904 los comerciantes cotizaron sus precios en “pesos” y el precio era casi siempre el mismo, ya se pagara en pesos antiguos o nuevos. La expresión más frecuente en los almacenes era “Conants y Mex son todos los mismos”. Aunque en la mayor parte de los almacenes el nuevo peso no compraba más, era fácilmente canjeable, a muy buen precio en relación con el peso antiguo, en todas las casas chinas de cambio y en los bancos. Las personas que recibían nuevos pesos en salarios oficiales o a través de otras transacciones los convertían rápidamente en pesos antiguos, con una ganancia de entre 9% y 23%, y hacían sus compras en Mex.

Este era un ejemplo claro de la Ley de Gresham, según la cual, bajo ciertas condiciones, la moneda más débil se impone sobre la más fuerte. A su vez, los bancos y las casas de cambio entregaban al gobierno los Conants que recibían del público para comprar certificados de cambio en Nueva York, los cuales eran sacados de las Filipinas y usados a menudo en Hong Kong y otras partes para comprar e importar más dólares mexicanos a las Filipinas. De este modo se cerraba el círculo. Casi a la misma velocidad con que entraban en circulación para reemplazar a los Mex, los Conants eran expulsados por los mismos Mex que supuestamente debían reemplazar.

El embrollo de la moneda en Filipinas era el tema de conversación del día. Los periódicos lo destacaban y la reforma cambiaria del gobierno era objeto de críticas y ridiculización.

Esta fue la situación que encontré en Manila a mi llegada en agosto de 1903.

A poco de mi arribo y antes de poder estudiar la situación detenidamente, el gobernador Taft me solicitó en la tarde del 10 de octubre elaborar un programa para resolver el embrollo, el cual debía estar listo en la mañana siguiente. Trabajé toda la noche y en la mañana entregué personalmente el informe a la Comisión filipina. Los seis miembros de la Comisión habían estudiado el problema durante algún tiempo, y estaban familiarizados con la situación local. Yo había esperado que mi informe oral sirviera de base para una discusión amplia y franca que condujera a un plan de acción concreto. Con sorpresa, sin embargo, al terminar mi informe y sin discutir mis recomendaciones, el gobernador llamó a su archivero y le dictó un telegrama para el secretario de guerra Elihu Root, indicando lo que yo recomendaba y pidiéndole que tomara una decisión cuanto antes. Al día siguiente me enteré por una fuente no oficial pero confiable que el secretario de guerra había recibido el siguiente mensaje: “Las recomendaciones de Kemmerer quedan totalmente desaprobadas”.

Pese al cálido clima de Manila, este era un recibimiento más bien frío para un joven que con nerviosismo asumía una posición de gran responsabilidad en un país extraño. Convencido de que mi plan de acción estaba bien fundamentado, aunque sus detalles pudieran debatirse, decidí no comentar la información suministrada y sencillamente “seguí adelante”. Mucho tiempo después vine a enterarme de que mis recomendaciones habían sido interpretadas equivocadamente por el Ministerio de Guerra.

A partir de este momento, decidí que mi primera tarea era familiarizarme con todos los detalles referentes a la situación de la moneda, los bancos y las divisas, y que la mejor fuente de información serían los gerentes locales de los tres grandes bancos internacionales que operaban en las Filipinas: la Corporación Bancaria de Hong Kong y Shanghai, controlada por los ingleses, el Banco Real de Australia y China, y la Corporación Banquera Internacional, controlada por los Estados Unidos. Los tres funcionarios eran banqueros muy competentes con vasta experiencia en el Oriente.

Con el fin de mantener un contacto diario acordé llamarlos personalmente en la mañana para enterarme de las tasas de cambio de las principales monedas extranjeras y recibir cualquier información adicional que ellos quisieran proporcionarme sobre la situación cambiaria y el mercado de la plata. Estas entrevistas diarias resultaron de gran ayuda en mi trabajo.

Luego de que el Ministerio de Guerra rechazara mis recomendaciones, dediqué varias semanas a la elaboración de un decreto para que la Comisión filipina estableciera un sistema monetario basado en patrón oro, cobijada en la amplia autoridad que la Ley de Moneda Filipina, aprobada por el Congreso de los Estados Unidos el 2 de marzo, le otorgaba. Luego de algunas modificaciones menores, este decreto se convirtió en la Ley de Patrón de Oro Filipino del 10 de octubre de 1903. Esta Ley ofreció el método más cercano que se haya conocido a un sistema de patrón oro “casi perfecto”.

Mientras tanto el embrollo de las monedas *Conant* y *Mex* se había empeorado.

La Ley de Moneda Filipina estipulaba que todos los pesos antiguos dejarían de tener valor a partir del 31 de diciembre de 1903. Durante los últimos cinco meses de ese año la tasa oficial para el *Mex* fue de P 0,87, o el equivalente a Pfs. 1,15 por peso filipino.

A pesar de la alta tasa de cambio del *Conant*, este era aceptado en la mayoría de los negocios al detal como el equivalente del *Mex*. Sin embargo, antes de finalizar el año el público en general y los periódicos locales opinaban que todo cambiaría cuando el *Mex* dejara de ser legal el último día del año, fecha en que se daría el golpe de gracia al *dhobe dollar*. Esta convicción recibiría un duro golpe. Al aproximarse la fecha indicada, el *Mex*, lejos de desaparecer, se revitalizó. Cantidades cada vez mayores entraron al país, mientras en diciembre la circulación de *Conants* realmente disminuyó. Las firmas que habían anunciado

su intención de emplear la nueva base monetaria al comienzo del nuevo año, revocaron su decisión y anunciaron que se verían obligadas a seguir usando la moneda antigua. Una importante empresa tabacalera, por ejemplo, anunció públicamente:

Esta compañía, que por varios meses ha anunciado, en la debida forma, cambiar sus precios de la moneda mexicana al Conant, a partir de enero 1.º de 1904, informa al público que considera esta medida como impráctica y por tanto no la aplicará como se había previsto.

En sus ventas al por menor, no así en aquellas al por mayor, la compañía declaró que seguiría aplicando su política de recibir Mex a la par con el Conant. La asociación defensora de expendedores de licores en Manila ofrece otro ejemplo de la misma situación. Uno de los bares locales hizo conocer su política en estos términos:

Le subieron el precio al whisky
y también a la cerveza.

Quieren que se pague en oro,
pero aquí se recibe el Mex.

Para nosotros, sus Mex,
toda vez que nos visite,
son tan buenos como el oro.

Queremos hacer dinero
Más no lo queremos todo.

Los tres “expertos en moneda”, Conant, Jenks y yo, que habíamos ayudado al gobierno en los programas de reforma cambiaria, fuimos objeto de escarnio por parte del público; y como yo estaba en el campo de la acción, me convertí en “chivo expiatorio”. El siguiente extracto de una editorial del *Manila Times* del 7 de enero de 1904 ilustra la situación del momento:

El individuo común y corriente no afirma saber mucho acerca del sistema monetario de su país [...]. Estos legos en la materia se sienten por lo general seguros en manos de los expertos [...]. Los profesores eminentes y los médicos del dinero desde luego inspiraron confianza a las gentes que habían sufrido los efectos de la fluctuante moneda. El remedio se aproximaba porque una autoridad que no podía cuestionarse decía que así sería. El cambio que se inició hace más de seis meses

debería estar parcialmente realizado para los primeros días de este año. Se esperaba que el nuevo dólar Conant tomara el lugar que le había asignado la norma, mientras la moneda que había turbado el comercio dejaría de tener un valor como moneda legal. Todo esto parecía alentador y aparentemente factible, pero ¿qué resultados trajo el Año Nuevo? La certeza de que las islas Filipinas no están sensiblemente más cerca del patrón oro que lo que estaban hace seis meses; que al entrar en circulación, la nueva moneda desaparece con la misma rapidez con que lo ha hecho cualquier otro circulante que represente oro; que la cantidad de moneda nueva en circulación es insignificante frente a la que se requiere para el comercio normal; que la moneda antigua sigue vigente entre nosotros y cada vez en mayor demanda y, más aún, que cualquier persona medianamente inteligente parece saber lo mismo sobre la moneda como ciencia exacta que aquellos que han sido contratados durante varios años para salvar al archipiélago del dinero mestizo del antiguo régimen.

1.3.1 La propuesta de dos a uno

Durante enero el gobierno implantó un vigoroso plan para sacar de circulación al Mex y reemplazarlo por la nueva moneda patrón oro, con dos características importantes que describiré enseguida. Sin embargo, para mayor claridad, explicaré antes la solución del problema conocida como “dos a uno” que había sido ampliamente defendida durante la mayor parte de 1903, especialmente por banqueros y hombres de negocios.

Como existía una relación de dos a uno entre el dólar de los Estados Unidos y el peso Conant, una tasa de Pfs. 1,00 por US\$ 0,50 o por P. 1,00 se llamó la *relación de dos a uno*. La propuesta implicaba que el gobierno pasara por alto el hecho de que el valor del oro por cada peso de los diferentes tipos de Mex fluctuaba constantemente a niveles muy por debajo de US\$ 0,50 y, se ofreciera a redimir y retirar de circulación la totalidad de los diferentes tipos de Mex a razón de un peso patrón oro nuevo por un peso de la antigua moneda local.

Hubo un buen número de argumentos a favor del plan. Entre ellos se destacaron dos: en primer lugar, que agilizaría la transición hacia la nueva moneda reduciendo considerablemente la incertidumbre que estos cambios siempre producen entre los empresarios, y, en segundo lugar, que, puesto que para la gran mayoría de los nativos que compraban y vendían productos locales y que solo en muy raras ocasiones entrarían en contacto con precios fijados por el patrón oro, el nuevo peso durante mucho tiempo no tendría más poder de compra que el antiguo; obligarlos a cambiar la moneda antigua por la nueva con un descuento implicaba, en efecto, una pérdida.

A pesar de la fuerza con que se presentaron estos argumentos, especialmente el segundo, todo indicaba que existían dificultades insuperables para lograr una tasa de cambio igualitaria para la moneda antigua. El volumen de esta moneda en el país era desconocido y los estimativos variaban mucho. La moneda local, conocida popularmente como *Mex*, consistía básicamente en unos 5,5 millones de pesos Alfonsinos antiguos, los cuales tenían más o menos un 8 % menos plata que el peso *Conant*, una cantidad desconocida de antiguas monedas fraccionarias de plata hispano-filipinas con un 12 % menos plata por cada peso en relación con el *Conant*, y un volumen desconocido de dólares mexicanos con aproximadamente el mismo contenido de plata que el peso *Conant*. El cambio de toda la moneda local a una tasa similar en el patrón oro a los *Conant* hubiera implicado una enorme pérdida para el gobierno. Además, un compromiso en este sentido encerraba demasiados riesgos. La ganancia sobre el precio del metal en las monedas indudablemente habría desembocado en un gran contrabando de dólares mexicanos hacia el país. Las Filipinas poseen una costa extensa, la distancia que las separa de sus vecinos es corta y la mayoría de los países vecinos ya estaban saturados con dólares mexicanos. Para complicar aún más las cosas, los chinos eran contrabandistas hábiles con enorme experiencia en el contrabando de dólares mexicanos hacia las Filipinas durante el régimen español. El inmenso costo de la reconversión de la moneda a una tasa de cambio paralela hubiera obligado a toda la población a pagar más impuestos, en tanto que las ganancias no le hubieran revertido al público sino más bien a los contrabandistas chinos y a las clases más ricas que poseían la mayor parte de la moneda local.

1.3.2 Forzando al *Mex* fuera de circulación

Regresamos ahora a la situación de la moneda a comienzos de 1904. Con mucha tardanza, el 14 de enero, la Comisión Filipina aprobó una ley que prohibía la importación, bajo un severo castigo, de cualquier tipo de dinero metálico que no se rigiera por el patrón oro⁹. Esta ley tuvo una acogida entusiasta entre el público. Aquellos que la miraron superficialmente solo vieron en ella un paso positivo del gobierno hacia la solución del tan debatido problema cambiario. “Los más sabios” en los bancos y las principales empresas pensaron que sería inevitable que el gobierno redimiera la moneda antigua a la par con la nueva —“el plan de dos a uno”— que ellos tanto habían defendido. Consideraban que al limitarse

⁹ Mi primera recomendación a la Comisión Filipina, el 11 de agosto de 1903, fue en el sentido de imponer derechos de entrada prohibitivos a los dólares mexicanos. Esta fue descartada rotundamente por el Departamento de Guerra en Washington.

la oferta de pesos antiguos mientras eran sacados del mercado, se produciría un alza en su valor, debido a que el público preferiría la moneda antigua en tanto se mantuviera un poco más barata que la nueva. Por lo tanto, el resultado final sería el de obligar al gobierno a redimirla a la par. El 19 de enero el *Cable News* de Manila presentó la siguiente entrevista como “las palabras esenciales de uno de los banqueros más importantes”:

El Mex se cambiará dos a uno en poco tiempo y la gente se precipitará para conseguirlo a casi cualquier precio. Hay por lo menos ocho millones de este precioso material enterrado en las islas. Tiene que salir. Ninguna legislación que pase la Comisión podrá impedirlo; alguien está por fraguar una fortuna.

¿Ustedes creen que los banqueros son tan tontos de dejar escapar semejante oportunidad?

El gobierno, por su parte, no contemplaba tales resultados. La ley que prohibía la importación de moneda local era solo una parte de un plan más amplio que el gobierno venía formulando cuidadosamente, y al que yo había dedicado la mayor parte de mi tiempo, y en el que se incluían medidas más estrictas que iban pronto a ver luz pública. Estas comprendían la introducción de impuestos prohibitivos al uso de moneda local después de un período aproximado de ocho meses. Esta parte del plan se conoció por completo a finales de enero en audiencias públicas organizadas por la Comisión en torno al tema y en la que participaron tanto banqueros como hombres de negocios. En estas audiencias los banqueros y los hombres de negocios se opusieron de manera vehemente a una “legislación tan drástica y peligrosa”.

La Cámara de Comercio Española, la Cámara de Comercio China y la Cámara de Comercio Filipina pasaron resoluciones en contra de la legislación presentada y a favor del retiro de la moneda antigua a razón de dos a uno. La Cámara de Comercio Americana después de un agitado debate aprobó la nueva legislación sugiriendo algunas modificaciones. “Era evidente”, afirmaba el *Cable News* de Manila en su edición del 22 de enero, refiriéndose a la reunión de la Cámara de Comercio Americana, “que el consenso general entre los hombres de negocios reunidos en la sesión sobre moneda de ayer estaba fuertemente en contra de la ley que imponía impuestos sobre contratos, etc., realizados en moneda mexicana”.

A pesar de la oposición, la Comisión Filipina se mantuvo firme. Dio la impresión de haber hecho algunas concesiones al reducir las tasas de los impuestos propuestos, pero en cuanto las reducciones quedaron en niveles absolutamente prohibitivos, las concesiones fueron solo nominales.

El 27 de enero se aprobó la Ley Local de Impuestos sobre la Moneda. Esta es una de las leyes más impresionantes en la historia monetaria. La ley declaraba que “su objetivo era proporcionar ingresos al Erario y mantener la paridad de la moneda filipina [...]”. Imponía impuestos al valor de contratos u otros instrumentos pagaderos en moneda local negociada después del 30 de septiembre de 1904 y sobre depósitos bancarios en moneda local vigentes después del 31 de diciembre de 1904, y creaba un impuesto de licencia especial para todos los comerciantes que hicieran negocios en moneda local después de esa fecha. Las tasas de impuestos eran excesivamente altas y algunas de ellas aumentaron con el tiempo. Por ejemplo, las tasas para cheques, pagarés, órdenes de pago, hipotecas, letras de cambio y otros contratos pagaderos totalmente o en parte con moneda local eran las siguientes: 1% si el contrato se hacía en el mes de octubre, 2% si se hacía en noviembre, 3% si se hacía durante diciembre y 5% si se hacía después del 31 de diciembre de 1904.

Una transferencia de propiedad por medio de cualquiera de estos documentos después del 30 de septiembre de 1904 sería “considerado un contrato nuevo y totalmente diferente” y por lo tanto sujeto al impuesto. La tasa de impuesto sobre depósitos bancarios en moneda corriente vigentes después del 31 de diciembre era de 1% mensual pagaderos trimestralmente. Para llegar hasta aquellas personas que no hacían contratos por escrito ni tenían cuentas bancarias la ley requería que “toda persona, firma o corporación que se dedique a cualquier tipo de negocio en las islas Filipinas, después del 31 de diciembre de 1904, y haga algún uso de la moneda local para comprar, vender o arrendar bienes, propiedades o servicios” deberá sacar una licencia especial además de las otras licencias requeridas entonces por la ley. Las tasas para estas licencias especiales eran muy altas. Los castigos por no cumplir con las nuevas disposiciones eran severos. Un miembro de la Comisión Filipina caracterizó la ley como “arrogante”. Muchos de los opositores a la ley pensaban que esta era tan drástica que el gobierno no podía tomarse en serio. Ellos se equivocaron.

De hecho, por dos razones la ley no era tan drástica como parecía: 1) la primera y más importante era que las medidas referentes a impuestos no entraban en vigencia sino después de ocho meses, o sea, hasta el 1.º de octubre, y la ley no rigió totalmente sino hasta el 1.º de enero de 1905. Por consiguiente, el público tuvo muchísimo tiempo para “poner las cosas en su sitio”. De no hacerlo, los únicos que podían culparse eran ellos mismos. 2) La segunda fueron las numerosas excepciones previstas para proteger a aquellas personas que habían realizado controles previos pagaderos en moneda local, así como para aquellas que deseaban salir de moneda local mediante exportación, venta al gobierno u otros mecanismos similares, y para las personas que tenían depósitos bancarios en moneda local y que debían cumplir con obligaciones específicas contraídas en el pasado y con un vencimiento posterior al final del año.

Inmediatamente después de la aprobación de la ley de tributación, en mi calidad de jefe de la División de Divisas, preparé un boletín en el cual explicaba de forma somera las medidas de la ley en materia de moneda corriente local, y estimulando al público a cambiar su moneda local por la nueva moneda filipina tan pronto como fuera posible en los puntos de cambio ubicados por todas las islas. De este anuncio, preparado en veintiún idiomas y dialectos, se hicieron aproximadamente 100.000 copias que se exhibieron a lo largo de las islas. También fue divulgado ampliamente por bandillos o “pregoneros”. En noviembre se hizo un segundo anuncio en el mismo sentido y se fijaron 200.000 carteles en los diferentes idiomas y dialectos.

Contrario a lo esperado unánimemente por los banqueros locales y los hombres de negocios, la Ley de Tributación resultó un gran éxito. Como las fechas en que los impuestos entraban en vigencia eran aún remotas, el impacto inmediato de la nueva ley fue leve y, a pesar de que la antigua moneda local perdía su valor legal y quedaba fuera a la luz después del 31 de diciembre, la mayoría de negocios en las islas se siguieron efectuando en dicha moneda. Del 27 de enero, fecha en que se aprobó la ley, hasta junio, el valor del peso mexicano en Manila, medido en términos de tasas de cambio esterlinas, estuvo la mayor parte del tiempo por encima del valor de su contenido en plata en Londres y por encima de la moneda corriente en Hong Kong. Durante la última parte de abril, todo mayo y comienzos de junio las diferencias en estos valores fueron considerables. Durante la mayor parte de este período la moneda local varió entre 7% y 9% por encima del valor en plata y cerca del mismo porcentaje por encima de las tasas de cambio esterlinas en Hong Kong. A partir de junio, sin embargo, los empresarios empezaron a ceñir sus negocios a la ley y fue en verdad sorprendente ver cómo en tan poco tiempo se lograron los ajustes necesarios, sin causar mayores trastornos a la actividad comercial.

Nunca hubo un mejor ejemplo del refrán “soldado avisado no muere en guerra”. Hacia mediados de junio los miembros de la Cámara de Comercio de Manila pasaron varias resoluciones a favor de transferir sus negocios a una base monetaria filipina a partir del 1.º de julio y al poco tiempo la Cámara de Comercio China adoptó normas similares. Para finales de julio, los bancos prácticamente habían descontinuado la elaboración de contratos de cambio extranjero en moneda local y quedaban relativamente pocas transacciones en curso con esa moneda. Antes del 1.º de agosto la mayor parte del comercio exterior se había ajustado a la nueva base monetaria. Entre el 31 de agosto y el 31 de diciembre la totalidad de los saldos de las cuentas corrientes de crédito en moneda local (excluyendo los saldos del gobierno) en los cinco bancos de Manila cayeron de 1.814.474 pesos a 729 pesos. Después de enero de 1905, la moneda corriente local dejó de ser un factor en el comercio de las islas, con la excepción de casos aislados en algunos distritos remotos. Solo tres personas

fueron enjuiciadas por infringir la Ley de Tributación y los tres casos fueron faltas leves.

Un episodio interesante y de algún atractivo científico en la experiencia de 1904 fue nuestro esfuerzo por quebrar el efecto directo de la ley de Gresham en la ciudad de Manila, mediante la eliminación de su fuerza motriz —el lucro—. El dinero más pobre, como vimos, estaba sacando del mercado al más fuerte porque, aunque era más barato en la mayoría de las transacciones, lograba enfrentarlo.

Una ordenanza aprobada por el Concejo Municipal el 1.º de marzo, con base en una recomendación mía, requería que todos los comerciantes de la ciudad fijaran en un lugar visible de sus establecimientos anuncios en inglés, español y tagalog indicando en qué moneda (*Mex*, *Conant* o dólares de los Estados Unidos) habían fijado sus precios y a qué tasas de cambio recibían las otras dos. Los comerciantes podían escoger una de las tres monedas y anunciar a voluntad cualquier tasa de cambio. También tenían la libertad de cambiar las tasas a su antojo. Más de 7.000 de estos anuncios con papeletas intercambiables de tasas de cambio fueron distribuidos sin costo alguno por el gobierno municipal y fueron fijados en carteleras por los comerciantes de Manila.

El resultado fue favorable y se creó un auténtico sistema dual de moneda corriente con precios proporcionalmente inferiores cuando el pago se efectuaba en pesos *Conant* o en dólares de los Estados Unidos y no en *Mex*. Se inició una competencia sana en torno al comercio con base en el patrón oro. Se redujo el regateo por las tasas de cambio y al poco tiempo todos los almacenes de alguna importancia en la ciudad y muchos de los más pobres recibían los pesos *Conant* y los dólares de los Estados Unidos a prácticamente la misma tasa ofrecida por los bancos, con el resultado de que la introducción de la moneda *Conant* en Manila materialmente se aceleró. Sin embargo, este recurso se limitó a Manila.

Otro episodio interesante tuvo que ver con la circulación de los nuevos certificados de plata. El único papel moneda en circulación antes de la ocupación de los Estados Unidos era aproximadamente Pfs. 3.000.000 en pagarés bancarios hispano-philipinos que circulaban en algunas de las principales ciudades. Seguramente más del 90 % del dinero en el país consistía de monedas y la gran mayoría de la gente pensaba en estos términos. El consenso general entre los estadounidenses a finales de 1903 era que el papel moneda no ganaría aceptación entre el público. Se decía que “los nativos querían algo que sonara en sus bolsillos, que no se enmoheciera en la época lluviosa ni fuera comido por los gusanos ni quemado fácilmente”. En octubre de 1903 se pusieron en circulación los nuevos certificados de plata en denominaciones de P2, P5 y P10. Eran de un tamaño conveniente y podían cambiarse peso por peso en la nueva moneda *Conant*. Luego de un cierto escepticismo, la gente empezó a preferirlos a

los pesados pesos de plata, y a partir de ese momento su popularidad aumentó rápidamente hasta convertirse en la moneda principal de las islas. La vieja teoría de que la gente prefería dinero contante y sonante resultó ser falsa. Los ingleses tuvieron una experiencia similar en el Straits Settlements¹⁰ que se efectuó más o menos por la misma época.

Aquí, a finales de 1905, con el patrón oro firme y establecido prácticamente como la única moneda corriente de las Filipinas, dejaré la historia de mi experiencia en esta reforma cambiaria, anotando que después de 1910 la moneda corriente filipina sufrió muchos altibajos y que a comienzos de 1918 fui llamado por la Asamblea Filipina para preparar un informe sobre algunos aspectos del problema de rehabilitación cambiaria. La discusión de este informe, que trató principalmente problemas monetarios bastante técnicos, no cabe en una autobiografía.

Durante la época lluviosa de 1904 tuve otra de esas raras experiencias que mis amigos llamaban “la suerte Kemmerer”. Vivíamos en una casa de bambú con techo de palma, construida sobre pilares de bambú de más o menos seis pies de altura. Era una casa fresca y comfortable con comodidades modernas, situada en el distrito de San Paco en Manila, cerca del río Pasig. En esta ocasión había llovido torrencialmente durante el día, el río se había desbordado y a la mañana siguiente nuestra casa se hallaba en medio de un “lago” de unos cuatro pies de agua. Sin embargo, el sol brillaba y la inundación estaba cediendo rápidamente. A unos cuantos miles de metros, al otro lado del río estaba seco y los tranvías de Manila operaban normalmente. Desde la entrada de mi casa les hice señas a dos banqueros (hombres en canoas) y conseguí que me llevaran al otro lado, hasta la estación, donde podría tomar un tranvía a mi oficina.

Cuando llegamos a Tierra Alta les entregué P. 0,10, que era la tarifa para esta clase de servicio. Ellos protestaron, indicando que la tarifa era de P. 0,30. Les respondí: “Bien, pero tendrán que darme cambio de un billete de P. 5, ya que, aparte de la moneda de diez centavos, no tengo nada más pequeño en el bolsillo”. Sin embargo, no tenían cambio y allí no había almacén alguno donde cambiar el billete. Estábamos en un callejón sin salida, caracterizado por “mucho habla” y manoteo, cuando apareció el tranvía. En ese preciso momento, miré al piso y junto a mi pie derecho había tres monedas de diez centavos. Las recogí y se las entregué a los banqueros. Ellos me miraron con asombro, se echaron la bendición y se alejaron mientras me subía al tranvía. Yo estaba tan asombrado como ellos.

¹⁰ Straits Settlements o “Establecimientos de los Estrechos”, antiguas colonias inglesas en la península y estrecho de Malaca.

Durante mis dos años y medio en Filipinas no solo tuve trabajo en los campos de reforma monetaria y administración, sino otros encargos de carácter colateral. Una breve descripción de algunos de ellos bastará para efectos de una autobiografía poco técnica.

Por un tiempo trabajé como inspector de bancos y en tal calidad participé en la inspección de todos los bancos en las Filipinas, incluyendo las sucursales de los dos grandes bancos ingleses internacionales, la Corporación Bancaria de Hong Kong y Shanghái y el Banco Real de la India, Australia y China. Como resultado de nuestras inspecciones, tres pequeños bancos locales fueron cerrados y el presidente de uno de ellos encarcelado por realizar negocios fraudulentos. Mis experiencias en este terreno fueron muy interesantes, pero un inspector de bancos no debe contar historias.

Otra tarea fue investigar y redactar la norma sobre una propuesta para establecer un banco de ahorro postal en las islas.

Aunque en aquel entonces este tipo de banco era conocido en todo el mundo y hacía algún tiempo se venía discutiendo el establecimiento de uno de ellos en los Estados Unidos, no existía uno en el territorio de la Unión¹¹. Al poco tiempo de llegar a Manila en 1903, el gobernador Taft me indicó que preparara un decreto para crear un banco de ahorro postal en las Filipinas. De inmediato solicité copias de las leyes, informes oficiales y otros materiales sobre bancos de ahorro postal a varios países con experiencia en este sentido y escribí al Departamento de Correos de los Estados Unidos requiriendo cualquier material disponible. También pedí al exterior los libros sobre ahorros postales en circulación. Después de varios meses de estudio presenté al gobernador Wright mi informe y un proyecto de ley para el establecimiento de un banco de ahorro postal en las Filipinas. Este proyecto, que seguía las líneas habituales, se convirtió en la base de la Ley sobre Bancos de Ahorro Postal del 24 de mayo de 1906 (Kemmerer, 1917: 151-167; 1906b) y el señor Ben F. Wright, un eficiente funcionario durante todo mi tiempo de servicio en las Filipinas, se convirtió en el primer director del Banco. Posteriormente, esta demostró ser una institución muy próspera.

¹¹ Cuando tomamos posesión de Hawái en 1898, aún existía un banco de ahorro postal establecido en 1886, pero al poco tiempo este fue liquidado.

1.3.3 La propuesta para el Banco Agrícola de las Filipinas

Una tercera tarea que me asignó el Gobierno, en julio de 1904, fue la preparación de un plan para el establecimiento y la conservación de un banco agrícola en las Filipinas con fondos del Estado. Aunque presenté mi informe en febrero de 1905¹², trabajé en el tema por un par de años más. En forma resumida la historia es como sigue.

Desde mucho tiempo atrás —incluyendo el período de la dominación española— se había sentido la necesidad de crear en las Filipinas una institución que prestara dinero a los campesinos, con el respaldo de sus tierras y cosechas. La primera Comisión Filipina (la Comisión Schurman) en su informe de 1900 indicaba: “[...] la falta de capital adecuado y los altos costos de los préstamos son otro obstáculo que entorpece la industria, aumenta el costo de la producción y, en consecuencia, restringe sus utilidades”. La Comisión Civil en su segundo informe anual discutió el tema a fondo y recomendó la acción del Congreso para fomentar la creación de bancos hipotecarios por parte de empresarios particulares.

Las Filipinas eran ante todo un país agrícola y, aunque pocos otros países tenían un potencial tan grande, en este sentido también eran pocos los que contaban con métodos de producción agrícola tan primitivos y con tasas de interés tan altas para préstamos agrarios. Las tasas mensuales de interés oscilaban comúnmente entre 2% y 5%, pero no era raro encontrarlos hasta del 10% mensual y, aun a tasas tan exorbitantes, había poco capital disponible para préstamos.

En mi informe consideraba la aplicabilidad de cuatro tipos diferentes de instituciones crediticias para las condiciones del sector agrícola filipino: 1) un banco agrícola con capital privado y beneficio de utilidades para sus promotores; 2) establecer sociedades cooperativas agrícolas; 3) un banco agrícola netamente gubernamental, y 4) un banco agrícola privado bajo supervisión oficial y con amplias garantías y asistencia por parte del Gobierno.

Los riesgos de un banco privado eran demasiado altos, como habían probado ya varios intentos.

Cualquier intención por establecer una sociedad cooperativa de crédito en las Filipinas a una escala importante parecía prematura en ese momento. Sobre este tema señalé lo siguiente:

Los atributos de inteligencia, previsión, honradez, autocontrol, al igual que la habilidad en los negocios, la confianza mutua y la capacidad

¹² “Informe del Jefe de la División de moneda corriente al Tesorero de las Islas Filipinas, sobre la conveniencia de establecer un Banco Agrícola del Gobierno en las Filipinas”.

de obrar de acuerdo con la opinión de la mayoría, que son absolutamente necesarios para el éxito de una sociedad cooperativa, son en este momento muy defectuosos en aquella clase filipina que más necesita del crédito agrario, lo cual no le da un futuro promisorio a este tipo de institución en el país. El crédito cooperativo agrícola quizá pertenezca al futuro de las Filipinas; en la actualidad apenas constituye una posibilidad.

Parecía que el tipo de banco considerado en ese momento por las personas más interesadas en el problema del crédito agrícola en las Filipinas era netamente gubernamental. Mis objeciones a tal institución se presentaron detalladamente y pueden resumirse de la siguiente forma:

1) Fomentaría la ya existente propensión de los nativos a depender del gobierno para la ayuda y el apoyo financiero. Tendería a estimular la dependencia y la pereza, cuando lo esencial para el progreso agrícola son la confianza en sí mismo y la laboriosidad. Bajo tal plan, el gobierno sería considerado como una especie de institución paternalista con una riqueza ilimitada considerada de poco valor por ser fácil de obtener y que el gobierno estaría obligado a prestarle a la gente bajo condiciones de pago muy favorables. También se esperaría que fuera muy laxo en el cobro de las anualidades o en la aplicación de los términos del contrato. En caso de entablar acción por incumplimiento en el pago de los préstamos, estaría expuesto a la oposición popular y a ser tildado de codicioso por imponer términos poco razonables a personas pobres y desgraciadas, y por privar a la gente de sus propiedades para aumentar sus ya extensos dominios. 2) Los empleados oficiales no están en capacidad de asumir el trabajo y la responsabilidad que un plan de este tipo les exigiría. Bajo este proyecto el trabajo del tesorero provincial sería intenso e incluiría una cantidad de averiguaciones sobre los asuntos privados de la gente en la provincia, ajenas a sus labores oficiales y en detrimento del desempeño eficiente de sus funciones. 3) Para el gobierno sería difícil exigir el estricto cumplimiento de las condiciones establecidas en los contratos y seguramente llevaría a descargar sobre el Estado una buena cantidad de propiedades como resultado de juicios hipotecarios [...].

Los peligros descritos no son inventados en otros países, ellos han sido la razón principal del descalabro de más de un banco agrícola gubernamental.

El plan que yo recomendé era una adaptación del llamado *plan egipcio*, introducido allí en 1902 por lord Cromer y que había demostrado ser un rotundo éxito. Consistía sencillamente en expedir una garantía oficial a las inversiones

de capital tanto privado como de corporaciones en un banco agrícola y en poner a disposición del banco, para el cobro de las anualidades y el cumplimiento de otras obligaciones, a los recaudadores oficiales de impuestos, quienes harían los recaudos del banco al tiempo que cobraban los impuestos territoriales habituales. En Egipto, el banco les pagaba una pequeña comisión a los recaudadores por sus servicios. El Gobierno egipcio poseía cierta cantidad de acciones del banco, tenía representación en su Junta Directiva, y tenía el derecho de ejercer una supervisión cuidadosa sobre sus operaciones; por lo demás, el banco era una empresa privada.

El banco agrícola que yo propuse en las Filipinas era un intento por adaptar el modelo egipcio a las condiciones de las Islas. Sin embargo, muchos aspectos del proyecto fueron adaptados de disposiciones legales que regían a los bancos agrícolas en Europa.

Aunque el proyecto se discutió durante años tanto en el Congreso de las Filipinas como en el de los Estados Unidos¹³, nunca se estableció en las Filipinas un banco de este tipo. Años más tarde se creó un banco agrícola oficial con características muy diferentes, financiado con fondos estatales. Este no tuvo éxito y en 1916 fue reemplazado por el recién establecido Banco Nacional Filipino (Luthringer, 1934: 88).

A lo largo de los dos años y medio que permanecí en las Filipinas mis relaciones con el Gobierno fueron buenas. El nivel profesional de los estadounidenses en el servicio civil de las Filipinas en ese entonces era excepcionalmente alto. La mayor parte de los nombramientos no era de tipo político, las personas habían sido cuidadosamente seleccionadas para sus posiciones y se sentían muy orgullosas de lograr que el primer experimento en gobierno colonial fuera un éxito, tanto desde el punto de vista de los Estados Unidos como de las Filipinas.

Durante mi breve servicio en las islas trabajé bajo la administración de dos gobernadores —seis meses bajo William Howard Taft y unos dos años bajo Luke E. Wright—. El jefe del Departamento de Finanzas y Justicia durante mi permanencia fue el juez Henry C. Ide. El juez Ide, originario de Vermont, era un funcionario digno que se había desempeñado como presidente de la Corte Suprema en el archipiélago de Samoa. Abogado talentoso, Ide era un diligente guardián del tesoro. Como el Departamento de Moneda Corriente, del cual fui nombrado jefe en octubre de 1903, era parte del Ministerio de Hacienda, Frank A. Branagan, el tesorero insular, fue mi jefe más inmediato. Branagan, un profesional que realizaba su trabajo con eficiencia, era también el amigo

¹³ Mi testimonio y el de otros en torno a este tema fueron presentados ante el Comité de Asuntos Insulares de la Cámara de Representantes, el 7 de enero de 1907, y se publicaron en los respectivos informes.

de todos. Como quiera que mi trabajo era ante todo en el campo especializado de la economía monetarista y ni el secretario Ide ni el tesorero Branagan eran monetaristas, disfruté un alto grado de libertad en el desempeño de mis funciones.

1.3.4 **Mi viaje de regreso a los Estados Unidos**

Cuando partí para las Filipinas en el verano de 1903 esperaba permanecer allí dos años. No obstante, debido a que el trabajo asignado no se había concluido en el verano de 1905, se me extendió el período de servicio hasta febrero de 1906.

Entonces, mi esposa y yo, nuestro hijo Donald, que tenía seis semanas, y un pequeño perro maltés llamado Dulce nos embarcamos en Manila rumbo a los Estados Unidos, vía Europa. Me encontraba sin trabajo, con la excepción de un nombramiento temporal del Gobierno filipino y el Departamento de Guerra de los Estados Unidos como delegado especial para investigar e informar sobre la reforma cambiaria que se llevaba a cabo en el Straits Settlements¹⁴ y en el Banco Agrícola de Egipto.

El viaje tomó como cuatro meses y, por razones económicas, viajamos en segunda clase durante buena parte del trayecto.

Nuestra primera escala fue Singapur, donde me encontré en medio de una de las más emocionantes e interesantes reformas cambiarias en la historia moderna —una reforma en la que un mercado monetario altamente especulativo se vio acorralado por un banquero extranjero residente y en la que el gobierno tuvo que pagar en multas millones de dólares que de otra forma han debido ser ganancias por derechos de monedaje—. Esta es una historia de ejecución monetaria y de manipulación de divisas extranjeras demasiado técnica para ser tratada aquí¹⁵.

1.3.4.1 **Egipto**

La siguiente escala después de Singapur fue El Cairo, donde, como se indicó, yo debía realizar una investigación sobre el Banco Agrícola de Egipto. Visité la oficina del Banco en El Cairo, obtuve todos los documentos oficiales sobre sus

¹⁴ Establecimientos de los Estrechos en la península y estrecho de Malaca.

¹⁵ El lector interesado encontrará un relato detallado de la reforma cambiaria de los Straits Settlements en mi *Modern Currency Reforms* (1916b, pp. 391-463; especialmente pp. 402-416).

operaciones y asistí a reuniones con varios de sus funcionarios. El principal responsable de este admirable Banco era Lord Cromer y a justo título él se sentía orgulloso del buen resultado de su gestión. Tuve el privilegio de asistir a una reunión en la que habló con libertad y franqueza sobre el banco, sus éxitos y fracasos y los problemas que se debían afrontar en ese entonces. La capacidad y personalidad de Cromer me impresionaron de manera especial. Esta experiencia me hizo entender porqué sus veintitrés años de servicio continuo en Egipto lo habían hecho conocer internacionalmente como “El Artífice del moderno Egipto”.

Los resultados del trabajo que realicé en el Banco Agrícola de Egipto fueron incorporados más tarde en mi informe oficial como delegado especial para Egipto (Kemmerer, 1906a).

Estando en El Cairo, y para alivio de mis preocupaciones profesionales y financieras inmediatas, recibí un cable del profesor J. W. Jenks de la Universidad de Cornell ofreciéndome para septiembre una posición como profesor adjunto de política económica en esa institución. A pesar de que el salario era solo la mitad del que había recibido en las Filipinas, acepté el ofrecimiento con entusiasmo.

Lord Cromer falleció el 29 de enero de 1917 concluyendo así una vida de extraordinaria y fructífera devoción al servicio de su país. De las numerosas cualidades excepcionales que lo distinguieron, la más notable fue la constante, firme e incansable energía que imprimió a la realización de todo aquello que se propuso sacar adelante. A esto le agregaba un criterio sereno y justo, basado en la experiencia y la lectura, en una honestidad a toda prueba en los propósitos y la conducta, un elevado sentido del deber y un coraje y una tenacidad sin mengua. Se dice que fue constructor de un gran imperio y es que de hecho su trabajo sentó las bases para la transferencia egipcia del imperio otomano al imperio británico. Sin embargo, el objetivo consciente de su gestión fue más la liberación de Egipto que su dominación, y fue su privilegio y gran recompensa que, gracias a su mediación, por su paciente y persistente labor, la población del valle del Nilo fuera liberada de la opresión bajo la cual surgieron las pirámides y que estas presenciaron sosegada e imperturbablemente durante tantos siglos (*Proceedings of the British Academy*, 1917-1918, p. 552).

1.3.4.2 Un poco de turismo y a casa

Habiendo terminado mi trabajo en Egipto, y después de ver las atracciones convencionales para turistas dentro y fuera de El Cairo, esfinge, pirámides, museos, mezquitas y bazares, de haber sido debidamente timados por los dragomanes y de haber montado en burros llamados *Uncle Sam* y *Yankee Doodle*,

concluimos nuestra corta visita a Egipto y zarpamos de Alejandría para Nápoles con la idea de hacer turismo unas pocas semanas por Europa. Fueron semanas agitadas, más intensas.

El barco en que viajamos atracó en el bello puerto de Nápoles a pleno día, pero la oscuridad era total. Nuestra llegada coincidió con la gran erupción del Vesubio en 1906. Había destellos del volcán en el cielo, la ceniza caía como lluvia sobre la ciudad y era tan pesada que algunos edificios se hundían ante su peso. La capa que formaba en las calles era gruesa y la gente llevaba sombrillas para protegerse de ella. Después de algunos días de difícil turismo en Nápoles, llegamos a Roma en Semana Santa y vimos las celebraciones de Pascua. De allí pasamos a Florencia y Venecia. En Florencia nos sorprendieron las noticias del gran terremoto de San Francisco. Nuestro recorrido nos permitió algunos días en Suiza, principalmente en Lucerna, y un par de semanas en París, donde visitamos más que todo las galerías de arte del Louvre y Luxemburgo. Como en este viaje nos alojamos casi siempre en pensiones y pequeños hoteles, con poca ayuda para el cuidado del bebé y el perro, nuestra gira tuvo muchas limitaciones. No obstante, mi esposa y yo la recordamos como una de nuestras más gratas experiencias. Siempre recordamos la preparación de la comida del bebé con ayuda de una pequeña lámpara de alcohol que llevábamos con nosotros. El procedimiento debía hacerse a escondidas, como por ejemplo en un rincón de la mezquita en El Cairo, en la cúpula de San Pedro en Roma o en el Louvre en París.

Hubiéramos querido ir un par de semanas a Inglaterra, pero las estrictas medidas de cuarentena para el ingreso de perros al país nos impidieron cumplir nuestro deseo. En consecuencia, zarpamos para casa directamente desde Cherburgo y llegamos a los Estados Unidos a finales de la primavera, luego de una ausencia de casi tres años. La vieja casa de Factoryville que por un corto período se convirtió en nuestro hogar, y en la cual aún vivían mi madre, tres hermanos y una hermana, nunca antes había parecido tan agradable. Las palabras del viejo himno estadounidense de John Payne me tocaron lo más profundo del alma: “Aunque vaguemos en medio de placeres y palacios, siendo tan humilde, no hay lugar alguno como el hogar”.

1.4 Años tranquilos de docencia: 1906-1916

Los diez años que cubren este capítulo constituyeron un período tanto agradable como importante de mi vida. Sin embargo, hay poco de ellos que sea de interés para el público. Si bien es cierto, como ha afirmado alguien, que “las cosas triviales de la vida son las cosas grandiosas de la misma”, estas no dan un buen relato. El recuerdo de estos años, por lo tanto, será breve.

Este decenio abarca seis años de enseñanza en Cornell y cuatro en Princeton, incluyendo medio año sabático, más la vacación de verano en Europa. A lo largo de los tres años como profesor adjunto en Cornell, tuve enteramente a mi cargo el curso de Moneda y Banca, ayudé en el de Introducción a la Economía, que contaba con más de mil estudiantes, y colaboré con los profesores de otros departamentos en la docencia de posgrado. Durante uno de los tres años dicté los cursos de Antropología y Etnología y el curso de Finanzas Públicas, y durante dos años el curso de Historia de las Finanzas en los Estados Unidos.

Sostener a mi familia con mil quinientos dólares al año era un problema, especialmente porque nuestro bebé estuvo enfermo la mayor parte del tiempo y el tratamiento especializado que requería en un hospital de Nueva York costaba al año unos mil doscientos dólares. Sin embargo, logramos arreglárnoslas gracias a la consideración de los tenderos y carniceros que nos extendieron el crédito. Así como cuidando las casas de otros profesores que se ausentaban por sabático, con lo cual evitaba pagar arriendo. Al cuarto año, a la edad de 34 años, fui ascendido a profesor titular con el título de Profesor de Economía y Finanzas. A partir de ese momento la mayor parte de mi enseñanza se limitó a temas relacionados con dinero y banca, historia de las finanzas y finanzas públicas. Estos cursos eran todos opcionales. Los temas eran del agrado de los estudiantes y mis clases contaban con una asistencia numerosa. También dicté varios cursos de verano en Cornell y uno en Columbia. Al término de la enseñanza en Cornell mis estudiantes me obsequiaron un gran jarrón de plata dedicado, el cual sigue siendo uno de mis más preciados bienes.

Durante este período en Cornell me dediqué también a otra serie de actividades profesionales. Revisé y publiqué en dos ediciones, como volumen I de una nueva serie de la Universidad de Cornell, mi estudio *Money and Credit Instruments and their Relation to General Prices*, que había empezado a escribir como tesis de pregrado en Wesleyan y que más tarde maduré como mi disertación doctoral en Cornell. El libro, bien recibido por el público profesional, fue objeto de varios artículos en revistas especializadas. En su reseña, la revista *The National* afirmó: “Este pequeño libro es por muchas razones lo mejor que ha ocurrido en el campo de las investigaciones monetarias durante los últimos años [...]” y el profesor Irving Fisher, en su *Purchasing Power of Money*, publicado en 1911, afirmó que la mayoría de sus resultados estadísticos repasaban y confirmaban las conclusiones de mi libro.

En este período tuve mi única experiencia como editor de una revista. Por muchos años la American Economic Association había publicado monografías sobre temas económicos y las ponencias de sus reuniones anuales. Durante algún tiempo también se había discutido la posibilidad de emprender la publicación de una revista trimestral que incluyera artículos, reseñas de libros, bibliografías y apuntes profesionales. Sin embargo, el país contaba entonces

con cuatro revistas especializadas en economía publicadas por diferentes universidades. Estas revistas, durante algún tiempo, no veían con buenos ojos la aparición de un nuevo rival en la forma de una revista oficial de la misma American Economic Association. El debate terminó en un acuerdo para publicar una nueva revista trimestral conocida como *The Economic Bulletin*, cuyo propósito se describió así en el primer número en abril de 1908:

El carácter del Boletín, como el de la Asociación, será ante todo científico. Su intención es ser una especie de revista de “industria y comercio” dirigida a todas aquellas personas interesadas en el estudio científico de los problemas económicos. La sección de personales y varios mantendrá a los economistas en contacto durante todo el año, cumpliendo de alguna manera con un propósito similar al de la reunión anual de la Asociación. Registrará los nuevos proyectos privados de investigación, los estudios gubernamentales y privados, la apertura de museos sociales, bibliotecas, etc. —todo aquello que aporte nuevas informaciones a los estudiantes de problemas sociales—. El formato del Boletín no incluye por ahora la publicación de artículos, estudios o ensayos inéditos. Más bien actuará como una reseña de reseñas, suministrando una ayuda bibliográfica tan completa y útil como sea posible, gracias a la cooperación de muchos estudiantes. Este plan se desarrollará teniendo en cuenta las necesidades y los deseos que dicten los miembros de la Asociación.

La Asociación me nombró editor general con el apoyo de veintiún editores adjuntos, cada uno de ellos un eminente economista a cargo de una buena parte del material bibliográfico en su campo de estudio. El alto nivel de la junta de editores adjuntos puede ilustrarse citando algunos de sus nombres, *primi inter pares*: Thomas N. Carver, teoría económica actual; John R. Commons, organizaciones laborales; Frank A. Fetter, socialismo; John H. Gray, historia económica; Jacob H. Hollander, historia de las doctrinas económicas; Samuel M. Lindsay, filantropía moderna; Carl C. Clehn, finanzas públicas, y Frank A. Vanderlip, política mercantil y comercio exterior. De los veintidós miembros que conformaban la primera junta, diez habían sido, en uno u otro momento, presidentes de la American Economic Association.

En los tres años en que se publicó la bibliografía anotada de libros y artículos recientes, tanto de Estados Unidos como del exterior, promediaba en cada número unas cuarenta y cinco columnas dobles en páginas a espacio sencillo. Mi participación en la preparación tomaba muchísimo tiempo. Durante mis dos últimos años como editor general conté con la hábil colaboración de mi colega el doctor John Bauer. Mi trabajo no tenía remuneración económica.

Después de tres años de vida, *The Economic Bulletin* se transformó en una nueva y más pretensiosa revista trimestral con el nombre de *The American Economic*

Review con Davis R. Dewey como editor general. La nueva revista conservó las notas personales, la reseña de libros y las características bibliográficas del boletín, pero agregó en cada número unos seis artículos sobre temas económicos, de manera que duplicó su tamaño. La junta de editores adjuntos se redujo de veintitrés a seis y yo formé parte de ella durante varios años. En el momento de escribir este libro, *The American Economic Review* completó treinta y cuatro años de existencia.

Otro trabajo que emprendí en Cornell fue una investigación para la Comisión Monetaria Nacional, de la cual era presidente el senador Nelson W. Aldrich. Se trataba de un estudio sobre las variaciones estacionales de la demanda monetaria y de capital en los Estados Unidos en un período de diecinueve años.

La crisis financiera de 1907 nuevamente atrajo la atención del público sobre los serios defectos de nuestro sistema bancario, de los cuales el más grave era su falta de elasticidad estacional. Debido en buena parte a la importancia de la agricultura en nuestra vida económica, los negocios asumían en nuestro país un marcado patrón estacional. Por ejemplo, la demanda de dinero aumentaba considerablemente en el otoño, época de la recolección y venta de las grandes cosechas, y en la primavera, época de siembra. Después de estos períodos la demanda caía. No obstante, la emisión de dinero y de reservas bancarias era tan inelástica que no podía crecer adecuadamente para hacer frente a los incrementos en la demanda, ni contraerse consecuentemente cuando esta caía al final del invierno y en la mitad del verano. Semejante situación impedía un desempeño ordenado en nuestro mercado de dinero y el sistema de precios y causaba, o por lo menos agravaba, la estrechez y los pánicos financieros, lo cual resultaba en molestias costosas tanto para los agricultores como para muchos otros productores estadounidenses. Tan serio problema monetario demandaba una solución pronta por parte de la recién creada Comisión Monetaria Nacional. Mi tarea era estudiar estas variaciones estacionales, determinar su intervalo, medir su magnitud estadística y explorar sus causas.

Con la ayuda de los estudiantes le dediqué más de un año a la investigación de este problema. De especial valor fue el eficiente trabajo de A. M. Fox, estudiante de unos 30 años que cursaba el último grado y que más tarde perdió la vida en China mientras prestaba sus servicios como delegado especial del Gobierno de los Estados Unidos.

En 1910, con el título *Seasonal Variations in Relative Demand for Money and Capital*, mi estudio se publicó como uno de los volúmenes del informe de la Comisión Monetaria Nacional. Además del texto, el trabajo contenía cuarenta y ocho tablas estadísticas y ochenta gráficas. Los cálculos involucrados en este trabajo llegaban a millones de operaciones. El estudio tuvo una influencia importante en la formulación de la Ley de Reserva Federal de 1914, tendiente

a lograr una elasticidad en la emisión de billetes y en los depósitos en cuentas corrientes.

Durante el debate público sobre el *Plan Aldrich*, recomendado por la Comisión Monetaria Nacional, y el subsiguiente sobre el sistema de la Reserva Federal, cuyas funciones eran esencialmente las mismas del *Plan Aldrich*, aunque con una organización diferente, participé activamente en la campaña a favor de una reforma bancaria, mediante escritos,¹⁶ discursos y trabajos de consejería. Me conté entre el pequeño grupo de economistas consultados por el presidente Wilson sobre el tema y fui contratado como consultor económico por la Asociación de Banqueros del Estado de Nueva York y por el Partido Progresista Nacional por medio de su despacho legislativo nacional.

Al finalizar el año académico 1910-1911, el profesor Frank A. Fetter, mi colega en el Departamento de Economía en Cornell, renunció para convertirse en profesor de Economía y Teoría de la Distribución en la Universidad de Princeton. Al marcharse de Cornell me dijo que esperaba y planeaba tenerme en Princeton muy pronto. Un año después, Princeton me ofreció un profesorado en Economía y Finanzas.

De repente tuve que afrontar un problema difícil. ¿Permanecía en Cornell o me iba para Princeton? La decisión me tomó varias semanas, tiempo en que no hice otra cosa que medir los pros y contras del dilema.

Aunque mis raíces en Cornell solo tenían “ocho años de profundidad”, eran fuertes. Mi afecto y admiración por la Universidad eran grandes. Me gustaba en especial el espíritu de libertad que prevalecía —un espíritu consistente con la historia de Cornell—, con las ideas de su fundador, Ezra Cornell, y con su ubicación “sobre la colina” mirando al lago Cayuga rodeado de montañas escarpadas, barrancos profundos y estruendosas cataratas. Había comprado un lote en los Altos de Cornell donde tenía pensado construir una casa. Mi trabajo allí era ameno y mis colegas afables.

Sin embargo, la otra opción también era atractiva. Princeton era una de las más antiguas y mejores universidades de los Estados Unidos. Yo anticipaba que mi vida de trabajo sería en el campo de las finanzas, y Nueva York era el centro financiero de la nación. Princeton estaba cerca a Nueva York, mientras Ithaca estaba a una distancia considerable —un día en Nueva York para un residente de Princeton equivalía a un día y medio para un residente de Ithaca, o sea, dos noches de viaje, más el tiempo de permanencia en la ciudad—. La localización de Princeton era claramente la mejor para un hombre con proyectos profesionales. Por otra parte, había también incentivos salariales importantes en favor de Princeton, factor que yo debía considerar detenidamente,

¹⁶ Véase por ejemplo mi artículo “Some Public Aspects of the Aldrich Plan of Banking Reform” (1911) y “Banking Reform in the United States” (1913).

ya que en ese momento teníamos dos niños pequeños; nuestra hija Ruth había nacido en 1909. Como aliciente adicional, Princeton ofrecía construirme una casa cerca de la Universidad, así como reconocerme los seis años en Cornell para efectos del sabático en Princeton. Esto significaba que después de enseñar un año en Princeton yo podría tomar seis meses remunerados para hacer el tan anhelado viaje de placer y estudio a Europa. Otro elemento de peso era que mi antiguo profesor de Cornell y presidente del departamento se retiraba ese año para aceptar un profesorado en la Universidad de Nueva York. Al final, después de semanas de reflexión y la pérdida de más de cinco libras, decidí irme a Princeton, donde he estado por treinta y dos años. Nunca me he arrepentido de la decisión. No obstante, Cornell conserva un lugar especial en mi corazón, y estoy seguro que de haberme decidido en sentido contrario mi vida en Ithaca habría sido feliz.

Mi familia se mudó a Princeton en el verano de 1912, y al año siguiente ocupamos la casa nueva que la Universidad acababa de construir para nosotros.

Durante estos primeros años tuve a mi cargo los cursos de último año sobre Moneda y Banca y Finanzas Públicas —cada uno de un semestre—, así como un curso de posgrado cada semestre.

La docencia con preceptores en Princeton, bajo el nuevo sistema preceptorial establecido por Woodrow Wilson, era para mí una experiencia docente novedosa. El profesor de la materia dictaba clase a todo el grupo dos veces por semana, y para la tercera sesión el curso era dividido en unidades preceptorales, por lo general de unos seis estudiantes cada una. El profesor encargado del curso tomaba a su cargo varias de estas unidades, mientras otros docentes del departamento, desde profesores hasta instructores, se hacían responsables de las otras. Aquí el trabajo no consistía en sesiones recitativas o clases, sino en “conferencias informales para dar y recibir” en las que profesor y estudiante intercambiaban ideas sobre las lecturas asignadas y las conferencias de la semana y en las que el preceptor debía ser, en las palabras de Wilson, “guía, filósofo y amigo” del estudiante. Este método de enseñanza era efectivo, pero, en términos económicos, demasiado costoso, tan costoso que no se alcanzaba el número ideal de cursos con este sistema y en los que así funcionaban el tamaño de las unidades era con frecuencia mayor que la proporción convencional de “tres a seis”.

Los alumnos de posgrado en Princeton constituían un pequeño pero selecto grupo de estudiantes de alto nivel que vivían juntos con gran comodidad y en el ambiente agradable de la nueva escuela de posgrado. Mis clases para estos estudiantes estaban conformadas casi siempre por cinco a ocho personas que se reunían en mi casa para sesiones de tres horas. Estas conferencias eran muy informales, pero creo que muy efectivas. El posterior rendimiento profesional de los estudiantes de aquel entonces ha sido alto.

Durante la segunda mitad del año académico de 1913-1914, como estaba previsto, tomé mi sabático en Europa con mi familia. Aunque destinamos algún tiempo a visitar lugares de interés en Suiza, Francia, Austria e Inglaterra, dediqué la mayor parte de mi tiempo a estudiar en Alemania, especialmente en Berlín, Dresde y Múnich. Con la ayuda de un *privat docent* de la Universidad de Berlín, consagré una parte considerable de mi tiempo al estudio del alemán, tomé algunas clases en dicha universidad e hice todo lo posible para aprender el máximo sobre el funcionamiento de la economía alemana. Visité la oficina principal del *Reichsbank* y me entrevisté con varios de sus funcionarios; hice lo mismo en otros bancos importantes, así como también en Berlín, Hamburgo y Múnich y Dresde. En las noches íbamos con frecuencia a teatro y a ópera, y pasábamos mucho tiempo en las galerías de arte.

Aunque teníamos varios amigos entre los alemanes de Berlín, que nos ofrecieron una hospitalidad sincera, nos desagradaron por lo general los prusianos, cuya egolatría era ultrajante. Los militares eran a menudo descorteses y asumían actitudes fanfarronas. Hasta los niños prusianos con frecuencia formaban pandillas en los parques para amedrentar sin piedad a los niños estadounidenses. Cuando les preguntaban a nuestros hijos si les había gustado Alemania, su respuesta por lo general era: “No mucho, in Deutschland alles ist verboten”¹⁷.

Un ejemplo típico de la egolatría prusiana de ese entonces era la actitud del *privat docent* con quien hice largas caminatas en las que me enseñó el arte de la conversación en alemán. Él tenía un doctorado en historia y era un hombre culto. Según creía y lo afirmaba de manera categórica, Alemania era el país más adelantado del mundo en todos los empeños humanos de importancia: ciencia, filosofía, historia, todas las bellas artes, invenciones y negocios. Y no solo Alemania era líder, sino que Prusia era para todos los efectos el líder dentro de Alemania, y el individuo más importante en un campo dado era el profesor más eminente de esa área en la Universidad de Berlín.

Esto último “era obvio”, pues cualquier alemán que llegara a la cima en otra universidad sería llamado de inmediato a Berlín y, desde luego, aceptaría la citación.

En julio salimos de Alemania para visitar algunos lugares de interés en los Alpes austríacos y en Suiza. Estando en Innsbruck, Austria envió su ultimátum a Serbia, cosa que, en compañía de soldados austríacos, leímos en el tablero de noticias.

El primero de agosto, día en que se soltaron los perros de la guerra en Europa, fuimos de viaje a la cima del Jungfrau, a bordo de un vagón del recien-

¹⁷ “En Alemania todo es prohibido”.

temente inaugurado ferrocarril de Jungfrau. El clima era agradable y la vista espectacular. Allí, en las palabras de Pope: “Montañas se asoman sobre montañas y Alpes surgen encima de Alpes”. ¿Qué podía ser más tranquilo que un maravilloso día de verano en la cima de una montaña cubierta de nieve en Suiza? Pero, cuando regresamos en la tarde a Interlaken, la guerra había empezado y nosotros éramos unos “refugiados desamparados”. El viaje de ese día había sido más costoso de lo esperado y por la tarde yo solo tenía diez céntimos en el bolsillo.

Permanecimos en Interlaken varias semanas hasta que pudimos obtener el dinero en efectivo para proseguir nuestro viaje hacia Inglaterra, donde a comienzos de septiembre tomamos un barco que nos llevó de regreso a casa. En las circunstancias descritas no teníamos las facilidades ni la motivación para hacer mucho turismo. El hotel en que nos alojábamos cerró y tuvimos que mudarnos a otro. Dedicué mucho de mi tiempo a leer “las noticias sobre la guerra” publicadas en los periódicos ingleses, alemanes, franceses e italianos que se conseguían en Interlaken. Sobra decir que las noticias en los diarios eran escasas y contradictorias.

Un problema serio para los turistas refugiados en ese momento era conseguir dinero en efectivo sobre sus cuentas en el exterior. Este no era de fácil obtención en bancos o casas de cambio. Yo resolví mi problema económico de dos maneras: 1) Sin tardanza conseguí dinero contable en pequeñas cantidades cambiando mi modesta reserva de giros postales del American Express Company, que esta compañía los hizo tan buenos como oro mediante el envío de un gran cargamento de oro de Nueva York a Europa para cumplir con sus obligaciones. 2) Pude cubrir las cuentas del hotel, que eran mi gasto principal en Interlaken, mediante un acuerdo especial entre el hotel y el banco que le manejaba los negocios. El administrador del hotel me comunicó que no necesitaba el dinero efectivo de inmediato y que un crédito diferido en su banco era enteramente satisfactorio. A su vez, el banco estaba dispuesto a pagarle al hotel contra mi carta de crédito a condición que el hotel aceptara no cobrar el crédito correspondiente hasta que el banco le notificara el recibo del dinero proveniente de los Estados Unidos. Nunca pude entender por qué Suiza no adoptó más ampliamente este sencillo procedimiento en ese momento de emergencia, pero no supe que lo usara en otros casos mientras permanecí allí. En realidad, era solo una extensión a las divisas extranjeras de los bien conocidos sistemas de crédito giro alemán y *transfert* francés, que en esos países eran usados extensamente en lugar del sistema de cheques bancarios de los Estados Unidos.

Por último, para finales de agosto logramos asegurar nuestro transporte entre Interlaken y Londres. Después de un viaje un tanto incómodo llegamos a Inglaterra unos días antes de que zarpara el barco que nos llevaría a Nueva York.

La situación en Londres era tensa por la guerra. No obstante, conseguimos un buen hospedaje en un pequeño hotel y pudimos visitar algunos lugares de interés. Quizá valga la pena relatar una experiencia personal que refleja la extrema cautela que prevalecía en Inglaterra hacia cualquier cosa que tuviera que ver con Alemania. En mis cursos de Moneda y Banca di siempre tratamiento especial a la historia y el funcionamiento del Banco de Inglaterra y uno de los privilegios que esperaba disfrutar durante mi año sabático en Europa era visitar *The Old Lady of Threadneedle Street*. Coincidentalmente, uno de los directores del Banco en ese momento había sido amigo mío desde el comienzo de mis experiencias en las Filipinas y me había prometido mostrarme el Banco de Inglaterra cuando yo fuera a Londres. Acordamos una cita para cumplir con este propósito. Sin embargo, para sorpresa y decepción de ambos, mi visita tuvo que ser cancelada. Las autoridades del Banco se opusieron a la visita de un hombre con el apellido germano de Kemmerer y quien recientemente había permanecido varias semanas en Alemania. Yo resultaba sospechoso. Con frecuencia me he preguntado qué daño pensaban ellos que yo podía hacer. De todas maneras, aunque once años más tarde el presidente del Banco me ofreció el privilegio de usar la biblioteca de la institución como oficina durante un breve período, jamás he visitado el Banco de Inglaterra.

Mientras estuve en Londres puse a prueba el tan debatido asunto de si se mantenían o no los pagos de oro. Llevé un billete de cinco libras del Banco de Inglaterra a la sucursal de uno de los grandes consorcios bancarios y pedí que me lo cambiaran por soberanos, la fracción en oro. El banco se rehusó, pero me envió al Departamento de Emisión del Banco de Inglaterra. Allí hice la misma solicitud. El funcionario encargado me preguntó para qué quería el oro y yo le expliqué que lo necesitaba para hacer pagos en efectivo de mi próximo viaje en barco entre Londres y Nueva York. Al cabo de un interrogatorio adicional y luego de consultar con un superior, recibí los cinco soberanos, pero no antes de dar mi nombre y dirección y de firmar el billete que estaba cambiando. Uno de los bordes del billete fue rasgado para denotar su retiro permanente de circulación. El crucero de vapor en que navegamos de Londres a Nueva York era un navío lento pero cómodo y nuestra travesía se hizo sin problemas, con excepción de que por las noches se suspendía totalmente la luz por temor a ataques submarinos.

En el otoño, al iniciarse el año académico en Princeton, retomé en esencia el mismo horario de clases que había tenido antes de viajar. En los años siguientes hubo dos cambios importantes en mi trabajo docente. Uno relacionado con el plan de clases y conferencias que desarrollamos en el Departamento de Economía y el otro con el numeroso grupo de estudiantes del curso de Moneda y Banca que después de graduarse optaban por el renglón bancario

como carrera. El primer cambio puede describirse brevemente tomando algunos extractos de la carta que escribí al presidente Hibben al poco tiempo de regresar a Princeton.

Desde hace algún tiempo tengo la impresión de que nuestro Departamento de Economía debe hacer un esfuerzo para estrechar su contacto con los departamentos de Economía de las mejores universidades pequeñas, especialmente aquellas que están en nuestro vecindario [...]. La experiencia parece indicar que los estudiantes de posgrado en economía que provienen de otras instituciones son en una proporción considerable exalumnos de universidades pequeñas. Además, que el factor determinante en su escogencia de universidad para el posgrado es el consejo de los profesores de Economía de sus respectivas universidades. Nuestros bien preparados estudiantes de posgrado vienen en gran parte de las mejores universidades pequeñas, muchas de las cuales están en nuestros alrededores [...]. Y ocurre que varias de estas universidades cuentan con individuos respetables que hacen investigación en campos especializados —en algunos casos en campos de la economía que, en términos comparativos, se han descuidado aquí—. Mi propuesta es que una forma efectiva y poco costosa de estrechar nuestros contactos con estas universidades sería invitar de vez en cuando a sus profesores de Economía para venir a Princeton y dictar una o dos conferencias sobre los temas especiales a los cuales están dedicando sus mayores esfuerzos. En cada caso la conferencia estaría seguida por una charla sobre el tema con la participación del conferencista, el cuerpo de profesores del departamento y los estudiantes de posgrado.

Las ventajas son evidentes: 1) Estos individuos se familiarizarían con Princeton en circunstancias favorables y llevaría a que estén más dispuestos a recomendar la Universidad de Princeton como un lugar para realizar estudios de posgrado en Economía. 2) Tanto las conferencias como las charlas ejercerían una influencia amplia y estimulante sobre nuestros estudiantes de posgrado y sobre el cuerpo de profesores, tendrían un impacto positivo en las mismas universidades pequeñas y crearían un mejor ambiente de amistad y deferencia entre nuestro departamento y los de estas instituciones. 3) Nos proporcionaría conocimiento válido sobre estos individuos de importancia al enfrentar el difícil problema de nombrar profesores para ocupar nuestro cuerpo docente.

Las autoridades de la Universidad aprobaron el plan y pusieron a disposición los recursos necesarios para su ejecución. A partir de ese momento tuvimos con frecuencia esta clase de conferencias y charlas. Después de una conferencia en la tarde, el expositor era invitado por los profesores del departamento y los

estudiantes de posgrado a una comida en la Escuela de Posgrado y después a una reunión informal en la facultad en torno a una chimenea abierta. Nuestro programa de conferencistas invitados en poco tiempo se extendió para incluir no solo a profesores de universidades pequeñas, sino también a los de universidades grandes, así como a dirigentes no académicos del área de negocios, finanzas, agricultura y trabajo. Estas conferencias y charlas demostraron ser un rotundo éxito.

Durante 1914-1918, el número de egresados de Princeton que ingresaron inmediatamente al sector bancario fue particularmente elevado. Por ejemplo, entre mayo y octubre de 1916, en solo Nueva York y Baltimore el Departamento de Economía colocó a veintiún alumnos de la clase de 1916 en el sector bancario. Un banco de Nueva York contrató a ocho miembros de la clase de 1916. El departamento solo recomendaba a estudiantes cuidadosamente seleccionados para ocupar esas posiciones. Además, en casi todas las ocasiones los bancos accedían a rotar a estos hombres por diferentes departamentos y a hacer cuanto fuera posible para permitirles adquirir un manejo amplio de los negocios bancarios. Estos bancos querían formar banqueros, no oficinistas. La consiguiente hoja de servicios de estos individuos fue asombrosamente buena. Con muy pocas excepciones, ascendieron rápidamente a posiciones altas en el mundo de las finanzas y los negocios.

Durante el período 1914-1917 escribí dos libros, además de una serie de artículos para revistas de economía. El primero de estos libros fue *Modern Currency Reform: A History and Discussion of Recent Currency Reform in India, Puerto Rico, Philippine Islands, Straits Settlements and México*. El objetivo de este libro era presentar los principios fundamentales de la moneda mediante el estudio de casos. El enfoque se dirigía al hecho de que el estudiante de economía a menudo se lamentaba de que su ciencia no se sometía al método de investigación de laboratorio que había probado ser tan útil a las ciencias naturales. Los fenómenos económicos son demasiado complejos y están tan estrechamente relacionados con el bienestar humano como para permitir su reducción a simples elementos o su combinación para estudiar la variedad de resultados. Los factores que interactúan en la ciencia económica deben ser estudiados en la compleja forma en que ocurren, y su desarrollo por lo general es lento.

Esto es particularmente cierto en el caso de la ciencia monetaria, lo que la lleva a enfrentar problemas muy controversiales. El estudio de las modernas reformas cambiarias es el enfoque más cercano que el economista tiene a los métodos de laboratorio en el análisis de problemas monetarios. Aquí los fenómenos se manipulan intencionalmente; la totalidad de los sistemas monetarios que han existido durante muchos años, que han fijado las pautas de negocios y crédito para millones de personas, sistemas en que prejuicios y costumbres han dejado su huella, son totalmente modificados en un corto

tiempo —unos pocos años o quizá solo unos meses—. Las imperfecciones de estas reformas incluyen disposiciones legales que tienen una incidencia sobre precios, impuestos, salarios, deudas y sobre el comercio interno y externo. El estudio de estas reformas debe aclarar los principios monetarios básicos y proporcionar información valiosa por medio de ejemplos y advertencias a los países de Asia y América Latina que se espera efectúen pronto profundas reformas monetarias.

La índole y el alcance del segundo libro está claramente expresado en su título *Postal Savings: An Historical and Critical Study of The Postal Savings Bank System of The United States*.

Las actividades profesionales que menciono a continuación ocuparon mi tiempo libre durante este período: 1) Servir como uno de los miembros académicos de la Junta de Regentes del Instituto Estadounidense de Banqueros, que me permitió establecer numerosos y amables contactos con una generación más joven de banqueros. 2) Servir como miembro del Comité de Pensiones y Seguros de la Asociación Estadounidense de Profesores Universitarios en la presidencia de Harlan F. Stone. 3) Asesorar al gobernador del Estado de Nueva York en la identificación de planes para mejorar el crédito agrícola en dicho estado. 4) Preparación de un proyecto, que presenté en el Segundo Congreso Financiero Panamericano de 1916, para elaborar una unidad monetaria panamericana bajo el patrón oro —un proyecto que fue discutido ampliamente en ese momento, tanto en los Estados Unidos como en América Latina— (Kemmerer, 1916a).

1.5 El período de la guerra: 1917-1918

Durante los años en que los Estados Unidos participó en la Primera Guerra Mundial mi vida fue variada. A pesar de ser demasiado mayor para participar activamente en el servicio militar y haber continuado con mis clases en Princeton a lo largo de este período, la mayoría de mis actividades se compaginaban con el esfuerzo demandado por la guerra. Como profesor, asumí una carga adicional destinada principalmente a estudiantes que recibían entrenamiento militar. Formé parte de comités científicos dedicados al estudio de la moneda, el crédito y las finanzas públicas en tiempos de guerra. Escribí dos libros y muchos artículos científicos sobre temas económicos, la mayoría de los cuales trataba problemas relacionados con la guerra. Formulé un plan sobre la reorganización del sistema monetario en las Filipinas para la Asamblea Filipina. Igualmente, realicé una serie de investigaciones e informes sobre problemas monetarios y bancarios para el gobierno de México, trabajo que me tomó cerca de once meses, dos de los cuales pasé en ese país.

1.5.1 Docencia en tiempos de guerra

La historia de mis actividades docentes se puede contar brevemente. Durante 1917 y 1918 Princeton, como la mayoría de las universidades estadounidenses, se convirtió más y más en una institución militar dedicada al entrenamiento de hombres para las fuerzas armadas de los Estados Unidos, así como a la enseñanza e investigación de temas relacionados con la guerra. Se aceleró el trabajo en clase. Muchos profesores fueron llamados a cooperar en actividades de combate, administración e investigación. Muchos de quienes nos quedamos empezamos a dar horas adicionales de clase en materias tanto fuera como dentro de nuestras áreas de especialidad.

Al comenzar el año académico 1916-1917 había nueve profesores activos en el Departamento de Economía e Instituciones Sociales de Princeton que dictaban doce cursos de pregrado, además de varios cursos de posgrado. Para enero de 1918, el cuerpo docente del departamento se había reducido a dos y el número de cursos de pregrado a cuatro, situación que prevaleció hasta 1919. Aunque el número de estudiantes matriculados en cursos de economía disminuyó considerablemente, el departamento tuvo el mayor porcentaje de matrícula a nivel superior en su historia hasta entonces.

1.5.2 Trabajo en comités científicos

Deseosa de ser útil al gobierno en lo relacionado con el problema económico de la guerra, la American Economic Association creó, en su reunión de diciembre de 1917, un comité para estudiar “el poder adquisitivo de la moneda”, conformado por seis economistas, entre quienes me contaba yo, trabajo al que dediqué mucho tiempo. También participé en un comité similar de la Asociación sobre Finanzas de Guerra, organizado en la primavera de 1918, en el cual fui nombrado presidente del subcomité encargado de estudiar “los aspectos fiscales del crédito y la moneda” (Informe del Comité de Finanzas de Guerra de la American Economic Association, 1919).

1.5.3 El ABC del Sistema de Reserva Federal

A comienzos de mayo de 1917, el señor Henry B. Thompson, presidente (e) de la Junta de la Reserva Federal de Filadelfia y regente de la Universidad de Princeton, me dijo que en este tiempo de emergencia había gran necesidad de una “cartilla” clara sobre la naturaleza y el funcionamiento del recién establecido Sistema de Reserva Federal, y agregando que en su opinión yo era la

persona indicada para escribirla. “En realidad —me dijo—, pienso que es su deber patriótico hacerlo”. Acepté el desafío y me dediqué a trabajar en el libro.

Este se publicó en septiembre de 1918 con el título *The ABC of the Federal Reserve System*. Benjamin Strong, director del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, escribió un prólogo que decía:

Acometer la difícil tarea de preparar una descripción de los grandes cambios en nuestro sistema fiscal, que combine la precisión con la profundidad, evitando al mismo tiempo los pormenores técnicos, es un servicio público de enorme valor. Todo lo que el lector requiere para entender los fundamentos del nuevo régimen bancario estadounidense aparece en las siguientes páginas, que serán leídas con atención e interés por todas aquellas personas que han estado buscando esta información durante los últimos cinco años.

El libro fue bien recibido por el público y varios bancos de la Reserva Federal compraron un buen número de copias en rústica para distribución de cortesía. El libro, que ha tenido once ediciones, la última de ellas en 1939, ha sido el más vendido de mis libros. Desde su primera publicación en 1918, el texto del libro se ha triplicado.

1.5.4 Más trabajo de consultoría para el gobierno filipino

En el capítulo anterior describí brevemente el establecimiento y las operaciones bajo el patrón oro entre 1903 y 1907. Cuando salí de las Filipinas a comienzos de 1906, el nuevo sistema se había consolidado sobre bases científicas sólidas y, con algunas salvedades menores, operaba bien. Así siguió durante varios años. Pero hacia 1911 el gobierno filipino introdujo una serie de modificaciones al sistema que abiertamente desconocían sus principios y que utilizaban las reservas de la nación tanto para fines fiscales como para hacerles préstamos a los empresarios privados, a las provincias y a los municipios. Por consiguiente, el patrón oro se dislocó severamente y el peso se devaluó de manera considerable en su paridad con el oro (Kemmerer, 1916b: 365-382; Luthringer, 1934: capítulos 2-8; Annual Report of the Secretary of Finance, Philippine Islands, 1920: 15-23). Además, el elevado precio de la plata en el otoño de 1917 había subido el valor metálico del peso por encima de su valor monetario, con lo que el peso corría el peligro de ser fundido. Esta situación originó la carta que en noviembre de 1917 me dirigió el presidente comisionado de las Filipinas en la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, en la cual me invitaba a estudiar la situación y a hacer las recomendaciones pertinentes a la Asamblea. El 14 de enero de 1918 entregué mi informe.

En marzo de 1918, la Asamblea filipina aprobó su nueva Ley de Reforma Monetaria (Acta núm. 2776; *Official Gazette of the Philippine Islands*, vol. 16: 877-881), que distaba diametralmente de mis recomendaciones y de las pautas básicas del patrón oro establecidos en un principio. La situación resultante se complicó aún más por los efectos de la Guerra Mundial y por un tiempo tendió a empeorarse en vez de mejorar. Finalmente, bajo los términos del Acta núm. 3058, aprobada el 13 de junio de 1922, se llevó a cabo una profunda reorganización del sistema monetario que respetó el principio básico del patrón oro original (Luthringer, 1934: 199-208). Respecto a esta reorganización, Luthringer (1934) afirmó:

El retorno a las leyes monetarias originales contó con el amplio respaldo del señor Ben F. Wright, en ese momento inspector bancario especial para el gobierno insular. El señor Wright había sido asistente del doctor Kemmerer cuando el patrón oro se estableció en las Filipinas en 1903 y, en vista de esta experiencia previa, fue nombrado asesor del gobierno durante la revisión de la ley monetaria en 1922. Él reescribió la ley como aparece en este momento (p. 200).

Después de esta breve digresión sobre Filipinas, retomaré el hilo cronológico de mi relato en el verano de 1917. La siguiente sección tratará un problema monetario muy diferente en otra parte del mundo.

1.5.5 Mi misión en México de 1917-1918

En julio de 1917, Henry Bruere, antiguo chambelán de la ciudad de Nueva York, que servía como consejero al gobierno de México en calidad de miembro estadounidense de la “Comisión mexicana de reorganización financiera y administrativa” —comisión que en buena parte era producto de sus iniciativas— me invitó a ir a México y hacer un estudio de sus problemas monetarios y bancarios. Al mismo tiempo, Thomas R. Lill fue nombrado como experto en contabilidad y problemas presupuestales y H. A. E. Chandler (reemplazado luego por Arthur N. Young) como experto en impuestos. Los tres llegamos a Ciudad de México a finales de julio de 1917. Si bien trabajábamos en la misma oficina y frecuentemente nos reuníamos para comentar nuestros problemas, no éramos una comisión. Cada uno de nosotros estaba por su cuenta y cada uno preparaba un estudio e informe independientes.

Para clarificar la naturaleza de mi trabajo en México, resulta útil hacer un breve repaso de las reformas monetarias inmediatamente anteriores a este.

1.5.5.1 *La moneda mexicana antes de 1917*

Durante dos siglos, antes de 1904, México había sido legalmente un país bimetálico. Sin embargo, durante muchos años su moneda se había regido en realidad por el patrón plata. Pero este patrón resultaba ya inaceptable (Kemmerer, 1916b: 471-494) en un mundo donde el patrón oro predominaba y se hacía fuerte. Con base en esta tendencia, el gobierno mexicano y los gobiernos de China y los Estados Unidos crearon en 1903 Comisiones de Cambio Internacional para estudiar a fondo los problemas cambiarios existentes entre países con patrón plata y países con patrón oro (Kemmerer, 1916b: 479-480, 495-496, 532). En el mismo año, el presidente Díaz nombró una Comisión Monetaria Mexicana, conformada por cuarenta y cuatro miembros, para investigar la situación monetaria de la República y recomendar, si se estimaba conveniente efectuar cambios en el sistema monetario mexicano, un programa de reforma. Después de un análisis exhaustivo, esta comisión, integrada por personas muy capaces, recomendó la adopción del patrón oro en México y presentó un plan detallado para introducirlo. En marzo de 1905, luego de algunas modificaciones, el plan pasó a ser ley.

La nueva ley colocó a México bajo un patrón oro con una unidad de valor consistente en un peso oro de 75 centigramos de oro puro, casi idéntica a medio dólar de oro de los Estados Unidos de entonces. El viejo peso de plata mexicano seguiría circulando, pero su acuñación sin control terminaría y a partir de ese momento la moneda sería fiduciaria. La paridad de las diferentes clases de dinero fiduciario en circulación se mantendría por medio del principio del patrón oro (Kemmerer, 1916b: 534-547). Aunque las dificultades originadas por la gran alza en el precio de la plata entre 1906 y 1907 elevó pasajeramente el valor metálico del peso por encima de su valor monetario —hecho que la sabia administración del gobierno mexicano convirtió en bendición y no maldición— (Kemmerer, 1916b: 534-547), el nuevo patrón oro demostró ser un rotundo éxito.

Esta era la situación cuando México se vio asolado por seis años de revolución desde el momento en que el presidente Porfirio Díaz fue obligado a renunciar en mayo de 1911.

1.5.5.2 *La moneda mexicana durante la Revolución*

La historia del caos en que cayó el sistema monetario mexicano durante la Revolución y de su tanto espectacular como repentina recuperación es uno de los capítulos más interesantes en la historia de la moneda (Kemmerer, 1940). Sin embargo, su relato pormenorizado no tiene cabida en una autobiografía.

Resumiendo, durante estos seis años, México tuvo siete presidentes diferentes en Ciudad de México, sin contar los numerosos líderes revolucionarios que en diferentes partes de la República se proclamaban de cuando en cuando primeros mandatarios de la nación. En medio de esta convulsión, era imposible para los diversos líderes revolucionarios recoger sumas considerables de dinero mediante impuestos. En consecuencia, financiaron sus actividades haciendo grandes emisiones de billetes. Esta era la opción más fácil. Por un breve tiempo se produjo y entró en pronta circulación mucho dinero. Sin embargo, era un típico caso de “después de esto, el desastre”.

Luego de abandonar el patrón oro a comienzos de 1913, México tuvo un patrón con base en billetes de banco y numerosos patrones de papel moneda oficial y privado. El país vio cómo prácticamente todo el papel moneda circulante en grandes conglomerados era proscrito por los ejércitos revolucionarios y, en algunos casos, cómo el dinero que había sido proscrito con anterioridad y declarado “falso” volvía de repente a ser aceptado legalmente.

Vio también cómo un tipo de dinero declarado “respaldado por amplias reservas y el crédito de un gobierno del pueblo” se depreciaba rápidamente y era reemplazado por otro que el gobierno respaldaba con promesas aún más enfáticas, pero que a la larga también estaba destinado a seguir el camino de depreciación. Vio cómo los billetes de grandes denominaciones recibían tratamiento desfavorable frente a billetes de pequeñas denominaciones.

A medida que estas monedas fueron forzadas a entrar en circulación y los precios se dispararon, México presencié sorprendentes ejemplos de “la carrera por salir del dinero”. Los poseedores de billetes en rápida depreciación corrían a las tiendas a comprar cualquier cosa, sin importar el precio, antes de que su dinero perdiera todo valor. Sin embargo, los comerciantes que cobraban precios exageradamente altos estaban sujetos a ser arrestados y a serias sanciones. En Ciudad de México se contaba de almacenes atestados de personas que se atendían a sí mismas. En un almacén de calzado, la gente llenaba las cajas de zapatos de los estantes, pagando los precios indicados, sin preocuparse de la talla o del tipo —para hombre, mujer o niño—. Los comerciantes redujeron el número de dependientes durante estos días y, en muchos casos, aquellos vendedores que continuaron trabajando, recibieron instrucciones de matar todo el tiempo posible atendiendo a los clientes. Un comerciante mexicano me contó cómo el empleado de un supermercado pasó toda una mañana pesando una pequeña bolsa de harina. Nunca los huevos habían sido contados con tanto cuidado, la ropa medida con mayor precisión o los paquetes envueltos más artísticamente. La presión económica estaba orientada a circular el dinero rápidamente y los bienes con lentitud. La aceleración de la circulación monetaria aumentó la oferta de dinero en relación con la demanda y los precios de artículos de consumo tuvieron alzas cada vez mayores.

La última emisión importante de billetes durante el período revolucionario fue la de los “infalsificables”, cuyo período de circulación fue aproximadamente de junio al 1.º de diciembre de 1916.

Para fomentar su acogida por parte del público, el gobierno los hizo imprimir en papel de buena calidad por el American Bank Note Company, difundiendo la idea de que las emisiones anteriores se habían depreciado ante todo porque los enemigos de la Revolución habían inundado el país con billetes falsos.

A pesar de las promesas del gobierno y de todos sus esfuerzos por forzar la aceptación de los “infalsificables” mediante la imposición de severos castigos a personas que los rehusaran, estos se depreciaron rápidamente de un valor aproximado de 9,7 centavos de los Estados Unidos por cada peso en junio, a menos de medio centavo para finales de noviembre. El público acudió con frecuencia cada vez mayor al trueque. El gobierno permitió el pago de muchos impuestos con base en el oro y, en octubre y noviembre, expidió decretos ordenando ajustar los salarios a las equivalencias en oro que oficialmente dio a conocer a intervalos cortos.

Hacia la última semana de noviembre ocurrió un fenómeno singular que se convirtió en uno de los hechos más sobresalientes de la historia monetaria reciente. Tesoros escondidos en forma de monedas mexicanas de plata y oro comenzaron a circular en cantidades tan enormes que prácticamente sacaron de circulación todo el papel moneda y colocaron de nuevo al país bajo el patrón oro; todo esto en el sorprendentemente corto período de unos días. De repente el público mostró aversión hacia el papel moneda. Y como nadie lo quería, resultaba caro a cualquier precio. Un diario mexicano se refirió a la actitud del público hacia los “infalsificables” como “una oposición individual, colectiva y sistemática al papel moneda; un verdadero caso de boicoteo de todos contra todos”. El papel moneda murió en su camino y las monedas surgieron como por arte de magia, con lo cual permitieron continuar las funciones monetarias del país.

Fue entonces cuando la Casa Nacional de Moneda entró en pleno funcionamiento y comenzó a entregar más de medio millón de dólares diarios que entraban en circulación de inmediato. El tintineo de las monedas se oía en todas las manos. Era un hecho que había más oro en circulación que aún antes de la Revolución, mientras en las calles de la capital se ven las escenas que fueron tan comunes en San Francisco durante los viejos *Steamer Days* —hombres que pasaban por las calles cargando grandes sacos con monedas de oro y plata para cancelar sus deudas—.

Nadie se sorprendió más por la desaparición milagrosa del papel moneda y su reemplazo por monedas que los líderes-revolucionarios (*Mexican Review*, vol. 1, mayo de 1917: 9 y 13).

Una característica singular de la política sobre el papel moneda durante esta coyuntura fue el mecanismo ingenioso del gobierno para sacar de circulación los depreciados “infalsificables” a su valor nominal sin el repudio legal. Al dejar de circular de mano en mano, los “infalsificables” dejaron de ser moneda legal para convertirse simplemente en una forma de deuda pública, una deuda que el gobierno mexicano nunca negó oficialmente. En realidad, los asuntos relacionados con el papel moneda eran mencionados como “obligaciones sagradas de la Revolución; instrumentos manchados de sangre con los que el pueblo mexicano había obtenido su libertad del dictador Díaz”. Aunque ninguna medida llevó a que este dinero se amortizara con oro, a pesar de las tempranas promesas de garantías por medio de una gran reserva de oro, hubo disposiciones que permitieron su retiro gradual como recibos para cancelar impuestos. Como Estado soberano, México tenía derechos ilimitados de tributación y, en el ejercicio de ese derecho, podía decidir en qué forma podían pagarse los impuestos, por ejemplo, oro, plata, papel moneda o mercancía. En el ejercicio de este derecho, la nación, además de los impuestos pagaderos en oro y plata, impuso ciertos impuestos adicionales para ser cancelados exclusivamente mediante papel moneda “infalsificable”, que posteriormente se destruía. Por tanto, en términos legales, México cumplía cabalmente con su obligación de recibir este dinero a la par.

Desde el momento en que volvieron a circular las monedas de oro y plata, a finales de 1916, México fue un país con dinero exclusivamente metálico¹⁸. No había billetes de banco y tampoco circulaba papel moneda del gobierno. Durante varios años ningún banco en México recibió depósitos y no hubo circulación de moneda corriente mexicana representativa de depósitos (Kemmerer, 1940: 112-121). Entre julio de 1910 y junio de 1916 no se acuñó oro en la Casa de Moneda Mexicana; pero entre el 1.º de junio de 1916 hasta finales de 1917 se acuñó oro por un valor aproximado de 37.000.000 de pesos.

Durante la mayor parte de 1917 se prohibió el envío de oro en cualquier forma entre los Estados Unidos y México, hecho que restringió el suministro del oro necesario para acuñación en la Casa de Moneda Mexicana y llevó a que las monedas de oro de ese país tuvieran una demanda considerablemente mayor o un valor excesivo en términos del impacto de tasas de cambio mexicanas sobre aquellas de los Estados Unidos. En otras palabras, las monedas de oro mexicanas tenían un valor considerablemente superior a cincuenta centavos por cada peso en casas de cambio en la ciudad de Nueva York. Al mismo tiempo, un gran aumento mundial en los precios de la plata había elevado el valor

¹⁸ Hubo algunas pequeñas excepciones. Por ejemplo, algunas clases de papel moneda de los Estados Unidos circularon en la frontera y algunos billetes locales aún circulaban en Yucatán.

oro de la plata metálica en el peso de plata mexicano notablemente por encima de cincuenta centavos moneda de los Estados Unidos. Por tanto, el peso mexicano tenía un valor considerablemente mayor como metálico que como dinero¹⁹. En consecuencia, el dinero que realmente circuló en México durante 1917 y 1918 consistía en varias denominaciones de monedas de oro y de plata mexicanas —piezas de cincuenta, veinte y diez centavos—, la más importante siendo sin duda la de cincuenta centavos o tostone. Todo el comercio interno se realizaba con estas monedas, para las que se usaban portamonedas especiales. Probablemente en ningún otro lugar del mundo, en aquel entonces, se usaron tan extensamente las monedas de oro como en México.

Esta era la situación cuando llegué a Ciudad de México en agosto de 1917, con la misión de hacer recomendaciones al gobierno mexicano para llevar a cabo una reorganización del sistema monetario y restablecer su sistema bancario, particularmente en términos de la creación de un banco emisor central.

1.5.5.3 Mis recomendaciones

Trabajé sobre estos problemas para el gobierno mexicano durante casi un año. De este tiempo, dos meses fueron de dedicación exclusiva en México y el resto de medio tiempo luego de mi regreso a los Estados Unidos. Mis recomendaciones más importantes se presentaron en dos informes: 1) *El sistema monetario de México*²⁰ y 2) *Banco Único*²¹. En breve, los informes contenían lo que sigue.

Había, indicaba yo, dos caminos que el gobierno podía seguir para mantener la circulación de monedas de plata: primero, elevar considerablemente el valor unitario por encima del existente de 75 centigramos de oro puro; y segundo, acuñar de nuevo las monedas de plata existentes reduciendo su contenido de plata pura.

Después de sopesar los méritos relativos de los dos planes concluí que el plan de acuñar de nuevo era sin duda el mejor. Elevar el valor unitario del oro implicaba una operación de gran envergadura, ya que requeriría un importante reajuste descendente en los artículos de consumo de primera necesidad, arriendos y salarios y, en términos del poder de compra, aumentaría todas las deudas, beneficiando a los acreedores y perjudicando a los deudores. Otra de

¹⁹ Para una descripción del modelo monetario singular que prevaleció en México inmediatamente después de la caída del papel moneda, véase Kemmerer (1918: 61-62).

²⁰ Este fue publicado en 1917 tanto en inglés como en español por el gobierno mexicano como uno de los informes de la Comisión de Reorganización Administrativa y Financiera.

²¹ Presentado en noviembre de 1917, pero no publicado.

las desventajas señaladas era que el plan demandaría acuñar de nuevo todas las monedas con un mayor contenido de oro, lo cual representaba una gran pérdida en derechos de monedaje para el gobierno comparado con el otro plan. También estimularía el contrabando hacia el país de grandes cantidades de dólares mexicanos que entonces se encontraban por fuera, para sacar partido de su mayor valor en oro, con el resultado de que los extranjeros ganarían a costa de México.

Por consiguiente, se recomendó el plan para acuñar de nuevo todas las monedas de plata y reducir así el contenido de plata pura en la totalidad de estas, con lo cual el valor metálico de las monedas quedaba muy por debajo de su valor como dinero, de forma que se eliminaba la amenaza de una fundición generalizada.

A diferencia del plan para elevar el valor oro del peso, la reforma monetaria introducida por este plan sería de carácter básicamente rutinario y no tendría un impacto importante sobre precios, salarios o contratos en efectivo. Sencillamente se reduciría el contenido de plata en las monedas fiduciarias, que de todas maneras circularían al precio del dinero muy por encima de sus respectivos contenidos de plata.

Para hacerlas más aceptables, se recomendó que las nuevas monedas tuvieran mayores porcentajes de aleación que las viejas, de manera que la reducción en tamaño fuera menor que la disminución en contenido de plata pura.

También se recomendó una mayor reducción del contenido de plata pura en las monedas fraccionarias que en el peso, con el objeto de darles protección adicional en caso de producirse un aumento brusco en el precio de la plata. En una eventualidad semejante, las monedas de cincuenta, por ejemplo, como aconteció en 1917, permanecerían en circulación mucho tiempo después de que los pesos dejaran de circular y podrían reemplazarlos en las transacciones interpersonales sin producirle muchas molestias al público en general.

Para conservar la paridad del oro en las diferentes monedas fiduciarias, recomendé una tasa de cambio ponderada para el oro, tendiente a facilitar la amortización de los diferentes tipos de moneda fiduciaria en oro, en moneda, en barra o en letras de cambio a elección del gobierno. Para posibilitar tal amortización, recomendé la creación de un Fondo de Reserva en Oro.

1.5.5.4 Banco Único

La Constitución mexicana, promulgada en febrero de 1917, autorizó la creación de un solo banco emisor conocido como el Banco Único. El 6 de julio el presidente Carranza solicitó la autorización del Congreso para concertar un préstamo de cien mil millones de pesos por dentro o fuera del país para crear

el Banco. La autorización fue rápidamente aprobada por ambas Cámaras del Congreso, con solo un voto en contra. Se inició entonces la labor de formular un plan para la Comisión Bancaria de México, que, a mediados de 1917, había presentado un proyecto de ley para establecer el Banco. La Comisión me solicitó una crítica abierta del plan, así como cualquier sugerencia que estimara conveniente para mejorarlo. De este ejercicio surgió mi informe sobre el Banco Único, entregado al gobierno en noviembre de 1917. En enero de 1919, a petición del gobierno, presenté un informe suplementario con recomendaciones para un Banco Central de México y para la rehabilitación del sistema bancario del país.

Los informes identificaban muchos aspectos positivos en el plan presentado por la Comisión, pero también formularon algunas críticas sobre las bases de este y bosquejaban un plan de acción. El comentario de estas críticas y recomendaciones implicaría extendernos en problemas técnicos que no tienen cabida en una autobiografía. Baste señalar que en gran parte estos correspondían al plan de organización del Banco, el monto e índole de su capital, su control, la naturaleza y ubicación de sus reservas, la emisión de billetes, las características de sus préstamos e inversiones, las disposiciones para evitar la expansión crediticia excesiva y para mantener reservas adecuadas y a la vez elásticas. Una buena parte de estas críticas y recomendaciones tuvieron que ver con la necesidad de reforzar y mantener el poder crediticio del Banco a un buen nivel y especialmente la introducción de medidas para protegerlo de la explotación gubernamental.

1.5.5.5 *¿Siguió el Gobierno sus recomendaciones?*

Esta es una pregunta que se me hace con frecuencia. Aunque su respuesta no pertenece exactamente al ámbito de una autobiografía que intenta relatar lo que el autor hizo en un lugar determinado y no lo que ocurrió después de su partida, en el caso de México daré una respuesta breve.

La urgencia de preparar un informe monetario surgió del gran aumento en el precio de la plata y de la necesidad que tuvo el gobierno de tomar medidas inmediatas para enfrentar los problemas que esto ocasionó. No obstante, en esta particular oscilación ascendente, la plata alcanzó su precio más alto en septiembre de 1917 y luego descendió bruscamente. Mi informe solo se publicó hasta un tiempo después de dicha baja y cuando apareció, el ministro de Hacienda había añadido una nota sobre la caída, indicando que por el momento esta eliminaba la necesidad de una nueva acuñación. Agregaba, sin embargo, que, si el precio de la plata “vuelve a subir tan alto que llegue a estimular la exportación de plata fraccionada, será imperativa una nueva acuñación”.

Esta eventualidad no tardó mucho. Después de una breve baja durante el último trimestre de 1917, el precio de la plata se disparó nuevamente y para agosto de 1918 había sobrepasado un dólar la onza, valor que estaba muy por encima del punto de fusión para monedas fraccionarias. Su precio siguió en aumento hasta enero de 1920, cuando promedió \$1,33 la onza. Rápidamente, el gobierno reconsideró la decisión anterior y el 13 de noviembre de 1918 decretó una nueva acuñación²², de forma que sacó de circulación las viejas monedas de plata y estipuló que estas serían acuñadas en nuevas monedas con un contenido de plata considerablemente menor. Sin embargo, antes de que esta medida pudiera hacerse efectiva, se fundieron grandes cantidades de tostones, con lo que el gobierno dejó de percibir muchos millones de dólares de ganancias por monedaje. Con excepción de dos puntos, este decreto siguió de cerca mis recomendaciones. Una de las divergencias era que el decreto convertía todas las monedas fraccionarias a granulación fina de 0,800, la misma finura asignada al peso, y hacía que todas las monedas de plata tuvieran un peso ajustado. Con ello, cualquier moneda de plata, independientemente de su denominación, contenía 14,5 gramos de plata pura por peso y tenía, por ende, el mismo punto de fusión. La principal objeción a esta uniformidad era que, en caso de alzas futuras considerables en el precio de la plata, como las ocurridas con frecuencia en el pasado reciente, las monedas fraccionarias no sobrevivirían mucho más que el peso a la fundición. Se recordará que fue la diferencia sustancial en el punto de fusión entre el peso y la moneda fraccionaria lo que hizo posible que México tuviera un sistema razonablemente bueno de monedas fraccionarias de plata en 1917 y 1918 cuando el peso fue sacado de circulación.

La otra divergencia consistió en no crear un Fondo de Reserva de Oro para conservar la paridad entre la moneda de plata y el peso de oro. La razón principal para esta desviación del plan recomendado, aunque el gobierno no la dio a conocer, parece haber sido la imposibilidad de obtener con los banqueros neoyorquinos el préstamo requerido en términos aceptables para el gobierno.

El plan propuesto para establecer un Banco Único no fue adoptado, en especial por las dificultades en obtener el capital necesario y la permanente conmoción política y económica dentro del país. En 1926 hubo una reorganización a fondo del Banco Nacional de México, que se había creado casi medio siglo antes. El plan del banco reorganizado no se acercaba mucho al recomendado en 1917 para el Banco Único.

²² Una traducción al inglés del decreto se presenta en *Federal Reserve Bulletin*, 1.º de enero de 1919, pp. 32-33.

1.5.5.6 Mi vida en México en 1917

Antes de concluir el relato de mis experiencias mexicanas, debo agregar algunas palabras sobre mi vida en Ciudad de México durante agosto y septiembre de 1917.

En México, estos fueron días turbulentos. Las relaciones entre la República de México y los Estados Unidos se venían deteriorando desde hacía algún tiempo. Los problemas fronterizos eran serios. La expedición punitiva de Pershing en México en contra de Villa se había prolongado entre marzo de 1916 y febrero de 1917. Los Estados Unidos habían entrado a la Guerra Mundial en abril. En el verano de 1917 había en México un sentimiento antiestadounidense y proalemán. La solvente propaganda alemana era poderosa. En las manifestaciones públicas se reunían con frecuencia agitadores que gritaban “viva Alemania, abajo los gringos”. Durante la guerra México se declaró oficialmente neutral, pero hubo gran desacuerdo en cuanto a cuál de los dos bandos favorecían más los mexicanos.

Por todas partes en Ciudad de México había pancartas en las ventanas indicando el bando favorito. Durante mis caminatas diarias tuve con frecuencia la ocasión de contar estas pancartas. Algunos sectores eran intensamente proalemanes y otros fuertemente proaliados. Pero, en general, creo que predominaban las pancartas a favor de los aliados. La mayoría de los empleados públicos y hombres de negocios que yo conocí parecían ser proaliados.

En nuestro viaje de Nuevo Laredo a Ciudad de México el gobierno puso a nuestra disposición un vagón oficial privado al que invitamos como huésped al señor De la Huerta, quien fue luego presidente de México por un lapso breve. Además de los vagones para pasajeros, nuestro tren llevaba varios vagones camuflados de acero en los que viajaban soldados —algunos acompañados por sus esposas— como protección contra los bandidos. En los postes del telégrafo a lo largo de la vía, como una advertencia a los forajidos, colgaban a ciertos intervalos cuerpos de bandidos muertos.

Mis relaciones con los empleados públicos mexicanos fueron socialmente cordiales y los encontré eficientes, imparciales y serviciales, en especial aquellos funcionarios de alto rango con quienes trabajé muy de cerca y particularmente los ministros del gabinete Luis Cabrera, Rafael Nieto y Alberto Pani, así como también el ministro del Tesoro, Francisco Valdés.

Las condiciones de vida en México fueron cómodas. El gobierno nos proporcionó una casa bien amoblada, buena comida y servidumbre eficiente. Contábamos con un jardín interior cuya verja de acceso era custodiada por un portero indígena y dos perros San Bernardo muy fieles. Nuestra oficina, grande y espaciosa, se ubicaba en el segundo piso de la parte frontal del Palacio

Nacional, cerca de la oficina del presidente Carranza. Se nos pagaba semanalmente con monedas de oro mexicanas.

1.5.6 Trabajo en el Banco de la Reserva Federal de Nueva York

Al regresar de México a Princeton, en septiembre de 1917, reanudé mi trabajo docente y dediqué parte de mi tiempo, hasta comienzos del verano siguiente, a terminar mi informe para el gobierno mexicano.

Durante el verano de 1918 trabajé para el Banco de la Reserva Federal de Nueva York en la tarea de ayudarle a formular planes para establecer un Departamento de Estadística. Benjamín Strong, su director, quien estaba en uso de una licencia por esos días, me ofreció su oficina, que nunca llegué a ocupar del todo.

1.6 Trabajo consultivo económico para los gobiernos²³

Por E. W. Kemmerer,
profesor de Economía y Finanzas, Universidad de Princeton

La selección de un tema para el discurso presidencial es a menudo asunto de mucha preocupación para el presidente de una asociación. La ocasión presenta a un economista una excelente oportunidad para enviar al mundo económico un mensaje que haga época; pero desgraciadamente hoy día no tengo mensaje de esta índole que enviar. Por indicación de algunos de mis colegas en la Asociación, y a expensas de darle a este discurso un carácter más personal que el que por lo común tienen tales discursos, he decidido basar mis observaciones en la hasta cierto punto singular experiencia que he tenido en años recientes como consejero económico de gobiernos extranjeros y citarles algunas de las conclusiones que dicha experiencia parece justificar.

En cuanto a la magnitud de tal experiencia, me limitaré a decir que para finales del actual año económico me habrá cabido el privilegio de haber servido, ya sea aisladamente o en conjunto con comisiones financieras especiales, como consejero de diez países en cinco diferentes continentes. Dichos países en orden cronológico son: las Filipinas, México, Guatemala, Colombia, Alemania, la Unión Sudafricana, Chile, Polonia, Ecuador y Bolivia.

²³ Discurso presidencial pronunciado en la trigésima novena sesión anual de la American Economic Association, celebrada en St. Louis, estado de Missouri, el 29 de diciembre de 1926. Tomado del *Boletín de la Unión Panamericana* (1927: 1101-1112).

Entraré a considerar el tema con los siguientes encabezamientos: por qué estos gobiernos extranjeros escogen economistas de los Estados Unidos como consejeros; cuál es el campo de trabajo que más frecuentemente se abarca; cuál es el método de trabajo que se considera da los mejores resultados; cuál es la actitud de los gobiernos y del público hacia dichos consejeros financieros; hasta dónde se siguen dichos consejos, y cuál es el tipo de falacias económicas que más obstruye el trabajo del consejero extranjero.

Cuando se considera la fuerza del orgullo nacional en los países, las ambiciones políticas de los directores de partido y las oportunidades que la legislación financiera ofrece para el prestigio político, y cuando se considera, además, la fuerza de los intereses económicos establecidos en la mayoría de los países, y la influencia de la consanguinidad y la amistad personal en la vida política y económica, especialmente en los países latinoamericanos, entonces se da cuenta de cuántos obstáculos tiene que vencer el gobierno que a sabiendas diga: “La solución de nuestros problemas financieros ha demostrado ser tarea imposible para nuestro pueblo, a menos que reciba apoyo. Por lo tanto, es menester obtener los servicios de consejeros extranjeros, exponerles los hechos más íntimos de nuestra vida económica y financiera, y seguir al pie de la letra el consejo que ellos emitan”. Llegar a semejante decisión es cosa bastante difícil para cualquier gobierno o pueblo, y solo es posible realizarla bajo la presión de motivos sumamente apremiantes.

Al decidir emplear expertos consejeros extranjeros hay ciertas ventajas muy obvias. La decisión de mirar hacia el exterior para obtener acertado consejo abre a un país campo muy amplio donde escoger, teniendo ante sí para hacer la selección al mundo entero en vez de limitarse al número reducido de sus propios nacionales. La mayoría de los países antes mencionados —con la notable excepción de Alemania y Polonia— son nuevos, económicamente hablando, con reducido número de habitantes, y en ellos la economía científica ha tenido muy poco desarrollo. A la vez, el economista extranjero puede mirar los problemas con absoluta objetividad, puesto que siendo desinteresado no tiene ambiciones políticas y está libre por lo tanto de los correspondientes compromisos. Es probable que no tenga inversiones o relaciones en los negocios del país y que por consiguiente esté libre de compromisos comerciales. Por regla general no tiene el menor parentesco y hasta muy pocos amigos en el país, cuyos intereses pudieran influir en su criterio. Va al extranjero como hombre libre, sin obligaciones y sin prejuicios locales. Quizá sea por esta razón que el público deposita tanta confianza en el consejero economista extranjero, y no porque crea que posee mayores conocimientos que los propios nacionales. En el caso de idénticos consejos, los de origen nacional no tendrían las mismas probabilidades de ser aprobados que los del perito extranjero. Naturalmente, en este campo hay cierto prestigio que le corresponde al consejero extranjero

por los éxitos que haya obtenido en otros países. Aquí se aplica el antiguo refrán: “Nada tiene más éxito que el éxito” (*Nothing succeeds like success*).

Ahora bien, en la selección de consejeros extranjeros hay tres razones que favorecen a los de los Estados Unidos, no obstante que la importancia de cada una de estas varía en los distintos países.

La primera razón es la bien fundada creencia en muchos países de que los Estados Unidos no aspiran a ningún engrandecimiento político, de modo que están menos dispuestos que la mayoría de las grandes potencias a explotar los servicios de aquellos de sus ciudadanos que son llamados a aconsejar otros gobiernos. Esta consideración se aplica en particular a los países europeos y del Oriente. Sin duda este fue un elemento en favor de la selección del profesor Jenks para ir a China en 1904; de míster Dawes como presidente de la Comisión Dawes para ir a Europa en 1923; del doctor Millspaugh para Persia en 1922; y en la decisión de Polonia de contratar en el presente año (1926) una comisión financiera cuyos miembros todos fueran de los Estados Unidos. Por otra parte, la injustificada creencia popular, tan común en los países latinoamericanos, de que los Estados Unidos están buscando por todos los medios posibles extender su soberanía a todo el hemisferio occidental ha sido en más de una ocasión responsable del nombramiento de consejeros europeos por dichos países. Sin embargo, este temor popular de agresión política por parte de los Estados Unidos parece estar actualmente declinando y aunque los consejeros militares contratados por esos países son más bien europeos que americanos, los consejeros económicos y financieros durante muchos años han sido en su mayoría ciudadanos de los Estados Unidos. En los últimos diez años no menos de diez naciones latinoamericanas han contratado los servicios de consejeros financieros de los Estados Unidos.

Una segunda razón que ha influido en favor de los consejeros financieros de los Estados Unidos se encuentra en los notables progresos económicos hechos por dicho país en años recientes, progresos que se han manifestado en la creciente eficiencia y la rápida expansión de sus industrias, en el desarrollo de su comercio exterior tanto en el sentido absoluto como en proporción con el comercio exterior de la mayoría de sus principales competidores, así como en jornales aumentados y la reducción de las tasas de interés. Este progreso ha encontrado idéntica expresión en el éxito de sus finanzas nacionales gubernamentales, en el envidiable récord de su gobierno de ser el único país importante en mantener el patrón de oro durante los años posteriores a la guerra Europea y cuyo presupuesto nacional durante siete años ha mostrado superávit, con una constante y crecida reducción de la deuda pública y de los impuestos nacionales.

Aparte de las razones para este progreso, y aparte también de que este sea debido a los méritos de su pueblo o, como algunos aseguran, de su egoísmo, o

si es en gran parte resultado de condiciones fortuitas por las cuales no merece ni elogios ni reproches; aparte de todo esto, repito, el hecho es que los Estados Unidos han alcanzado grandes progresos económicos en años recientes y que, en la actualidad, las masas de su pueblo gozan quizá de mayor prosperidad y bienestar que las de cualquier otra nación. Es muy natural que los países económicamente progresistas que están pasando por períodos de depresión financiera y comercial como consecuencia de la guerra, así como los países económicamente atrasados que poseen valiosas, pero no explotadas riquezas naturales, soliciten consejos sobre sus problemas económicos de aquellos ciudadanos que parecen haber tenido el mayor éxito económico y financiero en años recientes.

Existe una tercera razón favorable al nombramiento de consejeros procedentes de los Estados Unidos, la cual, sin duda, ha influido mucho en el nombramiento de las comisiones consultivas norteamericanas. El deseo de los gobiernos extranjeros al poner en orden sus asuntos financieros, para de esta manera hacer una favorable impresión entre los banqueros y financistas norteamericanos, es el de facilitar la consecución de empréstitos y procurar atraer capitales norteamericanos para sus respectivas empresas particulares. Desde la guerra, la mayoría de los empréstitos extranjeros de todo el mundo ha sido obtenido directa o indirectamente en los Estados Unidos, hecho este que no está llamado a cambiar por algunos años. Una gran mayoría de los países del mundo está procurando obtener capital extranjero, y los Estados Unidos es la fuente principal donde obtener dicho capital. Un país que nombra consejeros de los Estados Unidos, y que sigue el consejo de ellos al reorganizar sus finanzas de acuerdo con los métodos modernos que dichos financistas consideran como mejores, aumenta sus oportunidades de atraer a los capitalistas norteamericanos y obtener fondos en condiciones favorables. Puede que esto sea egoísmo, pero si se procede con honradez, es un egoísmo sabio.

He aquí, por lo tanto, las tres razones principales por las cuales los gobiernos, al buscar consejeros financieros extranjeros, escogen tan a menudo los de los Estados Unidos: 1) La creencia de que los Estados Unidos están relativamente libres de ambiciones de engrandecimiento político, sobre todo en Europa y en el Oriente; 2) La prosperidad económica y financiera de los Estados Unidos en años recientes; y 3) El deseo de atraer capitales americanos.

Enseguida entremos a considerar el campo de acción que por lo regular abarcan aquellas comisiones de las cuales he sido miembro, campo que en mi opinión es muy semejante al abarcado por las demás comisiones financieras consultivas. Comprende por lo general la reforma monetaria y, con frecuencia, implica el establecimiento del patrón de oro. En nueve de los diez países en los cuales hasta la fecha he actuado como consejero, uno de los problemas ha sido instaurar el patrón de oro y, en el décimo país, o sea México, en 1917,

la reforma de un patrón de oro que era tan defectuoso en ese entonces que en realidad no merecía tal calificativo. En seis de los diez países mencionados se requirió o bien la formulación de una nueva y completa ley bancaria, o la completa revisión de la ley existente. Todos los diez, con excepción de uno, querían o la creación de un nuevo banco central de emisión, o reformas extensas en los bancos de esta índole ya existentes. Todos, menos tres, requirieron una completa revisión de sus sistemas de contabilidad, revisión de cuentas y control fiscal, en tanto que cinco de ellos necesitaron nuevas leyes orgánicas de presupuesto. Ocho requirieron grandes reformas en sus leyes de impuestos y en sus sistemas de administración de impuestos, y cinco requirieron la revisión más completa de sus sistemas de administración aduanera. En ocho de los países tuvieron que considerarse asuntos relacionados con empréstitos extranjeros y la política que debería regir tales empréstitos. Se necesitaron reformas en la administración de los ferrocarriles del Estado en el caso de cuatro países, así como en la administración de los monopolios industriales gubernamentales de otros dos países. Este breve resumen da una ligera idea de la índole del trabajo que tiene que abarcarse, así como de los distintos campos de especialización económica de donde por lo común se seleccionan los miembros de las susodichas comisiones consultivas extranjeras.

Hablando en términos generales, hay dos clases de consejeros. Las diferencias entre ellos quizá pueden indicarse mejor por una analogía derivada de la profesión médica. Uno de los tipos es el facultativo general que diagnostica la enfermedad, prescribe el medicamento y luego cuida al enfermo hasta tanto que haya recobrado la salud. Tales consejeros, como son el doctor Zimmerman en Austria, Jeremiah Smith en Hungría, el doctor Millspaugh en Persia, el señor Hord en Ecuador, y el doctor Cumberland en Perú y Haití, tienen que penetrar en el campo de la administración y por lo tanto deben aceptar nombramiento por un período relativamente largo. El segundo tipo es el diagnosticador o consultor, que se limita a diagnosticar las dificultades, prescribir los remedios del caso y luego retirarse, dejando en manos de los ciudadanos del país la completa responsabilidad de administrar el tratamiento, o recomendando el nombramiento de consejeros del tipo de facultativo general que ayuden a aplicar el tratamiento recomendado. Este segundo tipo de comisión aconseja, pero hace muy poco en cuanto a administración; por lo tanto, su período de servicio es corto, siendo por lo regular de tres a seis meses y no varios años, como sucede en el caso del primer tipo mencionado. Fuera de mi empleo en las Filipinas desde 1903 hasta 1906, todo mi trabajo consultivo ha sido del segundo tipo. Mi experiencia ha sido que, para comisiones de este tipo, los siguientes métodos de organizar y presentar el trabajo han dado los mejores resultados:

Los peritos escogidos para desempeñar los respectivos cargos deben ser ante todo hombres de una completa educación científica. Los problemas a que tendrán que hacerles frente serán en su mayoría o problemas enteramente nuevos o problemas viejos que se desarrollan en condiciones tan distintas que resultan nuevos. Como tales problemas no se someten con facilidad a los métodos reglamentarios o de rutina, su solución requiere una clarividencia científica en la aplicación de teorías económicas sanas a prácticas económicas malsanas y a menudo muy extrañas. Las llamadas teorías económicas del hombre de negocios que se jacta de serlo y de que tanto se oye hablar en la actualidad tiene demasiado brillo y muy poca fuerza para ser de utilidad en trabajos de esta naturaleza.

Cuando me corresponde organizar una comisión financiera procuro obtener por lo menos dos individuos que puedan calificarse de expertos en cada uno de los campos principales del trabajo. Esto es meramente una aplicación práctica del principio de “seguridad ante todo”, puesto que cada individuo, no importa lo bien calificado que esté en su propia especialidad, es capaz de cometer errores; y en trabajos de esta índole los errores pueden llegar a convertirse en leyes que perjudican el bienestar de millones de personas, y resultan costosos. De modo que el examen crítico por un experto de todo el trabajo de otro experto en el mismo campo, cuyo nombre tenga que adherirse al trabajo de referencia, es una valiosa protección contra los errores costosos. Ambos peritos pueden cometer errores de vez en cuando, pero la probabilidad de que ambos cometan el mismo error a la vez es muy remota. La mayoría de los economistas, además de su campo principal de trabajo, tienen uno secundario íntimamente relacionado con el principal. Por consiguiente, cada tema sometido al estudio de una comisión se pone en manos de una subcomisión de dos personas, siendo el jefe de dicha subcomisión el que es perito en dicha materia y el que se encarga de las recomendaciones que haga la comisión, como un todo, y el segundo, una persona que, no obstante tener su interés principal en otro campo, tiene interés secundario en dicha materia particular²⁴.

Cada perito, ayudado por el otro miembro de su subcomisión, informa diariamente a la comisión acerca del progreso de su tema principal, sometiendo dicha subcomisión, finalmente, sus recomendaciones completas a la consideración de toda la comisión. Luego cada informe es leído y criticado por todos

²⁴ Por ejemplo, en nuestras actuales comisiones en el Ecuador y Bolivia, la subcomisión de administración de aduanas consiste de Mr. Robert Vorfeld, perito de la Comisión de Aranceles de los Estados Unidos y hombre de grandes conocimientos y experiencia en dicho campo, y Mr. Joseph Byrne, perito en contabilidad y dominio fiscal, quien es, también, experto en el campo de administración de aduanas, y quien por algún tiempo fue recaudador general de aduanas en el Perú.

los miembros de la Comisión, que consta de cuatro a seis miembros, así como también por los secretarios, quienes, por lo general, son también economistas. Cuando por fin el informe se somete al gobierno lleva la firma de cada uno de los miembros de la comisión, inclusive la de los secretarios. A menudo existe mucha diferencia de opinión en las primeras etapas de la preparación de los distintos informes, así como cuando a estos los está considerando la comisión como un todo; pero siempre ha sido posible arreglar dichas diferencias y en ningún caso ha resultado menester agregar informe de la minoría.

Durante la preparación de los informes, los miembros de la Comisión están constantemente en comunicación con el ministro de Hacienda, con otros altos funcionarios gubernamentales en los respectivos campos de trabajo, así como con los profesionales y hombres de negocios mejor informados sobre el particular. Por lo general se celebran conferencias con los hombres más eminentes de las distintas ciudades del país, los cuales a veces hacen largos viajes con el único objeto de suministrar a los miembros de la comisión datos y consejos. Por lo común se agregan a la comisión uno o dos de los mejores abogados del país para suministrarle el debido consejo legal. En la actualidad, dos de los principales abogados del Ecuador están dedicando todo su tiempo a la comisión en ese país. También se facilita a la comisión un cuerpo de contadores, estadísticos, diseñadores, traductores, intérpretes y empleados ayudantes, todos los cuales son nacionales del país. Como el tiempo disponible para el trabajo es tan limitado, es menester hacer todo con gran intensidad.

Como título, la expresión “Informe de la comisión”, usada anteriormente, se presta a malas interpretaciones, ya que, con tres excepciones, ninguna de las comisiones con las cuales he estado asociado ha presentado informe general alguno, habiéndose encontrado más eficaz someter memorandos específicos sobre temas especiales. Estos memorandos no se presentan en la forma acostumbrada de informes gubernamentales, sino más bien en la de proyectos definitivos de ley redactados de tal manera que quedan listos para la aprobación legislativa, o en la forma de órdenes administrativas definitivas listas para que la autoridad Ejecutiva las promulgue. Estos proyectos, no obstante, van seguidos de una breve discusión de su filosofía fundamental y de un comentario que interpreta y explica en términos sencillos los varios artículos, tratando de aclarar sus “causas y efectos” de manera que pueda entenderlos cualquier ciudadano de mediana inteligencia. Esta discusión explicativa se denomina “exposición de motivos” y provee a los partidarios del proyecto en el Congreso, en la prensa y en todas partes con material argumentativo en pro de aquel. Con frecuencia los diferentes proyectos, con sus correspondientes exposiciones de motivos, se publican en forma de folleto tanto en inglés como en el idioma del país, para repartirse gratis entre las personas interesadas de dicho país y en el extranjero.

La ventaja de este método de presentación sobre el de un informe general consiste en que la comisión extranjera misma toma la iniciativa en vez de dejar a otros el decidir la forma que debe tomar la ley que incorpora las recomendaciones de la comisión una vez que se presente a la legislatura. Con respecto a los puntos de diferencia, la carga de prueba por consiguiente corresponde a aquellos que se oponen a dichas recomendaciones, especialmente cuando la comisión está apoyada por la mayoría de la opinión pública, como generalmente sucede.

Una pregunta que se hace con frecuencia con respecto al trabajo de los consejeros financieros extranjeros es: ¿siguen por lo general los gobiernos el consejo que se les da? Esta no es una pregunta de fácil contestación, ya que una respuesta exacta requeriría no solo un completo repaso del trabajo de muchos consejeros financieros, sino también de la historia subsiguiente de los países a los cuales dieron su consejo. Sin embargo, mi propia experiencia, la cual creo que podría ser corroborada por la mayor parte de los demás peritos consejeros, es que una parte considerable del consejo es por lo general seguido, y que en una gran proporción de los casos se siguen la mayor parte de las recomendaciones.

Ahora bien, tanto el gobierno como una gran mayoría de las personas inteligentes no oficiales de un país tienen que estar en un estado de ánimo muy favorable a los consejos del exterior antes de que el gobierno recurra al nombramiento de una comisión de consejeros extranjeros. En casi todas las comisiones con las cuales he estado asociado la bienvenida que se nos ha dado ha sido muy sincera y cordial por parte de casi todas las clases sociales del país. La actitud de la gran mayoría de los respectivos hombres de negocios y profesionales, de los agricultores y periodistas, y de los obreros, excepción hecha de los extremadamente radicales, siempre fue sumamente favorable a dichas comisiones desde el principio hasta el fin de su trabajo. La oposición viene casi siempre de ambos extremos, es decir, de los socialistas radicales, por una parte, y de unos pocos banqueros y hombres de negocios fundamentalmente reaccionarios, por la otra. Los primeros desean únicamente reformas revolucionarias, en tanto que los segundos se oponen a casi toda reforma que valga la pena. Por otra parte, un gobierno responsable del nombramiento de una comisión de consejeros extranjeros naturalmente desea justificar su acción aprovechándose de los consejos de dicha comisión. Muy rara vez sucede que las recomendaciones de una comisión consultiva se conviertan en el caballo de batalla de un partido político. En verdad es más probable que se conviertan en lema patriótico, como sucedió en Colombia en 1923 y parece sucederá ahora en Ecuador, para los elementos sanos de todos los partidos.

A este respecto debe tenerse presente que ciertas reformas financieras están más expuestas a despertar oposición que otras. Por ejemplo, las reformas a los

impuestos corren desde un principio el riesgo de encontrar una vigorosa oposición, siendo la proporción de recomendaciones que por fin se adoptan en este campo menor que en cualquiera de los demás. Esto quizá podría también suceder en los Estados Unidos.

Las reformas financieras naturalmente comienzan a ponerse en práctica únicamente cuando las leyes correspondientes son definitivamente sancionadas. El problema más serio es aquel de la administración, y el aspecto más difícil de la administración es el desarrollo de un personal idóneo para desempeñar los cargos de responsabilidad. A este respecto la política de nuestra comisión en cada país ha sido recomendar que, para los puestos de mayor responsabilidad, tales como presidente del Banco Central, superintendente bancario, contralor general y recaudador general de aduanas, se nombre únicamente a personas muy competentes, que tales funcionarios sean investidos de grandes responsabilidades y facultades, y que se les asigne una compensación proporcional a dichas responsabilidades. Si bien es cierto que en todos los países pueden encontrarse hombres competentes para desempeñar dichos cargos, y si bien es cierto que tales personas pueden conseguirse si el cargo ha de durar un tiempo razonable y si la remuneración es adecuada, no es menos cierto que en la mayoría de los países tales personas carecen de experiencia y de la instrucción especial que se necesita para comenzar dicho trabajo. Como resultado de esto es conveniente al gobierno nombrar para desempeñar tales cargos peritos extranjeros que se hayan especializado en ese ramo, o nombrarlos en calidad de consejeros de los nacionales por dos o tres años, de manera que puedan organizar las oficinas con métodos modernos y preparar adecuadamente el personal de nacionales del país. Es notable ver la buena disposición que anima a la mayor parte de los gobiernos para nombrar peritos extranjeros muy bien remunerados para esta clase de trabajo. Es a la vez sorprendente ver la dificultad que se presenta para encontrar personas dotadas de la experiencia, el tacto, el criterio y los conocimientos del idioma extranjero necesarios para desempeñar tan importantes cargos.

Dentro de los límites de un breve discurso pronunciado en ocasión como esta no es posible discutir en detalle los muchos tipos de reformas financieras que con frecuencia caen dentro del campo de acción de las comisiones consultivas. Sin embargo, puede ser útil a los catedráticos de economía política, así como a los escritores sobre temas de esta naturaleza, el que mencionemos, aunque sea brevemente [sic], ciertas falacias económicas muy comunes y extensamente aceptadas, para combatir las cuales las comisiones de consejeros extranjeros tienen que dedicar la mayor parte de su tiempo, y que son responsables de mucha legislación financiera defectuosa que se encuentra en países económicamente nuevos. El hecho de que tales falacias sean tan extensamente aceptadas por personas inteligentes en todo el mundo es la mayor prueba

de que todavía hay necesidad de una amplia y sana instrucción acerca de los principios fundamentales de la economía política.

Una de las más comunes y más defectuosas de estas falacias es la confusión que existe entre el dinero y el capital. Los países que utilizan los servicios de consejeros financieros son, por lo general, países que cuentan con papel moneda, depreciado o en vía de depreciación, por lo que el público no mantiene depositado por largo tiempo el dinero en los bancos ni tampoco lo conserva en su poder, prefiriendo disponer de él lo más pronto posible para evitar la pérdida que le ocasione una nueva y mayor depreciación que puede ocurrir mientras lo tenga consigo. Esto da a la moneda de esos países una proporción muy elevada de circulación, haciendo que una cierta cantidad limitada de dinero cubra una enorme cantidad anormal de operaciones mercantiles. En tales países se encuentran, además, tasas sumamente elevadas de interés. En algunos de ellos una tasa mensual común es 2% y 3%, como por ejemplo en Guatemala en 1919, en Alemania en 1923 y en Polonia en 1925 y 1926. Estas tasas elevadas se deben en parte a la falta de capital, pero principalmente a los riesgos a que están expuestas las inversiones, a los riesgos de pérdidas por falta de pago del principal, y a los de pérdidas ocasionadas por recibir como pago del principal y sus intereses una moneda mucho menos valiosa que aquella en que se hizo la inversión. Esta situación da lugar al siguiente razonamiento, cuyas falacias son evidentes:

Hay una gran escasez de dinero en el país, prueba de lo cual se encuentra 1) en la pequeña cantidad de dinero en circulación per cápita comparada con la de otros países, o con la que prevalecía en el mismo país antes de la guerra; 2) en la pequeñez de los depósitos bancarios y la escasez de dinero en el bolsillo del pueblo, y 3) en las elevadas tasas de interés que prevalecen en el país. Dichas tasas muy elevadas hacen que el costo local de producción sea también muy alto en la hacienda y en la fábrica, lo cual ahoga la producción, debilita la capacidad del país para competir con otros países en los mercados extranjeros, y reduce las exportaciones, haciendo que el balance del comercio sea desfavorable y destruyendo toda esperanza de estabilizar la moneda. Sin una moneda estable es difícil y quizás imposible equilibrar el presupuesto. El gobierno, por fin, tiene que emitir temporalmente más papel moneda para aliviar la escasez hasta tanto que se reduzcan las tasas de interés y los costos de producción.

Para evitar la depreciación de las propuestas nuevas emisiones de papel moneda con frecuencia se sugiere que estas se respalden en un 100% de su valor por bonos gubernamentales. Este criterio puede sugerir a los maestros de economía política algunos problemas para resolver en las aulas de clase.

Íntimamente relacionada con esta falacia hay otra que proviene de la confusión entre el dinero y el capital y que es la *bête noire* de todos los reformadores de la moneda. Esta falacia es el consagrado saldo comercial, la cual se suponía había sido destruida por Ricardo hace un siglo pero que, sin embargo, todavía goza de una existencia muy vigorosa en todos los países del mundo. Por ella se supone que el oro circula en el comercio internacional obedeciendo leyes económicas fundamentales, distintas de las que rigen los demás productos, y que el país que tiene el llamado *saldo comercial desfavorable* no puede en manera alguna mantener un patrón de oro. Los partidarios de esta doctrina hablan de pagar el saldo de las deudas internacionales en oro como si cualquiera otro ítem en el balance de los pagos internacionales fuera fijado por fuerzas inmutables y que el oro fuera el único elemento variable que, por lo tanto, sirviera de muelle para amortiguar los choques; y por ser el pagador de saldos por excelencia, sin considerar lo escaso y valioso que puede llegar a ser en el país, asumen la actitud de que el oro deberá exportarse al extranjero con el consiguiente peligro de un derrumbamiento del patrón de oro si el saldo comercial del país es desfavorable.

Hace dos años encontré que esta falacia era muy común en el mayor país productor de oro del mundo, la Unión Sudafricana, cuya producción anual de este metal es tres veces mayor al total de la cantidad normal de oro en circulación en dicho país. Uno de los argumentos que más extensamente se abogó en contra de volver a adoptar el patrón de oro en el África del Sur en ese entonces fue que el país tenía un saldo comercial desfavorable y que la vuelta al patrón de oro lo despojaría de su moneda de oro. La conclusión falsa de este razonamiento consiste en adoptar como política más sabia la de estimular con creces las exportaciones, eximir de impuestos las industrias, prestando fondos del gobierno a los exportadores a tasas reducidas de interés, y por cualesquiera otros medios posibles, desalentar las importaciones por medio de prohibiciones, derechos elevados de importación, impuestos y otras restricciones al consumo de mercancías extranjeras; y continuar estos procedimientos de estimular las exportaciones e impedir las importaciones hasta que el saldo comercial sea favorable. Cuando dicho saldo favorable haya sido obtenido y mantenido lo suficiente para comprobar su estabilidad, entonces y solo entonces, se arguye que sería conveniente volver al patrón de oro. En todos los países en los cuales he tenido el privilegio de sugerir que se adopte nuevamente el patrón de oro, el argumento del saldo comercial ha sido presentado de una manera u otra como razón incontrovertible para demorar la vuelta a los pagos en oro. Es innecesario decir que los países que actúan de acuerdo con esta filosofía no tienen grandes probabilidades de volver muy pronto al patrón de oro.

Una tercera falacia muy aceptada es la de convertir en fetiche la reserva en oro. Este es un aspecto del mercantilismo moderno y me inclino a creer que, a pesar de todos los libros y artículos sobre economía política, y a pesar de la gran popularidad de esta ciencia en nuestras universidades, la mayoría de los hombres de negocios, banqueros, legisladores, administradores públicos y políticos del mundo es todavía esencialmente mercantilista. Esta falacia consiste en creer que la reserva de oro sirve únicamente como “respaldo” al papel moneda para inspirar confianza en él, y ayudarlo a mantener su valor en oro. Esta es una teoría muy primitiva del costo de producción. Según dicha teoría la redención del papel moneda en oro no es necesaria para mantener la paridad de aquel. El oro no tiene que pagarse; es suficiente que el público sepa que está guardado en reserva, y que se supone que el valor en oro del papel moneda varía en cierta manera de acuerdo con el tanto por ciento de la reserva muerta que lo respalda.

Esta primitiva filosofía continúa siendo muy aceptada, no obstante que la reciente historia de la moneda está llena de ejemplos de monedas fiduciarias que han mantenido elevados valores en oro no obstante estar “respaldadas” por muy poca o ninguna reserva, de otras que han aumentado rápidamente su valor oro en tanto que las reservas han permanecido inmóviles o han descendido, y de otras cuyo valor en oro ha declinado grandemente no obstante estar respaldadas por enormes reservas inmóviles de oro, reservas que algunas veces ascienden a cerca del 100 % del valor en oro de la moneda en circulación.

Una gran mayoría de los administradores financieros y banqueros del mundo todavía ignora el hecho económico fundamental de que una reserva de oro es esencialmente un fondo regulador y no un fondo de “respaldo”, y cuya función principal consiste en ser usado, así como en el grado en que se emplea para ajustar el abastecimiento de papel moneda y el crédito bancario en circulación a las fluctuantes demandas del comercio, restringiendo la media circulante en tiempos de relativa redundancia y ensanchándola en épocas de relativa escasez. El actual movimiento mundial en pro de una vuelta al patrón de oro se apresuraría grandemente si este principio elemental pudiera ser comprendido por las respectivas autoridades, y si se pudiera abandonar la presente política de tratar la reserva en oro como algo sagrado que ha de mirarse, pero no usarse.

Los casos que se acaban de enumerar demuestran solo algunas de las falacias económicas que más extensamente se han aceptado y que impiden el progreso del mundo hacia un mejoramiento financiero. Todas ellas surgen de la falta de entender los principios económicos fundamentales. Ahora bien, solo existe una manera de vencer dichos obstáculos, a saber, la divulgación extensiva de doctrinas económicamente sanas. En los países económicamente nuevos donde no se dispone de estadísticas exactas y ampliamente repartidas,

y donde las bases de las reformas financieras tienen que ser hechos primitivos y principios económicos elementales, la mejor preparación para los que han de formular la política de reforma financiera es una vigorosa y completa enseñanza en los principios económicos. La pericia en hacer exactas medidas cuantitativas es siempre valiosa, pero en las fronteras económicas del mundo significa menos que en los lugares más adelantados económicamente. Aquí el micrótopo a veces es útil, pero en el caso de la mayor parte del trabajo de exploración debe usarse el hacha.