

# De la inflación crónica a la guerra social

Por GERMÁN BERNACER

---

Publicado en la Revista

ANALES DE ECONOMIA

Volumen XX.—Abril 1962.—Núm. 70.

## EL HECHO HISTORICO

Hay un fenómeno que llena toda la historia económica: la depreciación del dinero. Lo padecieron los imperios antiguos y lo sufren las grandes naciones modernas. Es el cáncer, tanto de los pueblos pequeños como de los poderosos. Ataca a quienes pierden las guerras, y a los que las ganan. Pudo pensarse que sería un estigma del mundo capitalista, pero la Rusia y la China comunistas han visto roídas sus monedas por el mismo mal que carcomió las de la Rusia zarista y las de la China imperial. La ruina del marco alemán y del franco francés, en las dos grandes guerras de nuestro tiempo, tienen su parangón antiguo con la del *dracma* griego durante las guerras de Peloponeso, y con la del *as* romano durante las guerras púnicas.

Los economistas nos hablan, para explicar esto, de la población de los medios de pago, del déficit presupuestario, de capitalizaciones forzadas, de dilapidaciones excesivas, de mala administración de la moneda, de los grandes gastos de las guerras, y de los armamentos en la paz. Todo esto son

hechos episódicos que acompañan a la inflación y que exigen ser explicados tanto como el fenómeno principal mismo.

Nada hay que esterilice la investigación como el que a un hecho harto común se le tache por eso de trivial. "Sí, vienen a decir los sabios; notorio es que el dinero se deprecia, así viene sucediendo desde que el mundo es mundo; no vale la pena insistir sobre ello; pasemos a otra cosa." Es como si los filósofos del siglo xvii hubiesen dicho: "Ya sabemos que los cuerpos caen en el espacio; a qué venirnos con esa bobada". Pero, sin embargo, Newton supo después extraer de hecho tan futil nuestros primeros conocimientos científicos sobre el Universo físico.

Ahora mismo se habla mucho de desarrollo económico. Semeja muy importante, para la paz social, que los países subdesarrollados se desarrollen al máximo de sus posibilidades. Mas, ¿cómo haremos esto? Parece que no se ha encontrado medio más adecuado que darles dinero a manos llenas. Hay que proporcionarles, como se dice impropiamente, capital para que desenvuelvan sus recursos y facultades naturales. Con esto nos entregamos, sin darnos cuenta de ello, a un renovado mercantilismo. ¡Oh, manes de Colbert! Vuelve a ser el dinero el maravilloso talismán que todo lo puede. Hemos descubierto que lo que conviene hacer es subvencionar a los perezosos a expensas de los más avisados y laboriosos. Mucho tememos que, abordada en estos términos, la cosa fracase. ¿No estaremos con esto echando leña al fuego de las pasiones y de los apetitos, encendiendo lumináres de codicia que perpetuen las guerras?

Por lo pronto, hay en esto del desarrollo una cosa tremendamente tenebrosa. Cuando se lanza dinero sobre una economía, a fin de que se desarrolle, lo primero que se nota es que los precios suben. Al principio esto es bien recibido: se vende mejor, se gana más. Pero no tarda en hacerse el fenómeno molesto y hasta insoportable, obligando a frenar. La cosa no está nada clara hasta el punto que un economista clarividente, como Lord Keynes, dejándose llevar de un prin-

cipio racionalista, opinaba que no se producía el aumento de precios, en tanto no eran absorbidos todos los recursos ociosos, incluso la mano de obra parada. Si había recursos disponibles e iniciativas para producir ¿por qué no ocuparse en ello al ritmo y coste usual? Mas la realidad no coincide con este punto de vista pleno de optimismo. Keynes tenía razón en lo que Kant llamaba la razón teórica, pero fallaba en la razón práctica, sin duda porque sus premisas no correspondían a las de la realidad. Errores de esta clase se cometen muchos en Economía, y de ahí enormes decepciones, que no se evitarán más que explorando mejor el campo de nuestras experiencias.

## II

### LOS DOS VALORES DEL DINERO

La Economía nos da dos precios, principalmente, del dinero: el precio en mercancías comunes y el llamado por antonomasia precio del dinero, que viene a ser el tipo de beneficio que en dicha economía rige.

Cada precio de una mercancía que enunciamos es, al mismo tiempo que la expresión del valor de esa mercancía, del dinero que la valora. Cuando decimos que un kilo de garbanzos vale 15 pesetas, enunciamos a la vez el precio de los garbanzos en pesetas y el de las pesetas en garbanzos. Pero, así, tendremos millares de precios del dinero y ninguno que represente el verdadero valor adquisitivo del instrumento monetario. No sabremos si una alteración particular del precio de una mercancía se debe a una variación en ella o en la unidad en que la medimos.

Podemos eliminar esa incertidumbre tomando varias mercancías, dos por ejemplo: Garbanzos y azúcar, en determinadas épocas.

	Garbanzos	Azúcar	Total
Epoca base .....	10	15	25
Epoca actual .....	11	12	23

$$\frac{25}{23} = \frac{100}{x}; \quad x = \frac{23 \times 100}{25} = 92 \text{ ptas.}$$

La misma cantidad de azúcar y garbanzos que se compraban con 100 pesetas en la época base, se compran ahora con 92 pesetas actuales. Esta cifra tiene doble probabilidad de acercarse a la variación del poder adquisitivo del dinero que la obtenida con los garbanzos tan sólo. Todavía ese índice puede ser falaz, a causa de que los garbanzos y el azúcar hayan experimentado variaciones independientes del valor del dinero. Cuando se han introducido en el cómputo no sólo una tercera mercancía, sino 200, se ha hecho jugar 200 veces el factor dinero y sólo una vez cada mercancía. El resultado puede utilizarse no sólo como índice general de precios, sino como in-

verso del valor del dinero, es decir:  $\frac{100 \times 100}{92} = 108,7$ . (Las cien pesetas actuales tendrían el poder adquisitivo de 108,7 de la época base.)

La Economía nos da una segunda definición del valor del dinero: el llamado precio del dinero o tipo de interés. Esa segunda definición se nos da en forma muy diferente de la primera; no como una equivalencia, sino como un porcentaje de lucro del dinero, de modo que podemos considerarla, en una primera definición neutral, como el beneficio normal del capital en la economía en cuestión. Otra particularidad de esa definición es que la mercancía y su precio se dan ambos en el mismo dinero, lo cual en el sistema de la primera definición carece de sentido, pues una cosa no puede ser medida de sí misma, a menos de caer en una tautología. Aquí no lo es del todo, porque los dos precios son diferentes, mas se cae en otra paradoja, y es que, tomando la misma medida como patrón, puedan obtenerse dos resultados diferentes. Los economistas no suelen preocuparse de estas dificultades; se limitan a aceptar las dos definiciones sin establecer ninguna relación entre ambas.

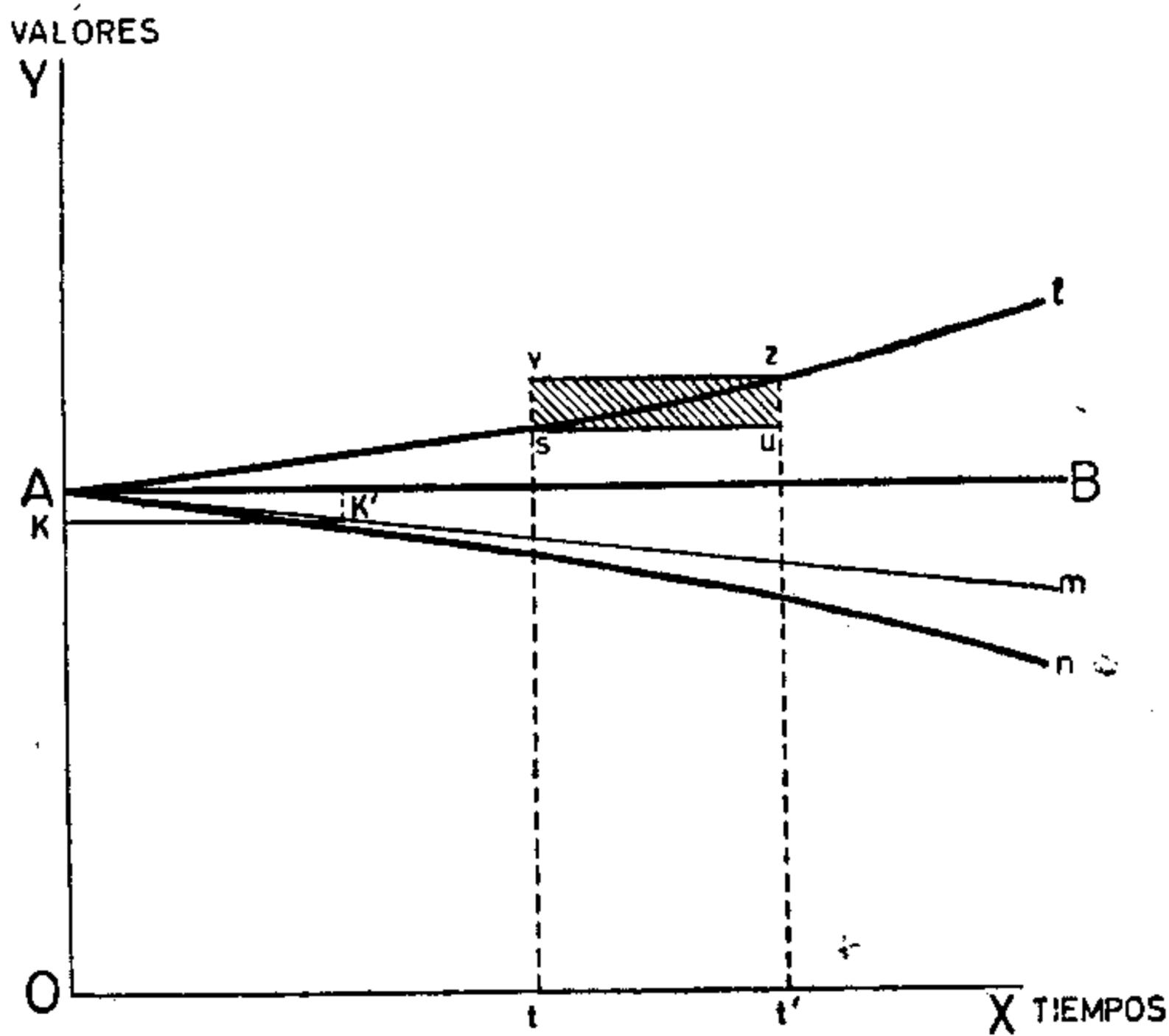
El intrínquilis de todo está en que se admite que el dinero no vale siempre lo mismo. Así como, en la primera definición el tiempo no entra fundamentalmente, y lo que se procura es que éste no influya en el nivel de precios —es decir, lo que se desearía es la estabilidad de ese índice general— con arreglo a la segunda definición, el dinero no vale lo mismo en cualquier momento. Cien pesetas hoy no son lo mismo que 100 pesetas en el año próximo o cien a los diez años; todo depende del tiempo transcurrido y del tipo de interés. Si éste es del 6 por 100 anual, 100 pesetas hoy valen 106 al año venidero, 112 a los dos años, y así sucesivamente. En general, una suma de dinero futuro sólo vale de presente esa suma dividida por  $(1 + r^n)$ , siendo  $r$  el tanto por uno y  $n$  el número de períodos.

No puede haber la menor duda de que si por un mismo valor presente, sea de dinero o de cualquier otra mercancía, en el futuro hay que dar más dinero o más mercancía cada vez, según el tiempo que transcurre, es que a esa mercancía o dinero se le atribuye menos valor en el porvenir que en el presente. Es un artículo en curso de depreciación. Si se observa algunas veces mayor resistencia a admitir esto en el caso del dinero que en el caso de otra mercancía, se debe a una mera rutina mental que nos hace admitir, sin justificación lógica, lo que tenemos costumbre de ver y aceptar en el caso del dinero. Si por una suma de dinero, que supondremos constante en cantidad y valor, nos dan en una época cien litros de vino, en otro posterior 105, al año siguiente 110 y así sucesivamente, diremos con la aprobación general que el vino es una mercancía que está en constante devaluación. ¿Qué motivo hay para que nos expresemos de distinta manera tratándose de otra mercancía, v. gr., el dinero?

Menos duda cabe, si cabe alguna, de que las dos expresiones del valor del dinero que nos da la Economía son contradictorias. La definición primera aspira a que el dinero tenga un valor estable, es decir, que el índice de precios sea constante. La segunda establece que ha de ser variable y dependiente del tiempo, disminuyendo sistemáticamente con él.

## ESTUDIO GEOMETRICO

Un método gráfico nos ayudará a ver la diferencia entre ambos conceptos del valor del dinero. Tomemos dos ejes co-



ordenados: el horizontal será el eje de los tiempos; el vertical el de los valores,  $OX$  y  $OY$  respectivamente. Un nivel de precios constante vendrá representado por una línea  $AB$ , paralela al eje de los tiempos.

Representemos sobre este mismo sistema el llamado precio del dinero. Sea  $AK'$  un período anual tomado sobre el eje temporal, y  $AK$ , sobre el eje de los valores, el tanto por ciento

de interés anual correspondiente. La recta diagonal  $Am$  marca la línea de depreciación del dinero a interés simple

$$\text{(fórmula, } \frac{a}{(1 + mr)} \text{)}.$$

La de depreciación a interés compuesto

$$\text{(Fórmula, } \frac{a}{(1 + r^n)} \text{)},$$

que es la verdadera línea teórica de depreciación, constituye una rama de parábola ( $An$ ) que se separa de la recta anterior lentamente al principio y luego cada vez más rápidamente. La curva del índice de precios,  $Al$ , es la simétrica a la anterior, con respecto a la horizontal  $AB$ .

¿Cuál es, de todas estas curvas, la que representa la tendencia del nivel de precios de nuestra economía, si se la deja seguir su propia inclinación? La respuesta de la experiencia es clara: mientras el tipo de interés experimenta fluctuaciones relativamente pequeñas a través de los tiempos, el índice de precios sufre cambios a veces enormes. ¿Por qué esa tendencia a seguir la línea de devaluación progresiva? Sobre el gráfico anterior es fácil dar una demostración de ello. Consideremos dos instantes  $t$  y  $t'$  sobre la escala de los tiempos. El comerciante que compra mercancías en el instante  $t$  y las vende en  $t'$ , si opera bajo el supuesto de la estabilidad (línea  $AB$ ), no hace más que cambiar el dinero (las líneas levantadas sobre  $t$  y  $t'$  cortan  $AB$  a la misma altura); no obtiene de sus mercancías más de lo que cuestan, y pierde los gastos de la operación, aparte de lo que podría obtener con una ventajosa inversión del dinero; no hace, pues, una buena operación comercial. No sucede así cuando puede esperar que los precios sigan la línea de alza que cubre el beneficio medio de la economía. En ese caso las dos líneas  $t$  y  $t'$  se prolongan hasta encontrar la línea  $Al$  a diferente altura, que deja el margen adecuado, que se simboliza por el rectángulo rayado  $svuz$  (1).

(1) Sorprenderá a primera vista que consideremos como beneficio realizado por el vendedor el producto del desnivel de precios ( $uz$ ) entre

Ahora bien, la circulación de mercancías necesita ser financiada, y lo es de hecho en todo momento. En cualquier instante que consideremos el panorama de una economía, veremos una multitud de bienes, todos propiedad de alguien, de alguien que en un cierto momento ha considerado conveniente comprarlos o hacerlos producir por su cuenta, empleando en ellos sus recursos o capitales. ¿Por qué? Indudablemente porque lo han juzgado una buena operación comercial. Para esto es menester que existan buen número de probabilidades de poderlos vender por mayor precio que los han comprado, lo que no ocurriría en general si el precio medio de las mercancías fuese constante. De aquí la tendencia a establecerse niveles de precios futuros superiores a los presentes. El precio obtenido ha de cubrir normalmente los gastos y la ganancia media que los capitalistas corrientes se hallan en condiciones

---

$t$  y  $t'$  por el tiempo transcurrido ( $t' - t$ ), en vez de por la cantidad de mercancía negociada. Para que esto sea cierto, hay que admitir al menos una proporcionalidad entre ambos términos. Esa proporcionalidad es evidente cuando el negocio consiste en una producción que se pone a la venta a medida que se produce, pues su magnitud depende directamente del tiempo. En las operaciones comerciales de cierta intermitencia no hay prueba directa de esa proporcionalidad, pero sí indirecta. El beneficio remunerador ha de ser, por una parte, producto de la diferencia  $uz$  por el tiempo transcurrido (ya que el interés por cuya pérdida ha de verse indemnizado es proporcional al tiempo transcurrido y al tipo de interés), y, por otra parte, ha de ser a la vez producto de la cantidad de artículo negociado por la misma diferencia  $uz$ :

$$(uz) \times (\text{tiempo transcurrido}) = (uz) \times (\text{cantidad negociada}),$$

de donde, por la supresión del factor común, resulta la igualdad entre sí de los otros dos factores.

Esto, dado las premisas de que depende, no puede tomarse como una equivalencia necesaria sino como una tendencia, ya que sin realizarse a la larga o a la corta, el negociante no se vería indemnizado suficientemente, condición necesaria para que la rama comercial correspondiente no se abandone. Lo que interesa aquí es fijar las condiciones lógicas que puedan asegurar la actividad de los negocios. El apartamiento de esa posición nos explicará los casos de crisis y recesión que se manifiestan de vez en cuando en el mecanismo económico y que hasta ahora se hallan inexplicados.

de conseguir, y que se sintetiza en el tanto por ciento de interés del mercado. De lo contrario, preferirán las otras ocupaciones, actividades y financiaciones, entre las cuales se hallan la compra de fincas y valores. Si el lucro de esas ocupaciones no es superado por la ocupación mercantil, las diversas ramas de ésta no se verán asistidas por la cantidad suficiente de capitales. Y en tanto esto no se cumpla, el margen de desnivel entre precios presentes y futuros tenderá a aumentar. Mientras no sea así, el abandono de las operaciones menos remuneradoras hará bajar el precio de presente y elevar el de futuro, para que habida cuenta de todo, resulten igualmente fructuosas, comercialmente, unas como otras especulaciones.

#### IV

### EL PROCESO DE ESTABILIZACION

El estado de inflación monetaria es apetecible en cuanto permite al principio la expansión de la economía a pleno rendimiento, da una sensación de prosperidad, de desahogo financiero, mas tiene la contra de que el alza de los precios desorganiza la escala de retribuciones de los sujetos económicos. Las remuneraciones fijas se desvalorizan, los precios varían de un día a otro, y su falta de fijeza desmoraliza el mercado. Gran parte de los consumidores no pueden adquirir lo que adquirirían antes, y el poder de compra que a ellos les escasea va hacia los empresarios y acaudalados, lo cual, aparte de crear un estado de irritación de unas clases sociales contra otras, acabaría por determinar una crisis de ventas, ya que las mayores compras por parte de los pudientes no compensan su reducción por parte de la gran masa consumidora. Hay necesidad de acrecer las remuneraciones de las clases modestas, tanto para evitar su descontento como la contracción del consumo. Dado que ese acrecimiento no se hace espontáneamente ni para los

sectores pasivos (retirados, inválidos, pequeños rentistas) ni para los sectores activos (trabajadores, empleados y clases medias; se ha de cumplir por disposición de los poderes públicos, de manera más o menos arbitraria, o lo que es peor, por la acción de luchas sindicales. Todo esto que tiende a desorganizar la economía y a crear pugnas y conflictos, hace del estado crónico de inflación una situación indeseable.

Nuestro planteamiento modifica diametralmente la posición del problema. La depreciación monetaria es, si no lo normal, la tendencia corriente del sistema económico, y lo que habría que explicar no es por qué el dinero se devalúa alguna vez, sino por qué no se desvaloriza siempre. En todo momento cabe estabilizar una moneda que se deprecia, como cabe estabilizar el valor de cualquier mercancía que espontáneamente se desvalorice. Sea el vino que ya nos ha servido como ejemplo de una mercancía en proceso de depreciación. Si quisiéramos que a esa mercancía, que hemos supuesto que vale un poco menos cada año, se le corrigiese esa tendencia, habría que ejercitar una acción de efectos iguales y opuestos a la manifestada por su precio, v. g., la reducción cada año de la superficie de viñedo cultivada, en medida adecuada para elevar el precio en 5 por 100, si es esa la proporción en que se devalúa. El vino mantendrá así su valor monetario constante, aunque de hecho será más caro y menos abundante que antes.

El caso del dinero no es esencialmente diferente. Es una mercancía muy singular, pero sometida como todas a la ley de oferta y demanda. La mayor particularidad del dinero es ser el instrumento de la demanda, la cual (por razones que luego veremos) ejerce casi siempre la iniciativa. Las nuevas cantidades de dinero que se lanzan al mercado no entran en él sino ejerciendo una demanda equivalente; las sumas que se sustraen del mercado dejan de demandar algo que existe o se puede producir. Si se eleva la producción o se incrementa el volumen de las transacciones, hace falta más dinero, y hay que suministrárselo al mercado, so pena de que la producción

y el comercio se vean restringidos por esa causa. La necesidad de dinero puede ser real, si lo que crece es el número de productos, y ficticia si lo que se incrementa es el precio de ellos. La inflación que estamos estudiando implica un aumento de demanda ficticia, digamos del 5 por 100 anual, para satisfacer el alza exigida por el incremento regular de precios. Suprimiendo rigurosamente ese suplemento de fondos que la inflación reclama, ésta se impide, pero como ese aumento de precios es exigido por la necesidad de que el comercio sea financiado en condiciones remuneradoras, el mercado lo toma del circulante a expensas de la demanda general, que se ve restringida por esa circunstancia. Operando con suficiente energía sobre la circulación, se puede impedir que el nivel de precios se eleve, a costa de un menor desarrollo de la economía y de una disminución de la demanda, es decir, a costa del subconsumo y del paro.

Por razón de la subdemanda se desarrolla en el mercado un desequilibrio en favor de la oferta, los precios bajan y se produce un mercado del comprador. Este se ve favorecido en los tratos, y el productor que tiene que colocar sus productos lleva desventaja, viéndose obligado a limitar sus precios y a tomar sobre sí una parte, si no el total, del desnivel necesario entre precios de coste y de venta, única manera de que resulte tolerable la estabilidad y compatible con un margen suficiente entre los precios para el productor y para el público. El desnivel entre precios de compra y de venta, que en la economía expansionista y de inflación se hacía a expensas del consumidor, ahora se desarrolla a expensas del productor. En realidad el perjuicio es para ambos y aún mejor podría decirse que en daño de todos los sujetos económicos, pues en toda economía de cambio no hay nadie que no sea alternativamente comprador y vendedor. Las quejas contra el intermediario son generales, pero algo debe haber de irremediable en ellas cuando nunca logran verse satisfechas.

Jamás se ha dado el caso de una moneda que se haya revalorizado desde un tipo bajo a otro apreciablemente más

elevado. Una revalorización de ese tipo estaría condenada al fracaso, pues no lo resistiría ninguna colectividad sin ir a una ruina tan segura y evidente que todos clamarían contra ella. Por una lección bien aprendida, las estabilizaciones reconocen un estado de desvalorización existente con un cierto margen de seguridad. A partir del momento en que el nivel de precios coincide con el valor de estabilización aceptado para el dinero, la tensión comienza a sentirse, pues el mantenimiento de un nivel de precios estable no sólo exige una restricción original de la masa monetaria sino una restricción creciente en progresión geométrica, que frena constantemente la economía.

Es raro que la evolución de los acontecimientos, agravándose de continuo, no conduzca a una guerra o a una subversión, como consecuencia del malestar social que se produce y que parece lógicamente injustificado, pues contrasta con el progreso creciente en los medios de producir, con el bienestar monetarios.

## V

### LA GUERRA COMERCIAL

Para mantener el valor del dinero en nuestra economía hay que hacerlo cada vez más escaso. El efecto inmediato de ello es mantener la demanda general de mercancías por debajo de la oferta, pues el dinero es la mercancía que promueve la demanda de todas las demás cosas, incluso de la mercancía trabajo. La retirada constante de dinero mantiene la subdemanda, impropiamente llamada superproducción, pues no hay sobra de productos, sino que parte de los demandantes de productos se quedan sin medios económicos de demandar. Cada peseta que se retira del mercado o que se deja de suministrar, obedeciendo a una demanda sana, deja en alguna parte a alguien que no puede ejercer una justa demanda recí-

proca. Esto no permite recuperar los fondos esperados a quienes dependen de los retornos que confiaban obtener de la venta de sus mercancías y que entonces quedan impedidos de reiterar sus demandas, de modo que la subdemanda aumenta por sus propios efectos.

Es tan habitual este estado de la coyuntura que los economistas no fijan en ello su atención, como cosa sabida que no merece la consideración de los sabios. No piensan que no puede o no debe ser lo corriente en una economía sana que los dos términos del mercado se rebasen el uno al otro, pues eso trae una desventaja no a un sector de la economía sino a toda ella, ya que todos son alternativamente compradores y vendedores: unos de sus artículos fabricados, otros de su trabajo y de la habilidad de sus manos, y sus capacidades e inteligencia, y han de pasar una vez u otra por las horcas caudinas de una posición desventajosa. La llamada superproducción es una aberración de la economía, no es una normalidad sino una anomalía cuya causa hay que descubrir si se la quiere evitar. Del conjunto del sistema productivo resulta una oferta que se equilibra numéricamente con la demanda. Sería absurdo que se produjera para no consumir; lo que ocurre es que, llegados al nivel del consumo, éste se frustra, en parte, por la sustracción de cierta porción del poder de demanda creado por la producción. Otra cosa carecería de sentido.

Naturalmente, el productor que ve malograrse en sus manos el producto de su esfuerzo, no puede contentarse con que, en lugar de un mercado, se le suministren algunas disquisiciones teóricas a título de explicación. El se encuentra con unos géneros en sus manos a los que necesita darles salida, y lo intenta por todos los medios a su alcance. La única puerta que cree tener abierta es la de la exportación, ya que el mercado interior se muestra incapaz de absorber toda la producción del país. Se plantea como un problema comercial una cosa que no lo es y que el comercio no podrá resolver nunca. El comercio internacional ha sido creado para intercambiar los excedentes de producción de los diferentes países, mas

no puede absorber productos que no tienen contrapartida comercial. De aquí han resultado esas paradojas de vender y no comprar, el afán de obtener una balanza de pagos favorable, cosa que no puede ser más que un fenómeno accidental y pasajero, pero a cuyo espejuelo se sacrifican los verdaderos intereses comerciales, poniendo obstáculos al libre comercio, que es el mejor mensajero de paz.

Para vender más que se compra, no se duda en poner toda suerte de obstáculos a la entrada de los productos extraños, elevando continuamente los aranceles aduaneros, lo cual, según autorizadas opiniones, fue una de las principales causas de las dos grandes guerras mundiales. Como eso no basta, pues cada país se apresura a responder con represalias contra los que obstaculizan su comercio, se ha ideado una cosa sorprendente: dar los productos a los demás países, más baratos de lo que cuestan para inducirles a consumirlos, a lo cual responden los favorecidos poniéndoles recargos especiales para que sus nacionales no gocen de ese favor. Bien se ve en estos ejemplos que no se trata de un asunto mercantil, pues se procede al revés que en el caso de un trato comercial en que se procura vender caro y obtener baratos los productos de consumo; se trata de un anticomercio. Para ver hasta donde llega el afán de vender, considérese el caso frecuente del contrabando de armas en favor de naciones enemigas.

Otra derivación del afán de vender, y no tanto de comprar, es el imperialismo y el colonialismo, hoy tan execrados, aunque es de temer que, en tanto subsistan las circunstancias que los fomentan, más bien cambiarán de color que de esencia. Los grandes países con excedentes de productos fabriles, al ver que los elevados aranceles y otros medios retorsivos del comercio les cerraban el acceso a los mercados que ambicionaban, han tratado, por medio de una influencia política o económica o por el dominio pleno sobre ellos, de asegurarse el disfrute más que la explotación de esas masas de consumidores de los países poco desarrollados, sin pensar que los pueblos primitivos tienen escasas necesidades y, cuando lle-

gan a desarrollarlas y podrían ser consumidores eficaces, reclaman para sí la independencia y con ella el derecho de establecer las mismas barreras que mantenían sus sojuzgadores.

Por estos caminos extraviados, el comercio, que debe ser un lazo de unión y de colaboración entre los pueblos, ha venido a convertirse en un motivo de rivalidad y lucha económica, a veces con tal saña que se ha llegado a la lucha armada para destruir a los competidores. Se comprende que en estas condiciones es muy difícil que los países lleguen a una colaboración sincera. Lo que les interesa es realizar la quimera de evitar la llegada de la coyuntura desfavorable cuyo espectro amenazador muestra siempre en la puerta su figura aterradora. Se explica, pues, el fracaso del libre cambio, a pesar de que es ésta la forma natural del comercio. Pero como la verdad nunca queda oculta por completo a los hombres, éstos han tratado de hacer entrar por la ventana el bien que se les marchaba por la puerta, y de aquí las uniones aduaneras, los tratados comerciales y, últimamente, las comunidades económicas, que triunfarán difícilmente mientras subsistan los prejuicios mercantilistas, que estos fenómenos que estudiamos tienden a mantener y vivificar.

## VI

### LA LUCHA SOCIAL

Hay, en lo que llevamos dicho, un encadenamiento lógico. La fatalidad de la inflación monetaria y los inconvenientes que ofrece obligan a la estabilización, la cual no puede hacerse sin restringir el consumo, lo que conduce a buscar en el comercio exterior un derivativo al excedente de producción que agobia a las naciones, derivativo ilusorio que sume a los países en una posición de rivalidad opuesta al espíritu de colaboración que es la esencia del comercio y de la Economía

toda. Nos queda por hacer ver que la lucha social nace del mismo tronco, lo cual es ya fácil.

El hecho central de la llamada lucha de clases se halla en el paro, y el paro es el efecto inmediato del subconsumo. Si no se vende todo lo que se produce ¿para qué producir más, para qué intensificar la producción? La subdemanda trae, como consecuencia natural, la desocupación, que a su vez promueve la baja de los salarios. Es notorio que, hasta cuando no hay paro, el mercado está dominado por la dificultad de hallar ocupación todos los que la demandan, y la demandarían más que ahora la demandan si el trabajo no fuese más penoso que debiera ser, dados los progresos técnicos alcanzados, muchos de los cuales no se utilizan porque es más barato pagar salarios a un trabajo depreciado que emplear métodos costosos de ahorrar pena y riesgos.

Digo que, aparte del paro masivo que se da con frecuencia, hay un paro larvado casi siempre y que esa falta de ocupación plena que existe de continuo determina la depreciación del trabajo, por una razón que se puede leer en todos los tratados de Economía. Todo mercado en que hay un excedente de la mercancía contratada, hasta el punto de que una porción de ella no encuentra compradores, constituye un mercado envilecido. Si existe una isla casi desierta donde se den espontáneos los plátanos, los plátanos carecerán en ella de valor cotizante, habrá un excedente que se desperdiciará. Algo semejante debe ocurrir con el trabajo cuando hay brazos de sobra, sólo que aquí no se trata de cosas inanimadas que puedan dejarse perder; se trata de hombres que son el fin y objeto de la Economía, hombres que tienen que vivir y reproducirse según ley natural y que se hallan acosados por el hambre y han de trabajar a cualquier precio para poder subsistir, so pena de dedicarse a actividades probablemente perjudiciales para la colectividad, pero más lucrativas que las productoras o útiles.

Un conspicuo economista inglés, Lord Beveridge, ha expuesto la opinión, que comparten también otros muchos eco-

nomistas, de que el buen orden del mercado de trabajo requiere que no desaparezca el paro completamente, que subsista por lo menos un 2 por 100 de trabajadores parados. Sin embargo, se conviene, por otra parte, generalmente que, para que un mercado sea equitativo, ha de estar equilibrado. ¿Por qué en el mercado de trabajo no es así? La única respuesta que cabe, consiste en que obra sobre nosotros tan fuertemente la costumbre de ver todos los mercados, y especialmente el de trabajo, tan desequilibrados que nos parecería insólito verlos de otra manera, y la imaginación se resiste a concebirlos como debieran estar.

Ciertamente que si el trabajador estuviera en condiciones de conseguir jornales altos, mientras los industriales se viesan sometidos a la competencia, en un mercado que se halla desequilibrado por el subconsumo, ello traería una gran crisis con la ruina de la industria. Pero no se trata de eso, se trata de sustraer al trabajador y al patrono a dos mercados desequilibrados: el de la venta de los productos, desequilibrado por la superproducción, y el del trabajo, desequilibrado por el paro. La solución de los dos problemas ha de ser simultánea: consiste en hacer del obrero el consumidor de los artículos que produce. Esta es la solución natural, y no hay otra. Para ello no hay que hacer nada sobrehumano; no hay más que quitar los obstáculos que impiden que vaya al productor el producto íntegro de su trabajo, es decir, darle el medio de consumir lo que produce, lo cual curará a la vez el exceso de productos y el exceso de brazos. Y si no quiere el que produce tener más productos, ni los servicios que pueden suministrarle los demás, trabajará menos horas, es decir, se procurará más ocio, con lo cual dejará el puesto esas horas para que otro trabaje en su lugar y gane su vida mientras haya demanda de productos de la habilidad humana, y cuando no la hubiere, los propios productores, desistiendo de producciones que ni los demás ni él mismo apetecen en mayor medida, mantendrán el equilibrio entre el trabajo suministra-

do y sus frutos, y de éstos con la demanda. Toda otra cosa es absurda y antieconómica.

He aquí cómo el notable economista escandinavo Peder-  
sen explica el fenómeno que nos ocupa: "Los salarios difie-  
ren del precio de las mercancías en no tener ningún valor  
de equilibrio, es decir, que el precio de las patatas se fija  
en el punto en que la oferta se iguala a la demanda, pero el  
salario no equilibra la oferta y la demanda de trabajo" ("Sa-  
larios e Inflación"). Y esto ocurre porque a toda subida de  
los salarios sigue forzosamente un alza proporcional de los  
precios. Es una manera extraña de explicar la imposibilidad  
de los salarios de subir en un clima de paro crónico.

Dos consecuencias se derivan de lo dicho: La primera,  
que la expansión económica es incompatible con la estabilidad  
monetaria; se puede elegir entre una y otra, mas no se pueden  
tener las dos a un tiempo. La segunda consecuencia es que,  
dentro de las condiciones de nuestro régimen económico, una  
economía libre resulta una quimera. Nuestra economía ne-  
cesita ser tutelada, porque su tendencia espontánea la lleva  
fatalmente al desastre: el desastre de la inflación o el de-  
sastre de la contracción. Esto explica el fracaso de la Eco-  
nomía liberal, en que se pusieron tantas esperanzas.

## VII

### CAPITALISMO Y LIBERALISMO

Se da por supuesto y admitido que el liberalismo econó-  
mico fue un régimen que existió en el mundo civilizado allá  
por el siglo XIX. Esta es una idea totalmente falsa, eviden-  
temente falsa, por la sencilla razón de que la introducción  
de un sistema liberal hubiese conducido rápidamente a un  
desastre. El sistema ideado por los economistas y filósofos  
ingleses del siglo pasado y del precedente intentó aplicarse,  
sí, pero sus efectos se mostraron desde el principio tan fu-

nestos que pronto se vio falseado por medidas de corrección que lo desvirtuaron completamente. Y no fueron razones circunstanciales las que impidieron su arraigo, sino que en sus mismos comienzos manifestó ya su incompatibilidad con el buen orden económico, cosa que no sorprenderá, creo, a los que hayan seguido con alguna atención mis explicaciones anteriores. Sus efectos inmediatos fueron la inestabilidad monetaria, las luchas comerciales, los salarios de hambre, la desocupación masiva. La paliación de estos males, a medida que se iba viendo la imposibilidad de evitarlos por la simple liberalización de la economía, fue llenando el sistema de multitud de excepciones, de los cuales resultó, no un sistema liberal, sino un empirismo o posibilismo práctico. Toda esta mezcla de medidas antiliberales, la mayoría no confesadas y acaso ignoradas en su verdadera naturaleza por sus autores, han dado lugar a una de las más curiosas engañifas presenciadas por los siglos, haciendo creer a los contemporáneos y creyendo los propios constructores de la extraña edificación que estaban colaborando en la implantación de un sistema liberal, cuando en realidad no hacían más que luchar arduamente contra los innumerables fallos que acusaba y tratando de corregirlos por medio de medidas coercitivas contrarias a lo que teóricamente se predicaba.

Se produjo una extraña confusión entre los conceptos de libertad política y libertad económica. Por ejemplo, era un principio de libertad que ni patronos ni obreros pudieran coaligarse para elevar los salarios y precios y falsear así la determinación de estos valores que habían de fijarse, con arreglo al principio liberal, por el mercado libre, sin coacción ni de la autoridad ni del público. Mas cuando se vio que, actuando así resultaban precios y jornales insuficientes o no remunerados, hubo que dejar caer tal prohibición. Quizás esta libertad de sindicación y el derecho a la huelga que comportaba, fuesen juzgados por muchos como una libertad de hacer ahora lo que antes no se podía, pero en todo caso era una libertad política contraria a la libertad económica, la cual exige que

el cuerpo social no pueda verse privado de lo necesario por la voluntad de una parte.

Un sumario examen de los principales capítulos de la Economía nos mostrará que en ninguno de los más importantes imperó el liberalismo:

La *moneda* no podía ser libre por la tendencia a la devaluación que naturalmente ofrece un sistema que conduce a la inflación crónica. El sistema menos antiliberal que se encontró de corregir este grave mal fue fijar un precio invariable, primero, en dos mercancías, oro y plata, después en una sola: el oro, cosa totalmente arbitraria, pues lo que exige el principio liberal es que los precios se fijen libremente y con mayor interés el de la moneda que es la base sobre que se fijan todos. La fijación del valor dinero con referencia a una sola mercancía ni siquiera tiene la virtud de estabilizar el poder adquisitivo del dinero en mercancías reales. Que no evita tampoco el desbarajuste monetario en casos de emergencia, como las guerras y revoluciones, cuando más falta haría la estabilidad del valor del dinero, es notorio. Por el contrario, son los casos en que la moneda rompe sus ataduras y sigue su inclinación natural a la inflación. La única virtud que el sistema tiene es que, en circunstancias normales, hay una restricción automática del dinero que conserva el valor oro, que en circunstancias anormales, como las guerras, hay necesidad de soltar, porque entonces se necesita de toda la potencialidad económica que cualquier forma de estabilización al uso restringe.

El *comercio exterior* es una de las principales piedras de toque para apreciar la ley del liberalismo económico que rigió en lo más típico de la economía capitalista, porque la libertad comercial fue la principal bandera que se agitó en la campaña por la libertad económica: la del librecambio. ¿Y qué fue el librecambio? ¿Existió alguna vez en alguna parte? Se dice que en Inglaterra imperó en la época de mayor esplendor de la Gran Bretaña. Pero ni aun allí significó la libre circulación de las mercancías extranjeras. Fue un librecambio relativo

con respecto al furibundo proteccionismo del resto del globo. De todos modos, en la historia del mundo fue cosa pasajera. Creo haber explicado suficientemente, al hablar de la guerra comercial, las causas que impidieron que prosperase. En el *comercio interior* los fallos del sistema liberal, aunque menos espectaculares, no han sido por eso menos notables. La historia de las tasas, racionamientos, regulaciones legales de los precios, etc., revelan bien que el sistema de precios libres no ha conseguido regularlos de un modo equitativo. Se dirá que se trata de períodos anormales, pero donde hay que juzgar un sistema es en los casos difíciles. Por lo demás, en los que se pueden considerar más normales no faltan el malestar y las quejas. Son de todos los tiempos las lamentaciones y a veces los motines por la vida cara, y los conflictos campesinos por la inadecuación de los precios de los suministros rurales en relación con el coste general de la vida. Todo revela que tampoco en la distribución interior el sistema liberal, tal como funciona, ha logrado llevar la paz a los espíritus.

*La política laboral.* Con sólo hablar de que existe una política laboral y ha existido siempre, queda descrito el fracaso del sistema liberal en un aspecto tan importante. Los métodos por los cuales se ha pretendido resolver la tendencia de los salarios a un mínimo, son dos: el estatal y el sindical, aparte de los sistemas mixtos. De lo que son ciertos sindicatos en los Estados Unidos hablan con elocuencia los relatos de quienes los conocen de visu. A creerlos, hay en ellos una gran cantidad de caciquismo arbitrario, de violencia e incluso de criminalidad y explotación del obrero por el obrero. En cuanto a la intervención del Estado, no es posible valorar mucho la imparcialidad con que se haga. En política fatalmente interviene más la fuerza que la justicia, y es inevitable que los que pueden gritar o amenazar con más poder lleven la mejor tajada. Unos sindicatos o fracciones mejor situados políticamente pueden, en la generalidad de los casos, inclinar la balanza en su favor.

El liberalismo clásico se fundaba teóricamente en que el mercado de trabajo sería equitativo, y el obrero, aun contra-

tando individualmente, podría obtener el producto íntegro de su trabajo, lo cual supondría la inexistencia del paro y del subconsumo, de modo que automáticamente irían a parar a él los aumentos de productividad obtenidos por su esfuerzo o por su mayor laboriosidad, y esto pacíficamente. La realidad actual me parece que dista mucho de los edénicos supuestos de los teóricos de la libertad económica.

La *política financiera* estaba basada en que, recibiendo cada cual un ingreso proporcional a sus capacidades, podría formar un ahorro que, invertido como capital en la industria y especialmente en la industria en donde pone su trabajo, el interés del trabajador en la empresa en que es partícipe a la vez como empleado y capitalista, haría desaparecer todo pretexto para luchas sociales, así como para especulaciones en que se juega la suerte, no sólo de las acumulaciones de dinero, sino también de las empresas en que el trabajo haya de ocuparse. Si se considera que estas especulaciones acumulan grandes masas de dinero que se sustrae temporalmente al intercambio comercial y a la producción, aumentando la escasez monetaria y haciendo más eventual la restitución del dinero a la circulación productiva, no cabe duda que el sistema se aparta totalmente del que soñaron los mejores entre los clásicos del liberalismo, y que lo que se suele llamar capitalismo es un triste remedo cuyo fracaso evidente no tenía más remedio que advenir.

## VIII

### CAPITALISMO Y SOCIALISMO

De lo dicho se deduce que los dos sistemas que hoy se disputan la hegemonía del mundo no son tan distintos ni tan distantes como los vemos ni como se figuran los seguidores del uno y del otro. Ambos son fuertemente restrictivos, quizás algo más el soviético por dejar menos libertad a la iniciativa privada. Las naciones capitalistas creen vivir en un régimen de producción intensiva que les dan una ventaja sobre

las demás, pero esto es un engaño que puede serles fatal. La Economía capitalista, tal como la conocemos, tiende a confinarse en sí misma hasta la asfixia, si estímulos externos no la sacaran del marasmo al que propende y de que vemos una muestra patente en las crisis y depresiones. La virtualidad que en ella podemos advertir en los países occidentales no se debe al sistema, sino a la naturaleza emprendedora y activa de las razas arias que la practican y que contrastan con el carácter indolente de los pueblos orientales y meridionales, que, disponiendo virtualmente de los mismos recursos, no luchan con el mismo ardor contra las tendencias propias del sistema. De todos modos no es en los países capitalistas la fecundidad del sistema lo que tira del hombre, sino el hombre el que ha de tirar de la economía para evitar el marasmo al que naturalmente propende.

Marx —que estudió a fondo la Economía inglesa de su tiempo y sacó de ello lo principal de su substratum doctrinal— no creyó que la justicia social pudiera venir espontáneamente del sistema capitalista, ni menos de la voluntad natural de los patronos; habría de venir de una acción política. De aquí su énfasis de la conquista del poder por el proletariado y el ejercicio de la dictadura de éste hasta imponer los principios de aquella justicia. Cuando esto ocurriera se podría llegar, después de un largo período de capacitación, a una economía libre. Indudablemente, para el pensador alemán, los principios que podían llevar a tal justicia no eran innatos en el hombre, como pretendían los filósofos ingleses del siglo XVIII; habían de formarse en él por una educación adecuada a fortiori. Vió Marx en la cuestión social un problema de clases, no un hondo problema humano que la Economía no hubiese sabido resolver hasta entonces. Su sistema tenía que ser coercitivo por naturaleza y dirigido por esencia, de lo cual dan buen ejemplo los planes de la Economía soviética, que los países capitalistas han copiado o imitado ampliamente. Porque lo notable es que la pretendida escuela liberal, en lugar de caminar en sentido opuesto de la bolche-

vique, como parece que sería natural, dada su hostilidad y su oposición mutuas, ha tendido a seguir el mismo camino, haciéndose más dirigida cada día y, quiéralo o no, más coercitiva, porque una cosa comporta la otra. Hay en ello una implícita confesión de falta de fe en la propia doctrina. De aquí resulta que, en tanto el Occidente no dé otro rumbo a su Economía, no tiene mucho sentido técnicamente en este terreno la dura oposición entre occidentales y orientales. La razón hay que buscarla en motivos políticos más que económicos.

Pero lo que puede dar lógicamente el triunfo final a una u otra tendencia es su eficiencia, eliminando el carácter restrictivo de sus economías y favoreciendo su expansividad. La confianza irrazonada de la Economía occidental, de estar en el buen camino, es un elemento adormecedor. Hay que percatarse de que nuestra economía contiene muchos contrasentidos y está necesitada de transformaciones que no consisten en simples retoques. Hay en ella una inversión de las reacciones normales que contrarían sus naturales estímulos impidiéndola trabajar según su capacidad.

El regulador natural de la economía es la demanda, que tiene, como uno de los factores principales que le oponen un límite insalvable, la capacidad de compra de la gran masa de los consumidores que, por ley natural, es idéntica al valor de los productos puestos simultáneamente en el mercado. Si se advierte una aparente superproducción, no es porque originalmente falle esa igualdad inicial, sino porque una parte de la capacidad de compra ha derivado hacia rumbos indebidos, y uno de los más importantes y fatales es la necesidad de absorber una parte del poder de compra existente para contrarrestar la tendencia inflacionista, cuyos orígenes he explicado. Es aquí donde comienza la tendencia contractiva, pues hace caer los precios y desalienta la producción, desarrolla la desocupación y reduce el nivel general de los salarios y de las retribuciones productivas en general. La producción sigue dependiendo de la demanda, pero ésta se halla

limitada por los ingresos circunscritos de la gran masa productora que tienden a contraerse más y más para adaptarse a una producción decreciente que sólo se logra desarrollar muy limitadamente en relación con la capacidad productiva, gracias al esfuerzo denodado de quienes colaboran en ello, entre ellos el Estado, ante la incapacidad de la iniciativa privada que haría más fecunda la obra.