

El misterio de la desvalorización del dinero

Es notorio que, en todos los sistemas económicos conocidos, el dinero tiende a devaluarse. Esto ocurría en la Grecia de Pericles y en la Roma de Trajano, en la China antigua de los Mings y en la moderna China republicana, en los imperios despóticos de Oriente y en las actuales naciones democráticas, igual en la Rusia comunista que en la zarista. Un fenómeno que se da bajo tan diferentes latitudes y regímenes, ha de tener raíces muy profundas.

Casi todas las unidades monetarias europeas proceden de la libra de plata carlovingia, que contenía 367 gramos de metal fino. En la época de la Revolución en Francia todavía se la llamaba libra, pero había caído ya a unos cuantos gramos de plata y, con el valor de 4,5 gramos, se transformó en el franco de Germinal, establecido por la Convención. Nuevo el nombre, vieja y decrepita la unidad monetaria, que en diez siglos había perdido 79/80 de su valor primitivo. En la actualidad alcanza escasamente a 1/200 del que tuviera antes de las tormentas europeas de la primera mitad del siglo. Y sigue perdiendo valor adquisitivo.

La libra esterlina todavía conserva su nombre de libra y, con él, una proporción mayor de su antiguo valor. Antes de 1914 valía 25 veces más que el franco. Su valor ha caído a la cuarta o quinta parte del de entonces. El marco alemán, que valía en tiempos de los Hohenzollern 1,25 francos oro, no vale hoy, después de dos revaluaciones y siendo una moneda boyante, más que la mitad aproximadamente que entonces, y equivale a 1/100 del marco de plata original (230 gramos). Esta es la historia de casi todas las monedas, incluso naturalmente de la peseta, que vale 1/20 de su valor en 1914. Esto, sin embargo, no nos cuenta más que una parte de la historia de la desvalorización del dinero, pues las monedas han sufrido muchos avatares históricos por manipulaciones semejantes a las del marco alemán, que después de perder prácticamente todo su valor, se revalorizó en 1923, cambiándose cada mil millones de marcos por un marco renta; y en la segunda guerra mundial experimentó una nueva amputación, aunque no tan enorme.

Esto se suele explicar por causas esporádicas, como la guerra. Pero no fué en la guerra cuando la Gran Bretaña y la poderosa Unión Norteamericana amputaron a la libra y al dólar de un 40 % de su valor. Los hombres, aun los que son hombres de ciencia, gustan de buscar las causas de las cosas en los hechos espectaculares. Pero esas causas se encuentran más a menudo en los hechos triviales y cotidianos. ¿Qué hacemos cuando descontamos un efecto de comercio, y nos dan por él unas cuantas pesetas efectivas menos que las que expresan su valor nominal? Aceptamos simplemente el hecho de que el dinero de mañana haya de valer menos que el de hoy. ¿Cómo después de esto, hemos de extrañarnos de que el dinero valga cada día menos si ello está implícito, aunque bien patente, en ese hecho trivial?

Si cien pesetas dentro de un año sólo valen ahora noventa y cinco, es porque cada peseta de ahora se supone que vale más que una del año que viene, y ésta más que otra de dentro de dos años. O no hay lógica en el mundo. Cuando el economista austriaco Böhm-Bawerk creyó descubrir la causa del interés en el «descuento de las utilidades futuras», no nos descubría nada; no hacía más que definir el interés, que consiste en eso precisamente: en que el dinero venidero valga siempre menos que el actual.

Se dirá acaso que es una banalidad. Sí lo es. Pero el progreso del conocimiento consiste a menudo en relacionar con lo que se quiere investigar banalidades como ésta. Cuando Newton explicaba la gravedad por la caída de una manzana, se valía de un hecho que la Humanidad estaba cansada de ver desde el principio de la Creación; eso no le impidió explicar, a partir de hecho tan trivial, el rodar de los mundos. Para explicar fenómenos que habían resistido al agudo pensar de muchos sabios, le bastó a Einstein establecer la imposibilidad de determinar la simultaneidad de dos acontecimientos actuales; y la unidad de masa y energía, que se había sospechado hacía mucho tiempo, le fué suficiente para deducir la transmutación de los átomos con liberación de enormes masas energéticas que habían de promover el completo dominio del hombre sobre el mundo o quizá su apocalipsis. ¿Por qué no se ha de encontrar en el hecho banal del descuento de un efecto comercial la causa de un fenómeno económico que llena toda la Historia?

Cabe demostrar de una manera sencilla, que entre el interés y el alza de precios de las mercancías, las dos evaluaciones del dinero, existe una relación directa. El dinero por sí no produce interés; adquiere esa propiedad por ser permutable por cosas que naturalmente producen una renta gratuita. No posee aquella propiedad a la manera que un peral tiene la de producir peras; la gana por la facultad de cambiarlo por cosas que producen interés. Y como el dinero es lo más permutable por toda suerte de mercancías, en él se sintetiza esa propiedad. Cualquier empleo que el dinero tenga y sea necesario, no se cumplirá sin que esa ocupación le produzca al que la practica, poniendo en ella su dinero, además de la remuneración por trabajo, gasto o riesgo, lo que le produciría el dinero invirtiéndolo en bienes de renta. Esta es una razón más vieja que la Economía.

Imaginemos que un hombre compra trigo y lo guarda. El trigo en los trojes no se multiplica. Para el capitalista que lo guardase esto sería un mal negocio. Para que no lo sea, es menester que cuando lo venda, pasado el tiempo, esté más caro que cuando lo compró y almacenó, en la medida suficiente para que se vea indemnizado no sólo del coste de guardarlo, sino del interés que podría haber ganado. El mismo productor del trigo, si no lo pudiera vender por más precio dentro de seis meses que ahora, lo vendería en seguida y

pondría el dinero a interés. La necesidad de que el trigo sea guardado hasta que precise consumirlo hará que se establezca un desnivel entre los precios de diferentes épocas para que quienes lo guarden se vean indemnizados de la usura del dinero. Los precios habrán de subir con el tiempo, y el valor del dinero bajará.

Lo mismo sucede cuando un empresario compra primeras materias, contrata trabajo, construye talleres o fábricas, y mediante todo esto, obtiene unos productos que vende. Este cambio está sometido a la misma ley que el cambio puramente comercial. Pero aquí, además de comprimir el precio de compra e inflar el de venta, hay otra posibilidad, que es reducir el coste de fabricación, lo cual tiene efectos secundarios que otro día veremos. Lo que aquí queremos destacar es que, cuanto más tiempo dure el proceso de transformación, mayor margen ha de haber entre el precio de compra de la materia prima y los factores de trabajo, y el precio de venta del producto. A base de esto, los economistas, invirtiendo los términos, han supuesto que lo que ellos, con un término inglés llaman *roundabout processes* (los métodos de mayor rodeo), son más productores de interés, por la mayor economía que introducen. La realidad

es que esos métodos no se introducen en tanto la diferencia de precios de coste y venta no ofrecen un margen suficiente para pagar el interés del mayor capital empleado y el mayor tiempo que el proceso lo ocupa.

Marx, en su célebre esquema de la plusvalía D-M-D (dinero-mercancía-dinero) que él contraponía a M-D-M (mercancía-dinero-mercancía), que era el ciclo del consumidor, parecía plantear la cuestión en términos comerciales. De su explicación se deduce que quería abarcar todo el ciclo de la producción, pero no daba razón de la causa de la plusvalía; la aceptaba simplemente como un resultado natural de la producción. Su teoría es una teoría productivista, sin más diferencia con la corriente que él no acepta como legítimo ese excedente de lo cobrado sobre lo pagado, excedente que él estima, a juzgar por sus explicaciones, muy superior al interés usual. (Hay que notar que el interés en Rusia es superior al de las naciones capitalistas.)

Ya he dicho repetidamente que la legitimidad o no legitimidad del interés depende, más que de sus causas económicas, de sus efectos, que iremos viendo en artículos sucesivos.

GERMAN BERNACER.