

La moneda y las rigideces económicas

Por GERMAN BERNACE

Cuando los economistas que tienen mano en los asuntos de la política práctica y los empíricos de la Economía, volviéndose al pasado, tratan de restablecer el viejo orden monetario, olvidan los cambios que se han verificado en la economía mundial durante los últimos tiempos. Sería vano hacer un examen crítico de esos cambios; querámoslo o no, nos parezcan bien o nos parezcan mal, son un hecho que tenemos que aceptar, y ahora se trata exclusivamente del problema lógico de si esas mutaciones son congruentes con la subsistencia de la antigua ordenación del dinero, o si se impone una transformación en las ideas y en la técnica consagradas por el uso.

Todo sistema técnico con base racional implica ciertas premisas que condicionan su funcionamiento, y es indudable que, si la realidad se separa de esos postulados, el sistema dejará de funcionar adecuadamente.

El sistema monetario que venía rigiendo en los grandes países industriales se basaba sobre las posibilidades de adaptación de los precios. Si un país tenía precios muy altos en general, sus importaciones superaban a las exportaciones, lo cual determinaba un balance de pagos en contra suya, un exceso de giros pagaderos en su moneda o, según se dice en jerga bancaria, una oferta exagerada de divisas de ese país, que provocaba su depreciación en el mercado de cambios. En un régimen de libre entrada y salida de oro, con el cual se podía recoger el excedente de divisas y restablecer la paridad del cambio.

Ello hubiera exigido cantidades indefinidas de oro, de no existir un mecanismo de corrección del desnivel de precios. Ese mecanismo lo ofrecía, con arreglo a las tesis entonces imperantes, el propio movimiento de oro. Apoyándose el régimen monetario de cada país sobre sus existencias de oro, la merma de ellas se había de traducir en disminución de la moneda circulante, y su incremento en aumento de la circulación. Lo primero es lo que ocurre en el país deficitario, y lo segundo en el de bajos precios y balance de pagos favorable.

Si admitimos, como admitía la Economía clásica y muchos economistas actuales, que el nivel de precios depende de la cantidad de moneda que circula, los efectos anteriores deben corregir rápidamente el desequilibrio existente, elevando los precios en el país de precios bajos y haciéndolos bajar en el de precios relativamente altos.

Lo que no se detienen a mirar mucho quienes así opinan, es que la posibilidad de ello depende

de una propiedad de los precios que no se da con un hecho inconcuso: su elasticidad, la posibilidad de variar sin ser causa de graves perturbaciones en la Economía.

Los precios se componen de coste y beneficio. Esta última parte es la que directamente se contrae o expande por efecto de la variación de los precios; puede llegar hasta anularse y aun convertirse en pérdida a expensas de aquella parte del coste que ocurre de todos modos, como la amortización y los gastos generales invariables, sólo cuando se excede ese límite resulta más conveniente a la empresa cesar en la producción o proseguirla. Aun sin alcanzar tal límite, el efecto de la reducción de los beneficios es desalentar el espíritu de empresa y las inversiones de nuevo capital.

La elasticidad de aquella parte del precio presentada por el coste vivo es más escasa y tendido a disminuir mucho a medida que ha sido introducida la reglamentación del trabajo, lo que se ha acentuado especialmente a partir de 1914, merced sobre todo a la labor de la Oficina Internacional del Trabajo, cuya finalidad era coordinar la política que se consideraba necesaria para obtener la paz social, paralelamente a la labor que incumbía a la Sociedad de Naciones para organizar la paz internacional. Ni una paz ni otra se han logrado, pero ha nacido una abundante reglamentación que ha limitado las facultades de las empresas para administrar libremente sus industrias.

Dejando aparte los efectos sociales, que afectan directamente a nuestro problema, el resultado de esto ha sido limitar las posibilidades para el empresario de reducir sus costes adaptándose a las circunstancias. Antes, cuando éstas eran difíciles, se aumentaba la duración de la jornada, se reducían los salarios, se forzaba el rendimiento de los obreros y de las máquinas, se reducía la cantidad de mano de obra, se comprimían los gastos generales por el despido del personal no absolutamente necesario. Naturalmente, ello se traducía en un mayor paro parcial, que reducía a la capacidad adquisitiva del mercado, pero a cambio de ello, se conseguía muchas veces el reajuste de los costes a precios más bajos, conjurando la realización total de la empresa.

Trabajar con pérdida es contrario a la economía de la empresa, y aunque se tuviera la voluntad o se impusiera la obligación de hacerlo, a larga es irrealizable, porque acabaría con el capital y el crédito de la entidad, y acarrearía

que diferirse. Por eso el régimen de reglamentación industrial estricta se ha mostrado poco compatible con la empresa libre y autónoma; no sólo por razón de vigilancia, sino también de tutela, la reglamentación del trabajo ha traído la intervención del Estado en la empresa privada, cuando ésta no ha sido socializada totalmente como en Rusia.

Claro que ni aun la total estatificación permite que las empresas puedan subsistir trabajando con pérdida. El Estado, mediante su intervención, puede hacer que unas empresas o ramas de la producción trabajen con pérdida permanente gracias a que otras realicen beneficios excesivos que sirvan para enjugar aquellas pérdidas. Con eso no hace más que alterar el régimen de precios propio de la libre competencia, cosa que se ha hecho siempre en más o menos grado gracias al régimen de impuestos especiales. Lo que no puede hacer es que toda la producción a la vez trabaje con pérdida ni con superavit.

Si ocurriese lo primero, el Estado tendría que pagar el excedente de gastos sobre los ingresos de la producción con cargo a su presupuesto, y como no lo podría hacer a expensas de la producción, porque eso sólo redundaría en aumento del déficit, habría de crear dinero, lo que determinaría una inflación de los precios que llevaría al equilibrio con los costes, pues mientras eso no ocurriera no se detendría el proceso inflacionista.

Un beneficio excesivo en el conjunto de la producción habría de traducirse en una de estas dos cosas: o se aplicaba a servicios o fines públicos, y entonces no sería más que un impuesto sobre la producción que aumentaría su coste; o ese excedente quedaba sin aplicación, lo cual determinaría un déficit de demanda respecto al valor atribuido a la producción, una incapacidad del poder de compra disponible en el mercado para absorber el total de la producción al precio fijado y, en consecuencia, una deflación de precios que reduciría el beneficio excesivo hasta absorberlo.

Estos casos demuestran que si un desequilibrio entre precios y costes de una empresa afecta a la economía de ella y se traducen en su balance, el desequilibrio general entre precios y costes afecta a la economía colectiva y se traduce en el valor de su moneda, sin que pueda impedirlo ningún régimen económico alguno. Lo interesante ahora es que, en régimen de empresa privada, el déficit de las empresas provoca el paro, y ese paro tiende a aumentar en tanto no se restablece el equilibrio entre precios y costes.

Examinábamos en un artículo precedente (1) los efectos del patrón oro desde el punto de vista de la mecánica monetaria interior, por causa de ser el oro una materia típica de atesoramiento, tanto debido a sus cualidades propias como a la invariabilidad de valor que le presta el ser base del sistema monetario. Ese atesoramiento repre-

ductos usuales, y ejerce por tanto un efecto de tijera sobre los precios, tendiendo a deprimirlos mucho en la baja coyuntura. Eludiendo este efecto de falta de demanda y caída de los precios, las naciones procuran verter en el exterior el excedente de producción que resulta de la insuficiente demanda y que impide la reacción de los precios en el interior; los procura verter en el exterior aun a expensas de subvenciones más o menos embozadas y otras ventajas, con lo cual el exceso de oferta y la baja de precios se manifiesta sobre todo en el mercado internacional, agravando la coyuntura general a la baja y creando una competencia y una sensación de insuficiente espacio económico, que es una de las causas principales de la guerra.

Pero esto no es de ahora; esto es un hecho crónico en la Historia desde que existen los patrones metálicos. Lo nuevo de estos tiempos que han seguido a la guerra del 14 es la menor elasticidad de costes creada por la reglamentación creciente, que ha hecho más difícil la adaptación a esa baja progresiva y ha venido a intensificarla, de modo que el paro ha adquirido una extensión y una pertinencia jamás alcanzada anteriormente, y los efectos del patrón metálico, que antes eran soportables, han resultado totalmente insostenibles.

Este es el motivo de que el restablecimiento del patrón oro después de la guerra anterior, constituyera una enorme equivocación que se está pagando duramente. La Gran Bretaña tuvo que abandonarlo en Septiembre de 1931, a los pocos años de haberlo restablecido a costa de la mayor crisis sufrida por la nación inglesa; al fin resultó intolerable, por la enorme presión a la baja que ejercía sobre los precios interiores; o había que bajar los precios más, lo que determinaba la paralización de la industria, o era imposible dar salida al exceso de producción ni en el mercado interior ni en el exterior. Se tuvo que acudir a una depreciación del cambio que hacía compatible la conservación de precios internos soportables para el productor, con precios exteriores de competencia. Desde ese momento comenzó a entrar en vías de resolución la crisis inglesa.

Ni el tradicional librecambismo inglés, bajo el cual la Gran Bretaña había labrado su prosperidad, pudo resistir a la terrible experiencia. Fué tal el malestar experimentado, que los proteccionistas ganaron la partida; había que buscar alguna solución, y se ensayó ésta. Pero que no fué el restablecimiento del proteccionismo lo que trajo el alivio, lo demuestra el hecho de que los Estados Unidos, que no habían dejado de ser proteccionistas, y que después de la guerra se hicieron más rabiosamente proteccionistas que nunca echando por la borda los propósitos que habían manifestado al terminar la guerra, no dejaron de experimentar los efectos de la desconexión de la libra con el oro, que venía a empeorar su situación poco halagüeña y en gran parte causa original de la crisis mundial; como medida

(1) La mala moneda que es el oro. INFORMACION de 15 de Junio 1944.

defensiva no le bastó a Norteamérica el arancel y hubo de acudir a la devaluación masiva del dólar, lo que hizo temer una competencia de devaluaciones. Los países del Continente europeo, fieles al oro, pudieron todavía resistir cuatro años más, en las condiciones más precarias, la presión de los bajos precios, pero al fin tuvieron que ceder, devaluando sus monedas con respecto al oro, lo que no representaba devaluación con respecto a las mercancías, pues los precios de los artículos habían bajado más y aun resultaban muchos más baratos a las nuevas equivalencias que antes; sin embargo, algunas de esas naciones, Francia especialmente, eran rabiosamente proteccionistas.

No es la protección lo que protege a las naciones; es el tener una moneda de valor adecuado, que en el interior mantenga el equilibrio entre precios y costes, y en el exterior el equilibrio del balance de pagos. El valor fijo de la moneda en relación con el oro se opone a una y otra cosa, y la mayor inflexibilidad actual de los costes ha agravado enormemente el problema. Como esa inflexibilidad ha de aumentar considerablemente, según todas las probabilidades, en el mundo futuro, todo intento de restaurar la equivalencia fija de la moneda con el oro, por atenuada que sea, resultará incompatible con la paz económica. Piénsenlo los organizadores de la paz venidera, porque las consecuencias no serán menos graves que las causadas por el intento anterior.