

Dinero y desintegración moral de la sociedad

Por Francisco GOMEZ CAMACHO

En la actualidad, ¿quién garantiza en la sociedad la estabilidad del valor del dinero? ¿Qué institución desempeña la función de ese «algo parecido a un juzgado» encargado de castigar los posibles abusos que pueden cometerse con el dinero? El economista que intentase esta búsqueda se convertiría en el Diógenes de la economía: también él buscaría un hombre sin encontrarlo... La sociedad está desintegrada, y en el centro de ese movimiento desintegrador está el dinero.

Si tuviera que señalar dos rasgos por los que el siglo XX pasará a la historia de la economía, esos rasgos serían, con bastante probabilidad, las crisis monetarias y la integración económica. En la corta historia de la ciencia económica, ningún siglo ha ofrecido a la investigación económica fenómenos de magnitud semejante a las crisis de los años treinta y, quizá tampoco, semejantes a las actuales crisis del sistema monetario. Parece, pues, justificado llamar al siglo XX el siglo de las crisis.

Pero ¿podemos decir lo mismo en cuanto a la integración económica entre los hombres? ¿Qué relación guardan las crisis con la integración económica? ¿Son fenómenos que puedan vivir bajo el mismo techo o hemos de considerarlos como enemigos irreconciliables? En otras palabras, si reconocemos que el siglo XX es el siglo de las crisis, ¿no estamos diciendo con ello que es el siglo de las desintegraciones? (1). Y si, pensando en el Mercado Común, defendemos que el siglo XX es el siglo de la integración económica, ¿cómo explicar las repetidas crisis monetarias y comerciales?

(1) Sobre el problema de la integración o desintegración de los diversos elementos de un sistema socio-económico pueden consultarse, entre otros: T. Parson y Neil J. Smelser: *Economy and Society. A study in the integration of economic and social theory*, 1956.

Eduard Heimann: *Teoría social de los sistemas económicos*. Ed. Tecnos. Madrid, 1968.

Integración y crisis en el sistema económico será el tema de este ensayo y, como elemento unificador (?), el dinero en función del intercambio. Si la integración supone un proceso de intercambio y la crisis una ruptura del mismo, ¿qué papel juega el dinero en dicho proceso?, ¿es un elemento integrador o, por el contrario, un elemento de ruptura que acentúa la virulencia de la crisis?

Siguiendo la tradición del pensamiento económico, estudiaré el dinero en función del intercambio, pero, apartándome de esa misma tradición, consideraré el intercambio como fenómeno empírico y no como «tendencia natural». Las posibilidades que esta perspectiva abre al análisis económico y al estudio de la sociedad me parecen del mayor interés en el momento presente.

PRIMERA PARTE: EL INTERCAMBIO

El intercambio, fenómeno empírico

El profesor J. A. Schumpeter distingue dos formas de concebir la «ley natural», que, sin ser mutuamente excluyentes, sí remiten a distintos niveles de la investigación. Habla del concepto «ético-jurídico» y del «concepto analítico» de ley natural (2).

Sin necesidad de analizar todas las implicaciones que esta distinción presenta al estudiar los problemas de «ley natural», sí podemos decir que el intercambio puede considerarse desde una perspectiva ético-jurídica y, por supuesto, desde la perspectiva puramente analítica. Como indicaba anteriormente, la existencia de estas dos posibilidades no plantea un problema de elección disyuntiva, sino, más bien, un problema de precisión metodológica que permita conocer claramente a qué nivel de conocimiento nos estamos refiriendo. Las derivaciones ético-jurídicas del estudio analítico son numerosas y estudiaremos algunas de ellas, pero sería equivocado mezclar consideraciones éticas en el estudio puramente analítico del intercambio.

Supongamos que establecemos la siguiente proposición teórica: «Dos personas no intercambian sus bienes si una de ellas no quiere». Esta proposición es perfectamente asumible en una teoría científica, ya que su refutación es posible. Bastará que preguntemos a una de las partes si se ha sentido coaccionada a realizar el cambio, para que la proposición sea contrastada.

Supongamos ahora que deseamos definir el intercambio de forma que la definición pueda ser contrastada empíricamente; la

(2) J. A. Schumpeter: *History of economic analysis*. Oxford University Press, 1954, págs. 107-115.

proposición podría ser ésta: llamamos intercambio económico al proceso por el que dos o más personas, voluntariamente, entregan unos bienes a cambio de otros. Esta definición podría ser contrastada de forma análoga a la proposición anterior: no sólo afirma el cumplimiento de algo (la entrega mutua de bienes), sino que delimita el contexto dentro del cual debe realizarse esa entrega (contexto de voluntariedad).

Con esta forma de proceder no afirmamos ni negamos los aspectos ético-jurídicos del problema. La exigencia de voluntariedad no se establece como exigencia ética, sino como condición analítica. Que no exista esa voluntariedad no quiere decir, mientras nos mantengamos dentro del nivel analítico, que se actúa al margen de la ética; significa simplemente que se actúa fuera del contexto científico para el que se elaboró la teoría del intercambio.

Con el fin de aclarar esta distinción, que considero importante, me serviré de algunos ejemplos concretos. Pensemos en la situación creada por la política proteccionista de una nación cualquiera, por ejemplo, los Estados Unidos o el Mercado Común. Como toda política proteccionista, una de las partes **no quiere** el intercambio de determinadas mercancías en determinadas condiciones; el intercambio deja de existir. ¿Qué debemos decir del hecho que supone el que una nación se niegue a admitir el intercambio? Dependerá del nivel a que se refiera nuestro estudio. Si estudiamos el intercambio a nivel puramente analítico, la política proteccionista supondrá el incumplimiento de una de las condiciones contextuales establecidas por la teoría del intercambio. Si el estudio lo realizamos a nivel ético-jurídico, esa misma política proteccionista puede suponer la fidelidad a unos determinados valores con preferencia sobre otros. Otro ejemplo nos lo ofrece la situación creada por una falta de actividad inversora dentro del sistema económico. De todos es conocido que la inversión supone un proceso de transacción: las disponibilidades ahorradas se cambian y pasan a ser disponibilidades invertidas. ¿Cómo deberemos investigar la situación creada por una falta de inversión? Dependerá también del nivel a que se refiera nuestra investigación. Si lo que nos interesa es el estudio estrictamente analítico, la recesión económica que acompaña a la falta de inversión se verá como consecuencia lógica del incumplimiento de determinadas condiciones establecidas por la teoría. Si lo que nos interesa es el nivel ético-jurídico, la misma situación se verá en función de unos juicios de valor determinados.

Para no entrar en la problemática que presenta la posible contrastación de los supuestos básicos de motivación, cortaré aquí esta línea de razonamiento y, en lugar de definir el intercambio en función de la voluntad (dos no intercambian sus bienes si uno no quiere), lo definiré en función de la utilidad o provecho que del mismo se saca. Me preguntaré: ¿Por qué se practica el intercam-

bio económico? Por tanto, prescindiendo por ahora del nivel ético-jurídico, nos moveremos en el nivel estrictamente analítico.

El intercambio, función de la utilidad

La teoría económica que pretenda explicar el intercambio deberá explicar por qué los hombres desean desprenderse de algo que poseen, pues, siguiendo el adagio latino, podemos afirmar que «*nemo dat quod non habet*» (nadie da lo que no tiene).

Ahora bien, si para entregar una cosa primero hemos de poseerla, ello no implica que por el mero hecho de poseerla se desee intercambiar. Los hombres poseemos demasiadas cosas de las que no deseamos desprendernos. ¿Qué motivo ha de existir para que los hombres intercambien algo que poseen? En otras palabras, ¿qué fuerzas existen que puedan considerarse explicación científicamente válida del fenómeno económico que llamamos intercambio?

Fue Adam Smith quien, a propósito del intercambio, observó lo siguiente:

«Cuando un animal desea obtener cualquier cosa del hombre o de un irracional, no tiene otro medio de persuasión sino el halago. El cachorro acaricia a la madre, y el perro procura con mil zalamerías atraer la atención del dueño, cuando éste se sienta a comer, para conseguir que le dé algo. El hombre utiliza las mismas artes con sus semejantes y cuando no encuentra otro modo de hacerlo actuar conforme a sus intenciones, procura granjearse su voluntad procediendo en forma servil y lisonjera. Mas no en todo momento se le ofrece ocasión de actuar así. En una sociedad civilizada necesita a cada instante la cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas basta para conquistar la amistad de contadas personas... En la mayor parte de las circunstancias, el hombre reclama la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide. Quien propone a otro un trato le está haciendo una de esas proposiciones. Dame lo que necesito y tendrás lo que deseas, es el sentido de cualquier clase de oferta, y así obtenemos de los demás la mayor parte de los servicios que necesitamos» (3).

La cita puede parecer excesivamente larga, pero la he juzgado necesaria. Adam Smith distingue claramente dos «contextos ge-

(3) Adam Smith: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. F. C. E. México, 1958, págs. 16-17.

néricos» (4) diferentes, en los que el intercambio se realiza en virtud de fuerzas también distintas: En el primero, el hombre utiliza las mismas artes que los animales y procura granjearse la voluntad del otro procediendo en forma servil y lisonjera; en el segundo, el hombre acude a los métodos que proporciona «una sociedad civilizada» (?) y procura interesar en su favor el **egoísmo** de los otros. ¿Cuál es la fuerza especificadora de cada uno de estos contextos? En el primer contexto es la **benevolencia** del otro la que se mueve para ayudarnos, consciente de que no recibirá nada a cambio; el premio ya lo recibió en forma de «zalamerías y lisonjas» serviles. Sin embargo, en el segundo contexto es el **egoísmo** del otro lo que le mueve, y ello, porque ha visto que «es ventajoso para él hacer lo que se le pide».

Claro está, existe un tercer contexto en el que las cosas que deseamos no las pedimos ni servilmente ni mediante un trato egoísta; son los intercambios de bienes que se realizan dentro de un grupo que trabaja solidariamente formando equipo y, más aún, dentro del contexto familiar.

Tenemos ya algunos de los datos que necesitábamos para poder responder con pleno rigor a la pregunta que nos interesaba: ¿Qué fuerza o motivo existe que nos pueda explicar por qué los hombres intercambian sus bienes? Es evidente ahora que la respuesta dependerá del contexto que previamente hayamos escogido. En un contexto será la benevolencia; en otro, el egoísmo.

Esta forma de proceder en el estudio podría suscitar en algunos la siguiente objeción: Si éste es el camino a seguir, parece evidente que se nos hará sumamente trabajoso el avanzar en la investigación. Si ya en los comienzos tropezamos con tres posibles respuestas, ¿cuántas no surgirán cuando estemos a mitad del recorrido? Por tratarse de dificultades metodológicas no las responderé en este ensayo. Sin embargo, sí debemos observar dos cosas: a) el haber delimitado diversos contextos nos permite, entre otras cosas, conocer cuál de ellos es el adecuado a la hora de explicar una situación real concreta. Pero, además: b) supuesto que estamos interesados en estudiar esa institución económica que es el dinero, no sería acertado estudiarlo sin referencia explícita al contexto económico en que nació.

¿En qué contexto nace el dinero? Es de todos conocido que el dinero nace en un contexto definido por relaciones de intercambio contractual y no de benevolencia, y, como consecuencia, el que presenté como segundo contexto será el adecuado para proseguir nuestro estudio.

(4) Utilizo este término con el significado que se desarrolla en la ponencia del profesor L. A. Rojo «El método empírico y el conocimiento económico». Ponencia publicada en **Ensayos de Filosofía de la Ciencia**, Simposio de Burgos, en torno a la obra de Sir Karl R. Popper. Ed. Tecnos. Madrid, 1970.

El intercambio y sus dificultades

Para que dos personas puedan trocar sus bienes se precisa que cada una de ellas desee el bien del otro y que las cantidades mutuamente deseadas coincidan con sus disponibilidades para el cambio. Esta observación nos indica que la especificación que antes hicimos del contexto segundo como ámbito del intercambio no es suficiente y ha de completarse. ¿Qué supuestos hemos de añadir?

Necesitamos, como condición previa al intercambio, que cada una de las partes desee el bien del otro; pero, además, que las cantidades mutuamente deseadas coincidan con las disponibilidades respectivas para el cambio. Llamaré al supuesto que incorpora la primera dificultad **supuesto cualitativo** (se han de desear **aquellos bienes** de que el otro dispone y no otros distintos). Al supuesto que eliminaría la segunda dificultad lo llamaré **supuesto cuantitativo** (se han de desear en **cantidades** mutuamente compatibles).

Supongamos que los bienes que desea intercambiar una parte de la sociedad no son los bienes que demanda la otra, el intercambio no será posible por incumplimiento (refutación) del supuesto **cualitativo**. Supongamos que existe correspondencia entre los bienes ofrecidos y los demandados, ¿querrá ello decir que el intercambio se verificará sin mayores dificultades? Será necesario, además, que las cantidades deseadas coincidan con las ofrecidas, es decir, que, además, se cumpla el supuesto **cuantitativo**.

Hemos explicitado así los tres supuestos que especifican el contexto genérico en el que se realiza el intercambio contractual (no servil). Estos supuestos son:

1. **El supuesto utilitarista**, como fuerza impulsora al intercambio: Dos o más personas intercambian sus bienes sin esperar obtener alguna ventaja del cambio.

2. **El supuesto cualitativo**: Dos o más personas intercambian sus bienes si existe correspondencia entre los bienes ofrecidos y los demandados.

3. **El supuesto cuantitativo**: Dos o más personas intercambian sus bienes si las cantidades que concurren al mercado como oferta coinciden con las cantidades demandadas, y viceversa.

¿Qué enseñanzas podemos aprender de un contexto así definido?

En primer lugar, que el intercambio económico es un fenómeno sumamente inestable aun antes de introducir el dinero. Que exista o no intercambio contractual (no servil) está condicionado a que se cumplan en el espacio social que estudiemos los tres supuestos

anteriores. En el momento en que uno de estos supuestos falte (no se verifique), el intercambio contractual se hace inviable y nos enfrentamos al fenómeno conocido con el nombre de «regateo», si las partes siguen interesadas en el intercambio, o a la ruptura de relaciones (paro económico), si no lo están.

En segundo lugar, el supuesto utilitarista nos descubre la existencia en cada uno de los sujetos (oferente y demandante) de una situación de tensión o desequilibrio. Tanto el uno como el otro se encuentran con unas disponibilidades que, proporcionándoles una determinada utilidad antes del cambio, podrían aumentarla si esos bienes disponibles se distribuyeran de forma distinta: parte se conservaría y parte se cambiaría por otros bienes distintos.

Vemos así que, en la base misma del intercambio contractual que permite un contexto genérico como el que estamos desarrollando, existe un problema de equilibrio personal y que, además, estos equilibrios personales, de carácter individual pueden estudiarse en términos del conocido «equilibrio de balance» aplicando la teoría de la «utilidad marginal» aun antes de ocuparnos para nada del dinero.

En tercer lugar, hemos demostrado (al menos así lo espero) que el equilibrio del intercambio, si llega a realizarse, es porque **simultáneamente** se ha alcanzado también el equilibrio personal de las partes (oferentes y demandantes) (5). Desde el momento en que una de las partes se sintiera en desequilibrio y con posibilidades de mejorar mediante el intercambio, forzaría nuevas transacciones y con ello rompería el pretendido equilibrio anterior del intercambio.

Intercambio y equilibrio walrasiano

¿Podemos hablar de equilibrio walrasiano en un contexto teórico como el que venimos estudiando? ¿Qué nos enseña este planteamiento sobre la función del dinero? ¿Quién juzga si existe o no equilibrio personal y equilibrio de mercado o intercambio? Para responder a estas preguntas será de gran utilidad analizar la forma en que se desarrolló el llamado «comercio silencioso» (6).

«En él, los participantes no tenían contacto directo. Los miembros de una familia o tribu se allegaban a un espacio

(5) La distinción entre **equilibrio de las partes** y **equilibrio en el intercambio** guarda relación con la distinción que Patinkin estudia entre «experimentos individuales y experimentos de mercado», en su obra **Dinero, interés y precios**. Qué clase de relación es ésta no se estudia en este artículo.

(6) E. Victor Morgan: **Historia del dinero**. Ed. Istmo. Madrid, 1972, pág. 16.

abierto, desplegaban los bienes que deseaban cambiar y se escondían. A continuación, se aproximaban los interesados en el trato, extendían todo lo que estuviesen dispuestos a ofrecer a cambio y se retiraban también. Aquellos que habían hecho el primer movimiento volvían y examinaban la oferta de sus vecinos. Si estaban satisfechos, tomaban los bienes ofrecidos y se iban, dejando los suyos allí. Si consideraban que «el precio» era insuficiente, retiraban parte de sus propios bienes y se escondían otra vez para que la otra parte del trato examinase la nueva oferta. Esta forma rudimentaria de regateo continuaba hasta que ambas partes estaban satisfechas...»

«Hasta que ambas partes estaban satisfechas», ésta es la clave del problema; ¿cómo se llega a una situación que satisfaga a ambas partes? ¿Podemos seguir llamando contractual a un intercambio que deja insatisfecha a una de las partes **porque se le obligó** contra su voluntad? ¿Sería admisible que se intentase explicar el intercambio forzado mediante el empleo de una teoría elaborada para explicar el intercambio contractual (libre)? La respuesta a estas preguntas no puede darse sin previa maduración; los problemas que plantean afectan al ámbito de la libertad y la justicia.

«Hasta que ambas partes estaban satisfechas». Es evidente que esa coincidencia de deseos (simultaneidad de equilibrios) no es necesario que exista desde el comienzo de las relaciones comerciales; si ese fuera el caso, un solo movimiento por cada una de las partes sería suficiente para lograr el equilibrio del mercado compatible con los equilibrios deseados por las dos partes. Pero ¿qué nos descubre el hecho de que los movimientos previos sean múltiples? Lógicamente, que la coincidencia de deseos (simultaneidad de equilibrios) no se consigue sino al final de dichos movimientos. Este carácter **final** de la coincidencia de equilibrios es de la mayor trascendencia a la hora de elaborar una teoría analítica del intercambio. Si estamos interesados en estudiar las fuerzas que actúan en el intercambio, no podemos olvidar que son precisamente los movimientos previos al **equilibrio final** los que permiten una explicación analítica de cómo actúan esas fuerzas. Para comprender la importancia de esta observación estudiemos cada una de las dos posibilidades.

El equilibrio se logra en el primer movimiento

Supuesto que el equilibrio del intercambio ha de ser simultáneo con el equilibrio personal de las partes, el caso que estamos estudiando supondría una coincidencia, al parecer fortuita, de las

dos partes. Cada movimiento realizado «revela» (7) cuál es la distribución que cada una de las partes planea como medio para alcanzar la situación de equilibrio que prefiere. En consecuencia, si ya en el primer movimiento se alcanza el equilibrio del mercado, ello quiere decir que los equilibrios individuales, planeados por las partes con total independencia, han coincidido. ¿En virtud de qué principio? De no acudir a la «mano invisible» de Adam Smith no será fácil encontrar la respuesta.

El equilibrio se logra al final de una serie de movimientos

Supongamos que, con una visión más realista de lo que es el intercambio, admitimos la existencia (real o mental) de movimientos previos al equilibrio final; este supuesto nos permite, entre otras, las siguientes observaciones: cada uno de los movimientos continúa «revelando», como en el caso anterior, cuál es la distribución que cada una de las partes planea como medio para alcanzar la situación de equilibrio que prefiere. Pero, además, al no existir coincidencia entre los equilibrios «revelados», por el primer movimiento de ambas partes, éstas se ven obligadas a modificar los cálculos y deseos que sirvieron de base al primer movimiento. Los nuevos cálculos tomarán en consideración los datos revelados por el movimiento de la parte contraria, elaborarán un nuevo plan de distribución de equilibrio y se intentará contrastar la viabilidad de esta nueva distribución. Si esta nueva distribución es aceptada por la parte contraria, se habrá alcanzado el equilibrio del intercambio compatible con los equilibrios de las partes; si, por el contrario, la nueva distribución es rechazada (refutada), se procederá a una nueva distribución personal.

Estamos ahora en condiciones de ver la importancia analítica (no necesariamente ética) de la diferencia entre un equilibrio inicial (caído del cielo) y un equilibrio final, logrado a base de repetidos movimientos (reales o mentales).

Como se recordará, el contexto analítico para el que se definió el intercambio contractual (libre) estaba especificado por los que llamé supuesto cualitativo y supuesto cuantitativo. Vimos también que un intercambio realizado en ausencia de uno de estos dos supuestos podría ser un intercambio servil o forzado, pero no un intercambio contractual como el que estamos intentando explicar. Ahora bien, resulta que la finalidad concreta de estos movimientos previos al equilibrio es, precisamente, poner de mani-

(7) Deberíamos notar que estos movimientos previos o de tanteo ofrecen ya la base necesaria para elaborar—y aplicar—la teoría de la «preferencia revelada», de Samuelson. Sin embargo, los movimientos previos son de un significado socio-económico muy distinto al de los movimientos finales, que constituyen el intercambio real. ¿Cómo incorpora esta diferencia de movimientos «reveladores» la teoría de Samuelson?

fiesto la existencia de tales supuestos; descubrir qué fuerzas son las que, en realidad, llevan al intercambio o, lo que es lo mismo, al establecimiento de dichos supuestos. La pregunta que debemos hacernos es: ¿a qué momento de los dos que estamos considerando (inicial y final) se refieren los supuestos contextuales? (8).

El dinero, ¿facilita el intercambio?

Según se viene admitiendo por la «ciencia económica normal» (9), las dificultades que existen en el intercambio de bienes son las que explican que el hombre crease el dinero. El razonamiento implícito en esta opinión tradicional supone los siguientes pasos:

1. Supuesto que dos o más personas quieran intercambiar sus bienes, las dificultades cualitativa y cuantitativa harán del intercambio un proceso sumamente costoso y difícil de lograr.
2. Si pretendemos agilizar los intercambios, deberemos suprimir esas dificultades; pero ¿cómo suprimirlas?
3. La creación del dinero parece ser la respuesta oficialmente reconocida.

El mismo argumento puede exponerse en términos de supuestos contextuales: El intercambio contractual requiere necesariamente que se cumplan los supuestos cualitativo y cuantitativo. En una economía no monetaria existen dificultades que impiden la verificación de estos supuestos. La creación del dinero, al suprimir las dificultades, verifica los supuestos.

Planteado así, el problema aparece en toda su dificultad, porque ¿en virtud de qué fuerzas o principio económico suprime el dinero las dificultades o facilita la verificación de los supuestos? Mientras no se explique esto, no se habrá explicado cómo se relaciona el dinero con el intercambio y, mucho menos, habremos probado que el dinero lo facilita.

Aunque quizá exista, no conozco un solo libro de teoría económica que estudie la creación del dinero como respuesta a las difi-

(8) El estudio del «tiempo» en el mundo económico es uno de los temas de mayor interés y del que mayores enseñanzas podemos obtener. Pienso que en la ciencia económica es necesaria una «revolución relativista» análoga a la realizada por Einstein en el campo de la Física. Pero de esto me ocuparé en otra ocasión.

(9) La expresión «ciencia normal» está tomada de la obra de Thomas S. Kuhn: **La estructura de las revoluciones científicas**. F. C. E. México, 1971. Significa «investigación basada firmemente en una o más realizaciones científicas pasadas, realizaciones que alguna comunidad científica particular reconoce, durante cierto tiempo, como fundamento para su práctica posterior», pág. 33.

cultades propias del intercambio en su verdadero significado económico. La costumbre ha sido el suponer que se trata de simples dificultades de cálculo, pero no es lo normal ver en ellas un problema de compatibilidad de equilibrios personales. El modelo de intercambio que estamos estudiando pone de manifiesto que esas dificultades nacen, precisamente, de los cálculos previos realizados por los individuos al distribuir sus bienes en dos partes: la que desean conservar y la que desean intercambiar. Cada uno de los movimientos previos al intercambio «revela» una situación preferida a la anterior y que, en su origen, remite a los cálculos de equilibrio realizados por cada una de las partes que intervienen en el intercambio. ¿Cómo, pues, es posible estudiar la función mediadora del dinero sin referencia explícita a ese intercambio personal? ¿Acaso es lícito suponer que, al introducir el dinero, no se perturbarán esos equilibrios? ¿En virtud de qué principio, si hemos visto que aun antes de introducir el dinero es necesario que tales equilibrios se modifiquen con el fin de llegar al equilibrio del mercado?

Debe quedar claro que, desde el momento en que se reconoce que las dificultades propias del intercambio nacen de la incompatibilidad de dos o más equilibrios personales, ya no es posible introducir el dinero como si se tratara de un mero instrumento de cálculo.

Los «motivos» para el intercambio

Si el modelo del «comercio silencioso» lo comparamos con el llamado por Hicks «intercambio indirecto con arbitraje» (10), los puntos a señalar son:

Hicks habla de un comerciante o una mercancía que actúan de intermediarios. En nuestro modelo no existe tal comerciante ni mercancía y, en su lugar, aparece algo sumamente interesante: un lugar de intercambio. Las implicaciones sociales de esta diferencia merecen nuestra atención.

Para que el intercambio pueda realizarse **en un lugar** y a base de movimientos como los anteriormente señalados, es imprescindible que entre las partes exista la confianza mutua necesaria para que cada uno se sienta seguro al dejar sus bienes en dicho lugar y pueda esconderse. Esta observación puede parecer trivial, pero no olvidemos que el dinero supone un crédito, una confianza, y, en consecuencia, el estudio de cómo la sociedad institucionaliza esa confianza entre los ciudadanos no es indiferente a la hora de estudiar el dinero. Pero, además, al decir que cada una de las partes que concurren al mercado se ha de sentir **segura** de sus bienes,

(10) J. R. Hicks: *Ensayos críticos sobre teoría monetaria*, Ed. Ariel, Barcelona, 1970, págs. 18-22.

estamos hablando de un cierto «motivo seguridad» que tampoco es ajeno al problema del dinero. Por último, confianza, seguridad y equilibrio son conceptos fundamentalmente valorativos que no pueden atribuirse a los objetos (sea un lugar o unos billetes) sin una referencia explícita a las personas. ¿Quiénes son esas personas? ¿Quiénes juzgan la confianza, seguridad y equilibrio del sistema económico? Si recordamos que también Hicks se ve en la necesidad de introducir en su estudio «algo así como un juzgado» (11), tendremos una prueba más de que el modelo del «comercio silencioso» no está desconectado de la problemática que presenta el estudio del dinero.

Supongamos que preguntamos a los comerciantes el motivo por el que han decidido señalar un lugar comercial; la respuesta será, evidentemente, que lo hacen con el fin de intercambiar sus bienes con mayor facilidad. Todo comerciante conoce dónde acudir siempre que desea intercambiar algunos de sus bienes. Hemos llegado así a descubrir que los comerciantes piden ese lugar a las autoridades por **el motivo transacción**. Cuando nos damos cuenta de esto, podemos preguntarnos si el motivo transacciones es realmente un **motivo** para mantener un lugar comercial, pues, como veremos, algún economista piensa que, aplicado al dinero, el motivo transacciones no es un verdadero motivo (12).

Otra de las preguntas que debemos hacernos es si, existiendo un motivo para señalar un terreno como lugar comercial, será esto suficiente para que, de hecho, se utilice dicho lugar y se realicen algunas transacciones y, naturalmente, hemos de reconocer que la mera designación de un lugar no es suficiente: se requiere, además, que dos o más personas quieran intercambiar sus bienes. En otras palabras, que esperen «sacar algún provecho». ¿Sería éste **el motivo especulación**?

Finalmente, supuesto que del intercambio esperan alguna ventaja económica, los comerciantes deberán estar seguros de que los bienes depositados en el lugar oficialmente designado serán respetados por todos. Todo ciudadano ha de reconocer que los bienes depositados en dicho lugar son bienes para el intercambio y no bienes perdidos y sin dueño. En consecuencia, el local comercial satisface así **el motivo seguridad** de los comerciantes.

De todo lo expuesto hasta el momento se deduce que también en el modelo que explican los intercambios de una economía no-monetaria existen tres motivos para que los comerciantes soliciten de la autoridad (o designen en común) un lugar en el que puedan realizar transacciones, obtener un beneficio con ello y sentirse seguros durante el tiempo que se tarda en las transacciones. ¿Serán estos los motivos para demandar dinero?

(11) J. R. Hicks., op. cit., pág. 24.

(12) Ibidem, pág. 16.

Resumen de la primera parte

Empecé este estudio indicando lo más claramente posible que pude el aspecto del intercambio que me interesaba: No pretendía estudiar si el intercambio es un fenómeno «natural» o si, por el contrario, son otras las causas que lo explican. Mi interés se centró exclusivamente en el fenómeno empírico del intercambio.

La pregunta que formulé se refería a las causas empíricas por las que los hombres intercambian sus bienes, y la respuesta la encontré en A. Smith: Los hombres realizan tratos comerciales si esperan sacar algún provecho de ello.

Explicué también que, para todo economista, esta respuesta suscita inmediatamente la idea de la utilidad marginal relativa. En consecuencia, la conclusión fue que los hombres intercambian sus bienes si es que esperan con ello una utilidad mayor que la que tendrían si no los intercambiasen.

La posibilidad de estudiar el intercambio sirviéndonos de la teoría de la utilidad marginal me obligó a definir claramente el contexto genérico para el que pensaba construir la teoría del intercambio. Me pregunté, ¿qué es lo que determina la conducta de un individuo que desea intercambiar sus bienes y qué supuestos han de verificarse para que esa conducta sea real y no solamente posible?

El modelo del «comercio silencioso», facilitado por E. Victor Morgan, me sirvió para explicitar diversos elementos que la «ciencia económica normal» suele considerar obvios y que, como vimos, en modo alguno lo son:

a) No es obvio, en absoluto, que las dificultades propias del trueque sean simples dificultades de cálculo. Más bien parece que esas dificultades plantean problemas de compatibilidad entre equilibrios personales.

b) No es obvio que el equilibrio real del mercado coincida necesariamente con el equilibrio deseado por las partes contratantes ya en el primer encuentro. Esto quiere decir que no podremos aplicar la categoría de **simultaneidad** al equilibrio de las partes y del mercado sin antes haber analizado las relaciones que existen entre oferentes y demandantes.

c) No es obvio, finalmente, que los tres motivos para demandar dinero sean motivos exclusivos de una economía monetaria. También en las economías no-monetarias existe algo enormemente parecido a esos tres motivos.

PARTE SEGUNDA: EL DINERO

En la primera parte hemos analizado los supuestos que definen el contexto genérico en el que es posible el intercambio económico. Sin necesidad de ocuparnos del dinero, hemos visto que es posible alcanzar un equilibrio de mercado compatible con el equilibrio de las partes concurrentes. Ahora nos preguntamos: ¿Cómo explicar que, dados los supuestos anteriores, sea aún posible que algunas personas no intercambien sus bienes? ¿Cómo explicar que una o varias personas prefieran retener sus bienes y no intercambiarlos, aun conscientes de que el intercambio será beneficioso para ellas? ¿Podría el dinero facilitar las cosas?

Dinero y costes de transacciones

La respuesta que Hicks (13) nos ofrece dice así: Si tenemos en cuenta el coste que implica el transporte físico de las mercancías, se hace evidente que el modelo que venimos estudiando supone una forma demasiado costosa de realizar el intercambio. Los costes de transferir bienes al lugar comercial y los costes de retirarlos pueden ser demasiado elevados como para anular la ventaja comparativa entre las dos situaciones posibles, la previa al intercambio y la posterior al mismo.

La ventaja neta que se obtiene de intercambiar una cantidad determinada resulta de restar al beneficio que se obtenga (diferencia entre la situación previa y la final) el coste de transacción. Una persona estará dispuesta a realizar la transacción de intercambio sólo cuando espere que esa ventaja neta será positiva.

Expuesto así el problema, podríamos introducir el dinero como una solución que suavizase los costes transaccionales y, en efecto, el profesor Hicks así lo hace: «En el análisis walrasiano—nos recuerda—está siempre implícito que la realización de las transacciones no implica coste alguno (en términos de esfuerzo y sacrificio): esta simplificación, si bien es adecuada para algunos fines, es irremediabilmente confusa cuando se trata de analizar el dinero» (14).

Sin embargo, introducir el dinero en función de tales costes no ayuda mucho a remediar esa confusión, sino más bien a aumentarla. Introducir el dinero a este nivel de razonamiento ofrece base suficiente para acusar a Hicks del mismo error que él reconoce en Patinkin: también Hicks «suprime el problema de golpe» (15), pues el dinero es tan ambivalente como para facilitar unas veces

(13) Ibidem, págs. 20-22.

(14) Ibidem, pág. 21.

(15) Ibidem, pág. 18.

las transacciones y dificultarlas o encarecerlas otras. Resulta por ello extraño que Hicks cometa la inconsecuencia que supone, por un lado, introducir el dinero como «método más completo» de organizar el mercado («de tal manera que no se incurra en costes de transacción hasta que deba hacerse la entrega al demandante final» (16)), y, por otro, reconocer al mismo tiempo que «el tipo de fricción más conocido, y desde luego el más importante, es el coste de transferir activos de una forma de mantenerlos a otra. Esto presenta el mismo carácter que los costos de transferencia, que actúan como impedimentos al cambio en todo el sistema económico; contiene, sin duda, elementos subjetivos al lado de elementos que tienen precio (17).

Así como prescindí de estudiar las relaciones del dinero con los supuestos cualitativo y cuantitativo del modelo desarrollado en la primera parte, también ahora prescindiré del estudio del dinero en función de los costes de transacción. De estos problemas espero ocuparme en otra ocasión. El problema que me interesa estudiar es éste: Supongamos que, por una razón u otra, se introduce el dinero en nuestro modelo de intercambio, ¿qué modificaciones hemos de introducir?

Necesidad de nuevos supuestos

Si queremos prescindir del transporte físico de las mercancías, bastará la creación de determinados títulos de propiedad, cuya transferencia pueda realizarse sin incurrir en los costes que queremos evitar. El dinero, naturalmente, cumplirá esta función. Supongamos que utilizamos este dinero, ¿será necesario introducir nuevos supuestos en el modelo teórico del intercambio? Oigamos la opinión del profesor Hicks:

«¿Cómo puede funcionar este mercado? Puede funcionar, pero es necesario que existan unas instituciones. En primer lugar debe existir una cámara de compensación, donde las deudas puedan ser compensadas unas con otras; también parece necesario que exista algún procedimiento que ofrezca alguna garantía contra las deudas no pagadas. A primera vista, pudiera parecer que tal garantía existe automáticamente si el mercado es realmente un mercado de un solo día (como venimos suponiendo que lo es), en el que las deudas no pueden aplazarse... Pero, si reflexionamos, nos daremos cuenta de que en un mercado con precios flexibles (y nuestro mercado ha de ser así) aquello no es suficiente. Porque supongamos que, cuando las deudas son totalmente compensadas, todo el mundo está en una posición de equi-

(16) Ibidem, pág. 22.

(17) Ibidem, pág. 88.

librio, excepto dos comerciantes, A y B. A es el deudor; B, el acreedor. No es necesario que la deuda de A lo fuera desde el principio a B; sólo se requiere que tras las compensaciones llegue a ser una deuda a B. Ahora bien, B no puede—como ya hemos visto—aplazar su derecho; debemos esperar, pues, que trate de hacerlo efectivo antes del final del día. Sin embargo, no hay ninguna razón por la que las mercancías que A ha adquirido, o las que le han quedado, sean las que B está interesado en comprar; pero aun cuando lo fueran, cuando el mercado (a punto ya de cerrar) se limite a estos dos comerciantes, no hay ningún mecanismo automático que impida a A fijar precios exorbitantes para las mercancías en su poder que servirán para pagar su deuda a B, con lo que lo pagado en términos reales será inferior a la deuda teórica. Por tanto, así como los balances acreedores tienden a desaparecer (cuando no pueden ser arrastrados hacia adelante), no sucede lo mismo con los balances deudores. Si el mercado debe cerrar, funcionando suavemente hasta el final para acabar en el equilibrio walrasiano, será necesario algún tipo de sanción contra el abuso que permiten los balances deudores» (18).

En resumen, cuando introducimos el dinero en el modelo explicativo del intercambio, el contexto genérico ha de completarse con dos supuestos más: la existencia de una cámara de compensación y, además, «algo parecido a un juzgado», que sancione los abusos que permiten los balances deudores... y los acreedores cuando pueden ser arrastrados hacia adelante.

Contrastación de los nuevos supuestos

Sabemos ya que una teoría que pretenda explicar un fenómeno económico, si aspira a ser aceptada como teoría rigurosamente científica, deberá fijar claramente los supuestos que delimitan el contexto genérico para el que dicha teoría se propone.

Acabamos de ver que, al introducir el dinero, para conseguir que el sistema funcione suavemente y logre alcanzar el equilibrio, «será necesario algún tipo de sanción contra el abuso que supone el desplazamiento temporal de los balances monetarios»; será necesario «algo parecido a un juzgado».

Debemos, pues, concluir que el contexto genérico para el que se propone la teoría monetaria del dinero como medio de pago, incluye, entre otros, un supuesto que imposibilite los abusos de las personas al arrastrar temporalmente sus balances monetarios. ¿Cómo contrastar si se cumple o no dicho supuesto en una socie-

(18) *Ibidem*, págs. 23-24.

dad determinada? ¿Es compatible este supuesto con el «motivo especulación», tal y como se entiende a partir de Keynes y se practica en la sociedad actual?

La posible contrastación de este supuesto podría realizarse en dos etapas sucesivas: Debemos preguntarnos, en primer lugar, si la sociedad está organizada de tal forma que sea posible impedir dichos abusos; pero, en segundo lugar, debemos preguntarnos si esa organización o institución los impide realmente.

¿Cómo se ha organizado la sociedad a lo largo de la historia? (19)

Señalaré tres períodos diferentes: 1) cuando el dinero estaba constituido por mercancías generalmente apreciadas en los diversos grupos sociales por su alto valor de uso (oro, plata); 2) cuando el dinero-signo se abrió paso como dinero legal junto a la moneda, de pleno contenido en el siglo XIX; 3) la actualidad.

1. Cuando el dinero estaba constituido por mercancías con alto valor de uso, su utilización presentaba dificultades respecto del peso y la ley de las piezas utilizadas en el intercambio. No se podía estar seguro de que el peso y la ley no fueran alterados por algunos individuos, con daño económico para otros. Para evitar estos abusos se acude a las acuñaciones y, posteriormente, al troquelado perfecto. ¿Qué institución debería ser el juez que garantizase el valor de las monedas y sirviera de base a la confianza entre los ciudadanos? El poder político. «El poder político tendió a reservarse el derecho de acuñar moneda, no sólo porque consideraba que le correspondía velar por la seguridad del tráfico, sino también, porque las emisiones de moneda eran un símbolo de independencia política y un medio de propaganda...» (20).

2. Cuando se generaliza el dinero-signo. «Cuando el dinero-signo se abrió paso definitivamente como dinero legal junto a la moneda de pleno contenido en el siglo XIX, cundió un natural recelo, fomentado, además, por un ideario liberal que veía con desconfianza cualquier intromisión del Estado en el libre juego del mecanismo económico. El valor del dinero-signo dependía, sin duda, del modo en que se regulase su emisión. Y la regulación de la cantidad de dinero implicaba un serio riesgo de injerencia gubernamental en la vida económica. La aspiración general había de ser, por tanto, el establecimiento de esquemas monetarios que asegurasen la estabilidad del valor del dinero-signo en términos de un patrón objetivo y que ligasen su emisión a mecanismos sustraídos al control del Gobierno. Tales son los objetivos perseguidos con

(19) Este sería el momento de estudiar la institución social de la propiedad privada y sus efectos en el sistema económico. Prescindiendo de este tema, me limitaré a señalar tres fases diferentes en la organización, por la sociedad, del sistema monetario.

(20) Apuntes de clase, multicopiados, del profesor L. A. Rojo, págs. 4-5.

la adopción de patrones metálicos automáticos en los diversos países, a lo largo del siglo pasado y en los primeros años del actual» (20).

3. En la actualidad. ¿Quién garantiza en la sociedad actual la estabilidad del valor dinero? ¿Qué institución desempeña la función de ese «algo parecido a un juzgado» encargado de castigar los posibles abusos que pueden cometerse con el dinero? El economista que intentase esta búsqueda se convertiría en el Diógenes de la economía: también él buscaría un hombre sin encontrarlo.

Es verdad que los Gobiernos, el poder político, han vuelto a ocupar el sitio de la autoridad monetaria, pero, curiosamente, su función no es ya la de estabilizar el valor del dinero (función o motivo seguridad), sino la contraria: permitir e incluso provocar la disminución de dicho valor. En el momento presente, la «función seguridad» ha sido anulada por las fuerzas inflacionistas y, en la medida que los Gobiernos pactan con la subida de precios, traicionan la confianza depositada en ellos; los individuos ya no pueden estar seguros de que su dinero sea dinero «de buena ley» y, lo que es peor, ya no tiene sentido el recurso al poder político; el mismo poder político ha renunciado a su misión. En una palabra, la sociedad está desintegrada y en el centro de ese movimiento desintegrador está el dinero.

Conclusión

Si desde el punto de vista social la conclusión a la que hemos llegado ha sido la de una sociedad desintegrada, desde el punto de vista científico la conclusión no es menos importante: Hemos de reconocer que el espacio social en el que vivimos no es subsu- mible en el contexto genérico especificado por la teoría monetaria que considera el dinero como medio de pago y unidad de cuenta. La sociedad actual no admite, no tolera uno de los supuestos espe- cificadores de ese contexto: ese «algo parecido a un juzgado», que pueda decirle si su política es o no conforme a la justicia. Este as- pecto de la conclusión permite las siguientes observaciones:

Como vimos más arriba, el contexto genérico para el que se propone la teoría monetaria o en el que nace el dinero como medio de pago incluye, como uno de sus supuestos básicos, la imposibi- lidad de que los saldos se conserven (arrastran) cometiendo abu- sos. Acabamos de ver que el espacio social en que vivimos no admite un «jurado» que castigue esos abusos y garantice a los ciudadanos la estabilidad de su dinero; más aún, en la medida en que nuestra sociedad admite la inflación, está admitiendo el abuso que dicho jurado debería suprimir o castigar. En consecuencia, la

(21) Ibidem, pág. 41.

teoría monetaria aplicable a la sociedad actual no puede ser la teoría del dinero como medio de pago, los contextos genéricos son diferentes.

Del razonamiento anterior se sigue lógicamente que no es posible admitir la conclusión a la que llega Hicks cuando afirma que de sus lecciones sobre el dinero se desprende «una visión del dinero compatible con lo que conocemos de las economías no monetarias, pero también armonizable con los hechos más relevantes de la evolución monetaria» (22). Es posible que a esta conclusión llegue el profesor Hicks influido por la costumbre de los economistas de considerar la demanda de dinero como una función única que trata de agrupar todos los motivos por los que se demanda dinero, sin preguntarse sobre si esos motivos son compatibles entre sí. En éste, como en otros problemas económicos, debemos admitir que el mejor servicio que podemos hacer a la sociedad y a la ciencia económica no consiste en forzar las teorías para hacerlas compatibles, sino en delimitar claramente los supuestos para que puedan ser contrastados con la realidad. De no atenernos a esta norma metodológica, se deslizarán en nuestro razonamiento inconsecuencias como algunas de las que descubrimos en las lecciones de J. R. Hicks.

«Para empezar—nos dice—, sometemos al lector la curiosa observación de que la función «reserva de valor» del dinero es quizá menos una función monetaria que las funciones que examinamos antes. Un dinero que no puede ser guardado, puede, sin embargo, ser unidad de medida; también puede ser usado como medio de pago... Ahora bien, una cosa que no tuviese esas dos funciones, aunque fuera posible guardarla para el futuro manteniendo su valor (por lo menos en cierta medida), no sería considerada como dinero (23).

Si, conscientes de esta «observación curiosa», pretendiéramos subsumir en la misma teoría monetaria la función «reserva de valor» con la función «medio de pago», el rigor metodológico nos exigiría una explicitación lo más clara posible de los supuestos contextuales que ambas funciones requieren. Al explicitar estos supuestos nos encontraríamos con esta otra observación de Hicks, no menos curiosa e interesante: la posibilidad de abuso que permiten los balances cuando se pueden arrastrar en el tiempo y la necesidad de crear una institución que impida tales abusos. Y, naturalmente, ¿cómo podrá estudiarse conjuntamente, bajo el mismo contexto teórico, un dinero que no puede ser guardado (motivo especulación) con un motivo que, necesariamente, no podrá guardarse con fines especulativos (motivo transacción)? Para que el dinero desempeñe la función «reserva de valor» ha de guardarse o,

(22) J. R. Hicks, op. cit., pág. 79.

(23) J. R. Hicks, op. cit., pág. 33.

lo que es lo mismo, arrastrarse temporalmente. Para que el dinero pueda desempeñar la función «medio de pago» ha de ser imposible guardarlo especulativamente; ¿no es verdad que estos dos supuestos son contradictorios si se intentan aplicar a la misma unidad monetaria? Se ha de admitir, pues, que una y la misma cantidad de dinero no podrá ser empleada por la misma persona para las dos funciones, o, lo que es lo mismo, la unidad monetaria no puede satisfacer **simultáneamente** el motivo «reserva de valor» y el motivo «medio de pago». La desintegración que antes vimos en la sociedad queda reflejada en la desintegración que ahora vemos en la teoría monetaria.

Termino este ensayo recordando una de las preguntas formuladas al comienzo del mismo. Parece justificado, decía, llamar al siglo XX el siglo de las crisis. Pero, preguntaba, ¿podemos decir lo mismo en cuanto a la integración económica? ¿Sería acertado calificar al siglo XX como siglo de la integración económica entre los hombres? Espero que estas páginas ayuden a dar una respuesta.