

La inflación, el gran fraude de la sociedad actual

Por FRANCISCO GOMEZ CAMACHO

La estrategia keynesiana, en vigor también en nuestro país, acude a la inflación como estimulante de la economía, provocando de intento una caída en el poder de compra de los salarios. He ahí el fraude.

Llamar inmoral a un fenómeno tan extendido como la inflación puede parecer motivo suficiente para descalificar al que así piensa; pero ¿acaso la prostitución es menos inmoral cuanto mayor es el número de los que la practican? Mas no es preciso exagerar: de la misma forma que no todos los afectados por la prostitución pueden considerarse inmorales, tampoco todos los afectados por la inflación deben sentirse culpables. Sin embargo, con la misma fuerza que condenamos una organización dedicada a la prostitución y a la droga, con esa misma fuerza debemos condenar una organización o sistema económico que trafique con la inflación; sus efectos sociales no son menos injustos y perjudiciales.

Pero ¿podemos decir que la inflación es una droga? A los que pongan en duda esta afirmación y la consideren una metáfora más o menos acertada o brillante les sugeriría contestasen a las siguientes preguntas: ¿No son drogas las que se toman en situaciones depresivas, faltas de actividad y sin estímulos vitales? ¿En qué situación se hallaba el mundo occidental en los años treinta, cuando Keynes lanzó al mercado económico el estimulante de la inflación? No creo exagerar si afirmo que la reactivación económica del período que A. J. Brown llama «la gran inflación» (1) y, de una manera especial, la reactivación económica española de los últimos años, tienen más parecido con la euforia del drogado que con la vitalidad del sano trabajador.

Es evidente que el recurso al estímulo de la inflación tuvo su razón de ser histórica y sistemática; pero esa misma razón no deja de ser un argumento más a favor de la tesis que defiendo. Cuando se desea acelerar la marcha de una diligencia, son clásicos dos recursos: el castigo del látigo o el conocido engaño de la zanahoria. Las circunstancias históricas anteriores a la segunda

(1) **Inflation, Penguin modern economics Readings**, ed. by R. J. Ball y P. Doyle, pág. 7.

guerra mundial posibilitaron el recurso al látigo (2); para el humanismo (?) sofisticado del **welfare State** ha parecido más adecuado el engaño de la inflación. Desde el punto de vista humano, tan injusto era el primero como lo es el segundo; tan inadmisible resulta el someter a las personas sirviéndose de sus necesidades vitales, como engañándolas con promesas que nunca se han de cumplir.

Es posible que esta introducción parezca excesivamente dura. No la hubiera escrito de no confiar en la fuerza de los argumentos que constituyen el cuerpo central de este estudio. Confío en que una relección de la introducción, una vez terminada la lectura del trabajo completo, haga ver esta crítica en toda su proyección histórica y social.

* * *

El desarrollo del presente estudio sobre la inflación se sitúa en la perspectiva que sugiere el «Informe del Banco de España» (año 1971), cuando, al intentar explicar las alzas de precios de 1971, advierte:

1. Que «la compleja evolución e interacción de precios y rentas hace arbitraria la elección de un momento del tiempo como punto de partida», pero que

2. Sin embargo, existen momentos históricos que condicionan de modo importante los desarrollos posteriores (3).

La aceptación de esta perspectiva implica lo siguiente: Por un lado, una fuerte relativización de las conclusiones a las que se llega mediante modelos empíricos que necesariamente suponen la elección de un momento cronológico como punto de partida. Determinar si los primeros en subir fueron los costes (salarios) o los precios es tarea tan difícil como llegar a un acuerdo sobre si lo primero en existir fue el huevo o la gallina: dependerá del momento que libre o intencionadamente se elija como comienzo del período que se estudia. En base a esta dificultad, subyacente a la mayoría de los trabajos empíricos, los estudios de Hamilton—entre otros—sobre la inflación española del siglo XVIII han sido atacados por Alchian y Kessel (4). De todas formas, para los interesados en esta clase de estudios sugiero la lectura del libro «Inflation» (5), en el que se recogen diversos trabajos de contrastación empírica.

Por otra lado, este escepticismo sobre el momento que se debe considerar comienzo del período inflacionista se puede salvar, como las clásicas «regresiones hasta el infinito», dando un salto a otro nivel; en nuestro caso, al nivel histórico. Si a nivel empírico no es posible justificar objetivamente la elección de un acontecimiento con preferencia a otro, a nivel histórico sí es posible dar razón de la elección. La licitud de este procedimiento en la ciencia económica es algo que se podría discutir, pero esa discusión no será posible concluirla si no es saliéndonos del mero nivel empírico para servirnos de argumentos filosóficos. La necesidad de este salto en la ciencia económica me la

(2) E. H. Carr: **The new society**, págs. 40-60, Beacon Press, Boston.

(3) **Informe anual del Banco de España (1971)**, pág. 90.

(4) M. Bronfenbrenner y F. D. Holzman: «Una visión panorámica de la teoría de la inflación», en **Panoramas contemporáneos de la teoría económica**, vol. I, pág. 153, Alianza Universidad.

(5) **Inflation**, *Penguin modern economics Readings*, ed. R. J. Ball y P. Doyle.

sugirió la lectura de Paul M. Sweezy (6), y me desapareció toda duda sobre la licitud del mismo con la lectura del siguiente párrafo del profesor L. A. Rojo. Dice así:

«El ámbito de la práctica del economista se desarrolla, por tanto, a dos niveles: en el primero, en el que se trata de establecer hipótesis y teorías explicativas de regularidades observadas en contextos genéricamente determinados, el economista debe esforzarse por aplicar sistemáticamente el método empírico, cualesquiera que sean las dificultades existentes; en el segundo, referente al estudio de realidades socioeconómicas históricas, el economista se mueve en un campo donde ha de practicarse la discusión racional y ha de respetarse la realidad, pero donde no cabe aspirar a la eliminación de los elementos valorativos, y toda interpretación está inspirada en una filosofía social» (7).

Hechas estas dos observaciones, una aclaración en cuanto al orden que seguiré en la exposición. En la primera parte del estudio me ocuparé del pensamiento económico que dio origen a la actual actitud complaciente para con la inflación. Tomaré como momento inicial históricamente significativo la Gran Depresión y la aparición, en 1936, de la «Teoría general», de Keynes (8). En la segunda parte intentaré una aplicación práctica de lo dicho en la primera parte al caso español. Para esta segunda parte me serviré del «Informe del Banco de España para 1971» y, de acuerdo con este «Informe», tomaré como momento inicial, históricamente significativo, la congelación de precios y rentas puesta en marcha en noviembre de 1967. Quizá fuera posible alejarse hasta el Plan de Estabilización de 1958 (9).

PRIMERA PARTE: Significado histórico y social de la inflación.

El tratamiento de la inflación experimentó un cambio social e históricamente significativo a partir de la segunda guerra mundial o, si se quiere, a partir de la «Teoría general», de Keynes.

Para los economistas neoclásicos, anteriores a ese momento, la inflación se identificaba con lo que hoy llamaríamos hiper-inflación; es decir, con la pérdida total de confianza en el dinero, como resultado del alza astronómica en el nivel de los precios. Por supuesto, se conocían y admitían posibles fluctuaciones en los precios, pero, por responder a fluctuaciones previas en la actividad comercial ante perspectivas más o menos prometedoras, no preocupaban de igual forma que la inflación. Los ajustes normales y automáticos del sistema suavizarían esas fluctuaciones, sin que ello supusiera mayor problema.

La inflación, por el contrario, no tenía nada que ver con esas perturbaciones; se consideraba como una enfermedad destructora, cuyo origen había que buscarlo en la falta de control monetario y cuyos resultados minaban terriblemente la salud económica del país. La inflación había venido a sus-

(6) Paul M. Sweezy: «El primer cuarto de siglo», en *Teoría general de Keynes: Informe de tres décadas*, editado por R. Lekachman, F. C. P., 1967, pág. 324.

(7) L. A. Rojo: «El método empírico y el conocimiento económico», en *Ensayos de Filosofía de la Ciencia; en torno a la obra de sir Karl R. Popper*, Edt. Tecnos, Madrid, 1970, pág. 107.

(8) *Inflation*, o. c., págs. 7-17.

(9) Cfr. «L'Espagne à l'heure du développement», Presses universitaires de France, en *Revue Tiers-Monde*, tome VIII, núm. 32.

tituir, por sus efectos negativos, a las antiguas catástrofes naturales que, como la peste, preocuparon a la sociedad medieval.

En contraste con los neoclásicos, los economistas posteriores a la segunda guerra mundial—aunque no en su totalidad—son testigos en las naciones industrializadas de Occidente de una elevación ininterrumpida de precios, con la que no sólo conviven, sino que incluso simpatizan. La salud económica del sistema, en lugar de verse amenazada por la inflación, se siente estimulada: la peste destructora de la inflación neoclásica se ha convertido así en droga estimulante. ¿Qué sucedió para que los economistas cambiaran de actitud? En la realidad, la Gran Depresión (10); en el pensamiento teórico, la «Teoría general».

Prescindiendo del estudio de la realidad histórica que nació de la Gran Depresión, paso a estudiar el giro que en el mundo de la teoría económica supuso la «Teoría general».

¿Cuál fue la innovación clave de la «Teoría general»? ¿Cuál fue la intuición genial de Keynes? Darse cuenta de que los postulados de la teoría neoclásica no eran los de la sociedad económica en la que entonces se vivía. Ello explicaba, según él, que las enseñanzas de los neoclásicos fueran falsas y desastrosas cuando se intentaban llevar a la práctica (11). Como afirma L. A. Rojo (12), el interés primordial de Keynes «no se centraba en dilucidar cuál de las dos teorías—la neoclásica o la suya—revestía un mayor grado de generalidad a un nivel lógico (13), sino en decidir cuál de ellas ofrecía una interpretación válida de la realidad a la que pretendía referirse». Al contrastarlos con la realidad histórica, era evidente que los postulados de la «Teoría general» ofrecían una interpretación de la sociedad más adecuada que la ofrecida por los supuestos neoclásicos.

¿Cuáles eran los supuestos irreales de la teoría neoclásica que Keynes rechazó? Los estudios posteriores a 1936 han permitido explicitar esos supuestos. Para el problema que estoy estudiando son de excepcional importancia los siguientes:

1. Keynes presentó en la «Teoría general» el modelo de una economía caracterizada por la incompleta información de sus agentes, en especial en el mercado de trabajo. Esto representaba, ciertamente, una importante ruptura con el pensamiento neoclásico, cuyos supuestos de información perfecta y sin costes conducían a ajustes rápidos de precios, capaces de mantener los mercados en equilibrio (14).

2. Como la depuración del análisis a lo largo de seis lustros ha puesto de relieve, «el supuesto de la inflexibilidad a la baja de los salarios monetarios es el rasgo individualizador último del modelo keynesiano frente al modelo neoclásico» (15).

(10) Cfr. J. K. Galbraith: **El crac del 29**, Ed. Seix Barral, Barcelona.

(11) J. M. Keynes: **Teoría general**, F. C. E., México, 1970, pág. 15.

(12) L. A. Rojo: **Keynes y el pensamiento macroeconómico actual**, Edt. Tecnos, Madrid, 1965, pág. 19.

(13) Esta observación nos puede hacer ver la inoperatividad de toda doctrina que, refiriéndose a la conducta socio-económica, se limite a proponer principios abstractos que no descienden del reino de la lógica formal.

(14) L. A. Rojo: «El nuevo monetarismo», en **El nuevo monetarismo**, edt. por el Instituto de Estudios Fiscales, pág. 13.

(15) L. A. Rojo: **Keynes y el pensamiento macroeconómico actual**, o. c., página 19.

3. Un reconocimiento explícito por parte de Keynes y en oposición a los neoclásicos, de que el nivel general de los salarios reales no está directamente determinado por el carácter de los convenios sobre salarios (16).

4. Finalmente y—si estoy en lo cierto—de un significado trascendental para la tesis que defiendo, el cambio **aparente** de actitud que encierra el párrafo con que empieza el capítulo 2 de la «Teoría general». «La mayor parte—dice—de los tratados sobre la teoría del valor y de la producción se refieren, en primer término, a la distribución de un volumen **dado** de recursos empleados en diferentes usos, y a las condiciones que, supuesta la ocupación de esta cantidad de recursos, determinen su remuneración relativa y el relativo valor de sus productos...; pero rara vez se ha examinado detenidamente en la teoría pura la explicación de lo que determina la **ocupación** real de los recursos disponibles» (17).

Cambio aparente

¿Por qué he dicho que el cambio de actitud que propone este párrafo es **aparente** y no real? Dado que de aquí arranca mi argumentación, intentaré explicarlo con la mayor claridad que me sea posible.

Keynes contraponen explícitamente el problema de la **distribución** al problema de la **producción**, dando prioridad al segundo. Esto, que en un examen superficial puede parecer trivial, implica unas actitudes y consecuencias sociales sumamente cuestionables desde el punto de vista humano: las actitudes y consecuencias que posibilitan y se derivan de la conducta fraudulenta. Al contraponer **producción** a **distribución**, Keynes contraponen dos tipos de realidades sociales y no simplemente dos formas de abordar un único problema. ¿Cuáles son esas realidades sociales?

Por un lado, la sociedad imaginada por los neoclásicos y que la «Teoría general» rechaza por irreal. En ella se supone que existe un volumen dado de recursos disponibles y que todo ese volumen se emplea en la producción. Todo el que desee trabajar puede hacerlo. Esto supuesto, el problema que preocupa a esta sociedad y que intentaré resolver no será **cuántos** recursos disponibles emplear, sino **en qué** emplearlos. Es, pues, un problema **cuantitativo** y no **cuantitativo**. Dando un paso más, y una vez resuelto este primer nivel del problema económico, será posible resolver el segundo: en qué proporción se habrá de distribuir lo producido entre **todos** los recursos empleados (o disponibles; ambos coinciden). Tampoco esta **distribución** plantea un problema **cuantitativo**, sino **cuantitativo**: la cantidad a distribuir es **todo** lo producido, lo difícil será el especificar las proporciones de esa distribución, el cualificarla señalando la parte que corresponderá a cada grupo social.

Este es el planteamiento y sociedad rechazados por Keynes. Veamos ahora su propuesta. La sociedad estudiada y expresamente admitida por Keynes como más realista supone—igual que en la neoclásica—la existencia de un volumen dado de recursos productivos disponibles, pero, y aquí está la gran diferencia, niega que todos esos recursos disponibles se empleen realmente en la producción. Esto supuesto, el problema a resolver será no **en qué** emplearlos, sino **cuántos** emplear. Es, pues, un problema **cuantitativo** y no **cuantitativo**. Pero ¿acaso no existe oculto en el planteamiento keynesiano un problema **cuantitativo** semejante al neoclásico? Evidentemente que sí; lo que sucede es que

(16) J. M. Keynes: **Teoría general**, o. c., pág. 23.

(17) J. M. Keynes: **Teoría general**, o. c., pág. 16.

ese problema no se resuelve a nivel macroeconómico nacional, sino a nivel de clase social. Es un grupo social al que se apropia—y Keynes se lo reconoce— el derecho a decidir y determinar en qué proporción se ha de distribuir la posible producción futura y, por tanto, **en qué** se ha de emplear el volumen de recursos productivos que del total disponible en la nación están dispuestos a contratar. En otras palabras, si el problema neoclásico era cómo distribuir una **producción dada**, el de Keynes es cómo producir con una **distribución dada**.

Cuando Keynes afirma que su problema consiste en explicar «lo que determina la **ocupación** real de los recursos disponibles», lo que pretende explicar son las fuerzas que determinan la única distribución o participación en la renta que permitirá esa ocupación real. El problema que subyace, pues, en la «Teoría general» es, como en los neoclásicos, un problema de distribución, un problema **cualitativo**. Ahora bien; si en los neoclásicos el criterio válido para asignar los recursos disponibles a los diversos usos posibles era la concurrencia de todos esos factores o recursos al mercado, en la «Teoría general» el criterio que se admite es el previamente fijado por uno de los grupos sociales que concurren a ese mercado. Es evidente que, en la medida en que esta preferencia por los criterios y aspiraciones de un grupo social supone una discriminación en contra de los demás grupos sociales, el criterio keynesiano, en vigor aún en Occidente, ha de considerarse injusto.

A esa misma conclusión se llega por el camino opuesto. ¿Qué factores determinan que la ocupación real de los recursos disponibles sea insuficiente? Cuando de 15 millones de hombres deseosos de trabajar y hábiles para ello sólo están empleados 14 ó 14,5 millones, ¿qué fuerzas existen en el sistema económico que expliquen esta situación? Después de lo dicho en el párrafo anterior, la respuesta es evidente. Si se reconoce explícitamente que la **ocupación real** de los demás está determinada por factores externos a ellos, es lógico concluir que, cuando exista, **la desocupación real** de una economía se deberá también a esos mismos factores externos. Reconocer explícitamente que la ocupación real de los recursos (trabajadores) está determinada por y a nivel de un grupo social distinto al trabajador equivale a un reconocimiento explícito del derecho de ese grupo social a fijar las condiciones en que ha de funcionar la economía nacional.

Ahora bien; cuando un grupo social se niega a ocupar el volumen total de los recursos disponibles, ¿no será porque el beneficio que espera obtener de esa posible ocupación le parece insuficiente? Y si se niega a ocupar los recursos disponibles por falta de estímulo suficiente, ¿no está planteando con ello un problema de participación? ¿No será que la participación que prevé le corresponderá en la producción que se siga de esa ocupación posible no «estimula» suficientemente sus apetencias? Cuando un grupo social se niega a emplear parte de los recursos disponibles en la nación, ¿no estará reclamando una «ventaja comparativa» en la distribución de la futura producción?

Creo haber expuesto con suficiente claridad que la oposición entre **producción** y **distribución**, lejos de ser neutral y puramente académica, supone la admisión implícita de supuestos sociales que no es posible ignorar; más aún, que, en la medida en que esos supuestos equivalen a la desigualdad social **privilegiada** entre los miembros de la sociedad, su admisión como determinantes de la política económica justifica nuestro juicio contrario a esa política: una política económica basada en el privilegio social es injusta y, en mi opinión, condenable.

Si, además, esa situación que hoy existe en naciones como la española, se trata de mantener con la ayuda de argumentos engañosos, el sistema que con ello se establece, además de injusto, será fraudulento. ¿Cómo se da el paso de la injusticia al fraude en el actual sistema económico?

En la actualidad, cuando se admite como dogma de fe el orden social establecido por los **supuestos sociales** (18) explicitados por la «Teoría general», no es el volumen de producción lo que preocupa a los economistas ni a los Gobiernos, sino el mantenimiento de una posición privilegiada e injusta en el reparto de esa producción. No es que primero se ha de producir lo que luego se pueda repartir, es que no será posible producir lo que se necesita si no se acepta y respeta la posición privilegiada de algunos en la distribución de esa renta posible.

De la injusticia al fraude

Supongamos que en un momento determinado A, la nación dispone de un volumen de producción o renta nacional igual a X. Supongamos también que, en ese momento A, la renta X está distribuida de forma que los factores productivos trabajo y capital participan en las proporciones a y b, respectivamente. En opinión de Keynes, con anterioridad a 1936 el problema socioeconómico que preocupaba era el cómo determinar las proporciones a y b en las que debían ser remunerados los factores que habían intervenido en la producción de X, dando por supuesto que el volumen de factores empleados en esa producción había sido igual al existente. A partir de 1936, y dado que aún se siguen aceptando los supuestos **sociales** de la «Teoría general», lo que preocupa no es en qué proporción distribuir la producción X. La pregunta actual es esta otra: ¿Cómo será posible que, dada una distribución del producto X en proporción a y b, se llegue en el momento B a producir el volumen de renta Y que es necesario para que todos los factores productivos disponibles estén realmente ocupados? ¿Cómo será posible que, dadas las exigencias de los diversos grupos productivos, a veces tan opuestas, se llegue a un acuerdo y se realice la producción? Más radicalmente, ¿cómo lograr que grupos socialmente discriminados consigan ponerse de acuerdo?

La respuesta que se diera en 1936 no podía ser la de A. Smith; nadie que no fuera demasiado ingenuo podía admitir en pleno siglo XX el recurso de una «mano invisible» capaz de coordinar los intereses económicos de clases sociales opuestas y, en esencia, del trabajo y el capital. ¿Cuál fue la solución que, sistematizada por Keynes, se ha venido admitiendo hasta el momento presente? El engaño de la inflación; conceder con la mano derecha lo que después se quitará con la izquierda; en definitiva, el fraude.

Los campos económicos afectados por este «engaño» son numerosos, pero, de forma especial, la teoría monetaria y la teoría de los salarios. En otra ocasión espero poder ocuparme del dinero, de la teoría monetaria clásica y su relación con la keynesiana, así como del problema del neo-cuantitativismo; hoy me limitaré al problema salarial.

De la injusticia al fraude en la teoría de los salarios

A partir de 1936 y hasta el momento presente, no parecía posible construir un modelo económico **realista** que no reconociera explícitamente como

(18) Obsérvese que me estoy refiriendo a los supuestos sociales y no a las ecuaciones econométricas propuestas por Keynes. El modelo econométrico keynesiano ha sido «refutado» en numerosos puntos; lo que no parece haber sido criticado por muchos son los supuestos socio-económicos que subyacían al modelo y continúan existiendo en la actualidad.

uno de sus supuestos básicos la oposición (y discriminación) que de hecho existe en la sociedad entre los intereses del capital y del trabajo.

Ante esa oposición y discriminación realmente existente, la teoría neoclásica confiaba en el «libre» sometimiento de los diversos grupos sociales a las «leyes naturales» de la economía. El grupo que libremente rechazase esas leyes sufriría las consecuencias de su rebeldía. Que la aceptación o rechazo de las leyes era «libre» fue un supuesto neoclásico del que no se dudó; en el mundo sistematizado por los neoclásicos, el supuesto de información perfecta y sin costes permitía—como sabemos—ajustes rápidos y libres, capaces de mantener los mercados en equilibrio y hacer funcionar el «orden natural». ¿Qué sucede en el mundo posterior a la segunda guerra mundial?

Ante los intereses opuestos de los diversos grupos sociales, ni la sociedad ni Keynes podían confiar en el libre sometimiento de los grupos a unas «leyes naturales»; pero, además, no lo necesitaban. Keynes fue consciente de lo difícil que era, ya en el siglo XX, que la clase obrera aceptase unas reglas de juego que, indefectiblemente, les concedían la peor parte; pero Keynes fue consciente también de que, en realidad, la clase trabajadora no disponía de esa información perfecta y sin costes que, según los neoclásicos, era necesaria para poder responder con rapidez y eficacia a los ataques de los demás grupos. Conociendo esta situación de la clase trabajadora, Keynes se dispuso a utilizarla, y si con las cartas boca arriba no es posible someter a la clase trabajadora, se intentará someterla trucando la baraja. ¿Acaso no es este el programa que, explícitamente, se propone? Leamos el párrafo siguiente:

«Supongamos, por el momento, que los obreros no están dispuestos a trabajar por un salario nominal menor y que una reducción del nivel existente de salarios nominales conduciría, mediante huelgas o por cualquier otro medio, a que parte de la mano de obra realmente ocupada se retirara del mercado. ¿Se deduce de esto que el nivel presente de salarios reales mide con precisión la desutilidad marginal del trabajo? No necesariamente; porque aunque una reducción en el nivel existente de salarios nominales ocasionara retiro de trabajo, no se desprende de ello que una baja en el valor del salario nominal, medido en artículos para asalariados, produciría el mismo resultado si fuera debida a un alza en el precio de las mercancías respectivas. En otras palabras, puede suceder que, dentro de ciertos límites, lo que los obreros reclaman sea un mínimo de salario nominal y no de salario real» (19).

Todo el capítulo II de la «Teoría general» desarrolla esta misma idea, que podría resumirse así: «El postulado de que el salario real tiende a igualarse con la desutilidad marginal del trabajo supone claramente que los obreros están en posición de fijar por sí mismos su salario real...» (20), pero ¿desde cuándo es realista suponer que los obreros gozan de ese poder?

No creo pueda decirse con mayor claridad. Supuesto que los obreros no tienen la posibilidad, el poder o la «oportunidad» de fijar lo que **realmente** han de recibir por su trabajo, démosles lo que nosotros determinemos..., mientras nos lo permitan. Y ¿cómo lo permitirán? No concediéndoles nunca el poder de que carecen; el poder de negociar lo que **realmente** quieren. Pero ¿y si reclaman el poder negociar libremente el valor **real** de su trabajo? Engañémosles, prometiendo lo que no se cumplirá; concedamos salarios nominales altos, que

(19) J. M. Keynes: **Teoría general**, pág. 19.

(20) J. M. Keynes: **Teoría general**, págs. 21-22.

no por ello dispondrán de mayor poder de compra; lo que les concedamos al elevar sus salarios nominales, lo recobramos al elevar los precios. El supuesto realista de la información incompleta de los factores productivos, en especial del trabajo, ocupa así un lugar clave en la política económica que, tomando por consejero a Keynes, ha estado en vigor durante los últimos cuarenta años. En un mundo en el que todos reaccionan a un tipo particular de valores «reales», se admite y utiliza a favor de los intereses de un grupo una excepción importante: los trabajadores (21). Para ellos no es posible reaccionar a los valores reales, sino a los monetarios. A medida que las naciones se preocupaban más por la política de realizaciones materiales, esa misma preocupación obligaba a mantener a la clase trabajadora engañada con la ilusión monetaria de los salarios. ¿No será el desarrollismo el nuevo «opio del pueblo»? Si la ilusión monetaria remite a un alza de precios, ¿no será la inflación la droga que produce esa ilusión?

La inflación y los convenios colectivos

Quizá alguno piense que esa falta de información que caracteriza al trabajador pudo ser un supuesto realista en tiempo de Keynes, pero no en el momento actual. A los que así piensan convendría recordarles que, si bien el **conocer** puede ser un paso previo al **poder**, no por ello se identifican. Suponer que una vez en posesión de la información necesaria el trabajador está en situación de reclamar sus derechos a una remuneración **real** justa, equivale a no conocer cómo funcionan los hombres en sociedad.

Para Keynes, ésta era la objeción más importante contra la teoría neoclásica. No es realista admitir «que el nivel general de los salarios reales esté directamente determinado por el carácter de los convenios sobre salarios» (22). El suponer lo contrario equivale a admitir un «hipótesis ilícita»: que los obreros en su conjunto disponen de un medio (no ya de conocimientos) que les permita hacer coincidir el equivalente del nivel general de los salarios nominales en artículos para asalariados (salarios reales) con la desutilidad marginal del volumen de ocupación existente (23). Y si los obreros no disponen de un medio que les permita reclamar una **contraprestación** realmente igual a su aportación al proceso productivo, ¿por qué habremos de dársela? ¿No será más «realista» servirnos de esa incapacidad del mundo laboral como supuesto sobre el que se apoye la reactivación de una política de realidades?

Este fue el realismo descubierto y admitido conscientemente por Keynes y de él se han servido las autoridades económicas de los últimos cuarenta años, el realismo de una sociedad en la que; por suponer intocable un orden y organización dado, un equipo y una técnica, «los salarios reales y el volumen de producción—y por tanto, de empleo—están relacionados en una sola forma, de tal manera que, en términos generales, un aumento de la ocupación sólo puede ocurrir acompañada de un descenso en la tasa de salarios reales» (24). Si se admite un orden social como el que estos supuestos reflejan, el problema económico que ha venido preocupando desde la segunda guerra mundial encuentra una fácil solución. ¿Se desea mantener el empleo? Redúzcanse los salarios reales. Ahora bien; dado que esto es imposible a través de una

(21) J. A. Schumpeter: **History of economic analysis**, Oxford University Press, London, 1967, pág. 1175.

(22) J. M. Keynes: **Teoría general**, pág. 21.

(23) J. M. Keynes, **Teoría general**, pág. 23.

(24) J. M. Keynes: **Teoría general**, pág. 27.

reducción de los salarios monetarios, el único camino abierto al pleno empleo, a la reactivación y, en definitiva, al desarrollo, es el de los precios: reduzcamos los salarios reales mediante una elevación en el nivel general de precios, «ningún sindicato pensará en declarar una huelga cada vez que aumente el costo de la vida» (25); mucho menos si, además, no existen sindicatos.

Estas breves reflexiones me parecen suficientemente explícitas para iluminar la problemática que condiciona las negociaciones de los convenios colectivos. Prescindo aquí de tratar este tema y me limito a recordar las críticas de que fueron objeto los planes de Keynes por parte del grupo laborista británico, por considerarlos «argumento sutil para reducir los salarios reales» (26).

Conclusión

Es el momento de volver al comienzo de la argumentación. Empecé señalando cómo el tratamiento de la inflación había sufrido un cambio radical a partir de la segunda guerra mundial. Expuse también cómo ese cambio se debió a la realidad dramática de la Gran Depresión y a la nueva sistematización teórica de la «Teoría general». Me referí después al cambio de actitud que ante los problemas económicos supuso esa nueva sistematización plasmada en la «Teoría general». Este cambio se reducía a una nueva finalidad claramente inspiradora de toda la política económica posterior. Como base de esa política, se necesitaba que los supuestos de la nueva teoría económica fueran una interpretación válida, realista, del mundo al que la teoría pretendía aplicarse. Supuestos realistas del modelo interpretativo de la sociedad posterior a la segunda guerra mundial son:

1. Inflexibilidad a la baja de los salarios monetarios.
2. Una nueva concepción del dinero, que no sólo es medio de pago y unidad de cuenta, sino, también, activo financiero.
3. Una economía caracterizada por la incompleta información de sus agentes, en especial en el mercado de trabajo.
4. Un reconocimiento explícito de que el nivel general de salarios reales no está directamente determinado por los convenios colectivos sobre salarios.
5. Y todo ello, en la perspectiva engañosa que se oculta en el párrafo inicial del capítulo II de la «Teoría general».

Después de este recorrido son posibles dos posturas: O se adopta una actitud empírica de sometimiento a los hechos, diciendo que se trata de problemas estrictamente técnicos, o se reconoce que esos hechos y supuestos analizados, precisamente por ser reales, deben ser interpretados, criticados y **reformados** desde la visión que ofrece una perspectiva histórica. Podrá ésta ser conforme o no con nuestros criterios de lo que es justo e injusto, moral o inmoral, pero de lo que no puede durarse es de que, dada la repercusión social que tales supuestos tienen, su estudio ha de trascender los meros resultados cuantitativos que nos proporcionen los **necesarios** estudios empíricos.

(25) J. M. Keynes: **Teoría general**, pág. 25.

(26) Dudley Dillard: **La teoría económica de J. M. Keynes**, Ed. Aguilar, Madrid, 1965, pág. 329.

Ante esta disyuntiva de admisión o de crítica de unos supuestos realistas, la decisión de Keynes fue clara: vio unos hechos y, lejos de criticarlos con sentido y perspectivas históricas, los asumió como supuestos básicos de su modelo económico capitalista. Esta decisión le ha valido el juicio duro de P. M. Sweezy, para quien «Keynes no sólo no hizo nada para superar el carácter profundamente antihistórico de la teoría económica que había recibido..., sino que, fiel a la más amplia tradición filosófica y social en que se había educado, mantuvo la principal premisa implícita de esa tradición: que el capitalismo es la única forma posible de sociedad civilizada» (23).

La consecuencia de esta actitud no puede ser más conservadora: «Los problemas de la indigencia, la pobreza y la lucha económica entre las clases y las naciones no son más que una confusión tremenda, una confusión transitoria e innecesaria» (28).

Así escribía Keynes en 1931 y así parecen pensar hoy muchos cristianos cuando al referirse a esos mismos problemas de la indigencia, la pobreza y las relaciones sociales se desentienden de ellos, relegándolos al dominio de los técnicos. No son conscientes de que con su actitud están traicionando sus mismos principios cristianos. Para los que así piensan me atrevo a lanzar el siguiente programa (29):

Para el cristiano es urgente la necesidad de impulsar el conocimiento positivo de la realidad histórica en que vive; un conocimiento del que, por lo general, se ha considerado dispensado durante más de cuatro siglos. Quizá pensase que, para el conocedor de la Verdad, era secundario y hasta innecesario el conocimiento de otras verdades. Hoy no es posible vivir en esta actitud, el cristiano necesita comprender a fondo las interpretaciones que se ofrecen de la realidad cristiana concreta, los hechos empíricos por él vividos y las relaciones empíricas que entre ellos existen. La exposición del cristianismo (Teología) no puede agotarse en una mera exposición sistemática de principios abstractos. El teólogo, como todo cristiano, si quiere que su fe sea una fe vivida, ha de enfrentarse con los acuciantes problemas de la realidad social; en la medida en que la Teología ha de ser exposición de su fe, de una fe real, histórica y concreta, como real, histórica y concreta fue la persona de Cristo, no puede renunciar a establecer hipótesis y teorías explicativas de esa realidad. Sólo a través de esas hipótesis y teorías logrará que sus principios abstractos y a-históricos se encarnen, tomando cuerpo en la realidad histórica. Renunciar a este paso encarnatorio de la teología cristiana supone mutilar el cristianismo en uno de sus misterios esenciales: la Encarnación. El teólogo cristiano no puede sentirse dispensado de esta tarea si no quiere que su interpretación de Dios y del hombre cristiano sean irreales; en definitiva, si no quiere ser utópico.

Si el teólogo aspira a un auténtico conocimiento del hombre en su vida cristiana histórica, ha de adentrarse en el terreno conflictivo de la interpretación empírica de la realidad, donde el cristianismo sólo adquiere significado, como Cristo, en una interrelación con las demás interpretaciones, sean éstas de Herodes, de Pilatos o de los mismos sacerdotes. Pretender la práctica de

(27) Paul M. Sweezy, o. c., pág. 322.

(28) J. M. Keynes: *Essays of Persuasion*, pág. VII, citado por Paul Sweezy en la obra citada, pág. 312.

(29) La necesidad de realizar este programa se me planteó mucho antes de empezar los estudios de Ciencias Económicas. La posibilidad de su realización me apareció con bastante claridad al leer la ponencia de L. A. Rojo en el Simposio de Burgos en torno a la obra de sir K. R. Popper. La ponencia del profesor Rojo «Método empírico y conocimiento científico» aparece en la obra ya citada, *Ensayos de Filosofía de la Ciencia*, Ed. Tecnos, Madrid, 1970.

un estricto dogmatismo abstracto ante la realidad cristiana histórica equivale, simplemente, a renunciar a comprender y, lo que para el cristiano sería aún peor, implicaría una posición ideológica larvada: el conservadurismo del que, una vez puesta la mano en el arado, vuelve la vista atrás renunciando a un verdadero cambio, a una verdadera metanoia.

SEGUNDA PARTE: El caso español

Como ya indiqué al comienzo de este estudio, para esta segunda parte me serviré, casi exclusivamente, del «Informe del Banco de España para 1971». De acuerdo con este «Informe», tomaré como momento inicial, históricamente significativo, la congelación de precios y rentas de noviembre de 1967. Las páginas a las que haré referencia serán de la 84 a la 96:

«La interacción precios-salarios en 1971 fue uno de los rasgos más sobresalientes del año y acaso el más característico de la evolución económica del país en estos últimos tiempos. Descubrir los mecanismos de tal interacción y describir su funcionamiento es tal vez la tarea más difícil con que se enfrenta el análisis a la hora de describir el conjunto de hechos que caracterizaron la marcha de la coyuntura en el pasado año. Y ello es así porque la simple evolución de precios y salarios, cuando ambos suben a los ritmos que registraron en los últimos meses, dice bastante poco sobre el sentido de la causación del proceso, que solamente se puede aspirar a descubrir cuando se adquiere una perspectiva suficientemente amplia de los fenómenos adscritos y se valora objetivamente toda información de que se disponga al margen de las cifras escuetas que muestran las estadísticas» (30).

Esa «perspectiva amplia» y la valoración objetiva de «toda información de que se disponga al margen de las cifras escuetas que muestran las estadísticas», hacían necesaria la primera parte del trabajo. Espero que lo allí expuesto nos ayude a comprender mejor lo que en esta segunda parte diré.

Según el «Informe del Banco de España», «el índice del coste de la vida creció, en promedio, en 1971, en un 8,3 por 100; pero el mes de diciembre registra un aumento del 9,7 por 100 sobre el mismo mes del año anterior, lo que implica una aceleración en el ritmo de crecimiento durante el transcurso de 1971, especialmente si se tiene en cuenta que las tasas de crecimiento de los últimos meses del año están calculadas sobre una base mucho más alta, como consecuencia del ya notable incremento experimentado por el coste de la vida en el segundo semestre de 1970» (31).

Ante esta subida brutal de precios, la primera consideración que el mismo «Informe» hace es de justicia social: «en la evolución del índice fue fundamental el comportamiento de los precios de los productos alimenticios, lo que, dada la rigidez de su demanda, supone un más elevado coste social de la inflación» (32).

Pero esta observación, por importante que sea, no es la más significativa; «por satisfactoria que pudiera encontrarse la explicación del alza de los precios en el componente alimenticio del coste de vida y la desaceleración de la tasa de crecimiento del índice de los componentes no alimenticios, la inflación que sufrió la economía en 1971 tuvo causas más generales y complejas que

(30) Informe del Banco de España (1971), pág. 84.

(31) Informe del Banco de España, pág. 84.

(32) Ibidem, pág. 84.

las detectables en el sector agrícola y alimenticio. La agricultura no ha sido el único sector generador de tensiones de precios en el periodo. La media del índice del coste de la vida no alimenticio creció un 8,7 por 100 sobre la media de 1970, y el índice de precios al por mayor aumentó, en promedio, en un 5,6 por 100, frente a crecimientos de un 1,6 en 1970, y de un 2,5 por 100, en 1969, siendo el alza entre los meses de diciembre de 1971 y de 1970 de un 7 por 100» (33).

Si la agricultura no fue el único sector generador de alzas de precios, ¿qué otras causas existieron?

Retrocedamos en el tiempo hasta noviembre de 1967, «porque, si bien la compleja evolución e interacción de precios y rentas hace arbitraria la elección de un momento del tiempo como punto de partida, la política de congelación entonces acordada ha condicionado de modo importante los desarrollos posteriores» (34).

El cuadro núm. 1 compara en sus columnas 3 y 4 el aumento de los salarios reales por hora en la industria con el aumento en la productividad también por hora en la industria. Aunque el primero de los indicadores recoge, siguiendo

Cuadro n.º 1. —SALARIOS, PRECIOS, PRODUCTIVIDAD
(Tomado del informe del Banco de España para 1971, Cuadro II-16)

tasas de incremento trimestral sobre igual período del año anterior

AÑO	Trimestre	Salarios monetarios	Precios	Salarios reales	Productividad por hora trabajada
			a	b	
1968	1.º	10,5	6,1	4,1	6,2
	2.º	9,9	6,0	3,7	6,2
	3.º	8,2	4,3	3,7	6,6
	4.º	7,6	2,6	4,9	12,6
1969	1.º	8,2	2,2	5,9	14,1
	2.º	10,6	1,4	9,1	14,3
	3.º	14,2	2,5	11,4	15,2
	4.º	12,6	3,5	8,8	12,4
1970	1.º	12,6	4,4	7,8	9,8
	2.º	12,8	4,0	8,4	6,1
	3.º	16,0	6,9	8,5	6,2
	4.º	15,2	7,5	7,2	0,6
1971	1.º	15,6	7,7	7,3	2,9
	2.º	16,3	9,5	6,2	1,0
	3.º	11,7	7,2	4,2	6,5
	4.º	11,2	8,7	3,2	8,3

a. Índice del coste de la vida.

b. Salarios monetarios deflactados con el índice del coste de la vida.

(33) Ibidem, pág. 88.

(34) Ibidem, pág. 90.

(35) Tomado del mismo Informe, pág. 91.

la encuesta de salarios del I. N. E., la evolución de los mismos en los sectores de la construcción y de servicios—excluidos Transportes y Administración Pública—, y el segundo no los recoge, creemos que la comparación, a falta de mejores datos, es, en esencia, válida y muestra gran utilidad a la hora de descubrir el proceso de inflación que caracterizó la evolución de la economía española en 1971 (35).

Años 1968 y 1969

Tomamos, pues, como punto de partida, la situación de la economía española en diciembre de 1967. A partir de ese momento, ni la congelación de precios ni la de salarios fue total y absoluta. ¿Cómo se movieron?

Los precios: Durante 1968, y como consecuencia del importante aumento de precios a lo largo de 1967, los precios, que teóricamente debieron quedar al nivel de diciembre de dicho año, crecieron en los primeros trimestres, aunque su tasa de crecimiento (6,1; 6,0; 4,3; 2,6) fue cada vez más baja, a medida que transcurría 1968; pero jamás llegó a alcanzar la teórica tasa cero.

Razón de este descenso paulatino: «la debilidad de la demanda durante la mayor parte del año» (36).

Los salarios: Otro tanto, aunque en menor medida, sucedió con los salarios monetarios por hora. Pasaron de un crecimiento del 10,5 por 100, en el primer trimestre de 1968, a un crecimiento de sólo el 7,6 por 100, en el último trimestre.

De la comparación de precios y salarios monetarios se deduce: «el salario real por hora avanzó en un 4 por 100 por término medio durante dicho año, crecimiento situado por debajo del de la productividad/hora en la industria, que se aceleró con la recuperación económica observada en los últimos meses del año».

¿Qué sucedió en 1969? La congelación continuó con resultados parecidos, «aunque con dificultades crecientes a medida que transcurría el año» (37).

Los precios: «La congelación fue bastante efectiva, pues sólo al final del año se advirtió una aceleración de los mismos sobre la tasa del 2,5 por 100 alcanzada en el último trimestre de 1968.»

Razón de esta mayor eficacia: «La recuperación de la demanda y la fuerte expansión de 1969 contribuyeron a aumentar extraordinariamente la productividad por hora en la industria (14,1; 14,3; 15,2; 12,4), que creció a tasas cercanas al 14 por 100 a lo largo del mismo.» Este hecho, «junto con la congelación oficial de precios, permitieron que los altos niveles de demanda se atendieran sin grandes tensiones alcistas...» (38).

Salarios: «En cuanto a los salarios monetarios, si bien el tope de crecimiento máximo del 5,9 por 100 fue respetado en los convenios colectivos aprobados hasta el mes de noviembre de 1969, la tensión de la demanda en el mercado de trabajo generó deslizamientos de salarios y elevaciones en las remuneraciones, que los empresarios, con una demanda final pujante, estuvieron dispuestos a aceptar, no sólo para encontrar nueva mano de obra, sino para mantener la que ya poseían; así, los salarios monetarios crecieron a tasas situadas

(36) Ibidem, págs. 91-92.

(37) Ibidem, pág. 92.

(38) Ibidem, pág. 92.

entre el 11 y el 12 por 100 en el año, que, deflactadas a términos reales, continuaron siendo altas—en torno al 9 por 100—» (39).

De la comparación de precios y salarios deflactados se deduce que las alzas de éstos «se situaron, de nuevo, por debajo de las registradas en el crecimiento de la productividad por hora trabajada en la industria» (40).

Bienio 1970-1971

Los dos años anteriores se habían caracterizado, según el «Informe», por una fuerte tensión oculta, que se había ido acumulando como consecuencia de una fuerte demanda reprimida por los controles establecidos. La pregunta que debemos hacernos antes de pasar a analizar la evolución económica de los dos años siguientes (1970-71) deberá orientarse a descubrir las causas profundas de esas tensiones. Decir sencillamente que se debieron a la combinación de una fuerte demanda con los controles oficiales es a todas luces insuficiente, sobre todo cuando una afirmación tan general puede viciar el diagnóstico que demos sobre los problemas de los años posteriores.

Como el mismo «Informe» reconoce, «durante la fase de expansión iniciada en el segundo semestre de 1968 y prolongada hasta los primeros meses de 1970, el retraso que el bloqueo de salarios impuso a éstos respecto del crecimiento registrado en la productividad del trabajo acentuó el ímpetu expansivo de las empresas, al tiempo que la lenta evolución de los salarios reales, al frenar el ritmo de avance del consumo privado (de bienes salariales, propiamente) en términos reales, introducía un elemento de debilidad en el auge que acentuaba la dependencia de éste respecto de la cuantía de la inversión» (41).

Si el análisis anterior es correcto, parece que las «tensiones acumuladas» durante los años 1968-1969 estuvieron relacionadas, en parte, con «el retraso que el bloqueo de salarios impuso a éstos», y en parte, a la fuerte dependencia que se estableció entre expansión e inversión. Pero entonces ¿qué papel desempeñó la clase asalariada en estas tensiones? ¿Podían ver ellos con agrado el retraso de sus rentas que suponía el bloqueo de salarios? Si, como afirma el «Informe», el ímpetu expansivo de las empresas se basó en la lenta evolución de los **salarios reales** y en el retraso que el bloqueo de salarios impuso a éstos, ¿puede extrañarnos que, ante esa situación, los trabajadores aspirasen a un alza salarial que **compensase en justicia** la desventaja comparativa que los controles de los años 1968-69 les había obligado a aceptar?

Pienso que, cuando el «Informe» afirma que «no cabe duda de que una de las causas de la inflación padecida por la economía española en 1970 y 1971 fue la presión que ejercieron los salarios en una economía cuya actividad estaba seriamente afectada en su ritmo de expansión» (42), se olvida de lo que poco antes nos había recordado él mismo: que «la compleja evolución e interacción de precios y rentas hace arbitraria la elección de un momento como punto de partida», y que el sentido de la causación de proceso «solamente se puede aspirar a descubrir cuando se adquiere una perspectiva suficientemente amplia de los fenómenos descritos y se valora objetivamente toda la información de que se disponga al margen de las cifras escuetas que muestran las estadísticas».

(39) Ibidem, pág. 92.

(40) Ibidem, pág. 92.

(41) Ibidem, pág. 95.

(42) Ibidem, pág. 93.

Si la economía española estaba seriamente afectada al iniciarse el año 1970, en su ritmo de expansión, ¿acaso eran responsables los salarios, cuyo bloqueo había acentuado el ímpetu expansivo del período anterior? ¿Acaso no fue suficiente el retraso impuesto a los salarios reales? ¿Qué se había hecho con la ventaja comparativa que ese bloqueo de salarios detrajo de manos de los trabajadores?

Pero no es necesario volverse al período 1968-69; el problema al iniciarse 1970 era el mismo que en 1968, y se solucionó de la misma forma. A pesar de las «fuertes presiones» de los trabajadores, «los salarios reales, que al comenzar 1971 parecían estar obteniendo alguna ventaja comparativa, se encontraron a finales de año en una posición relativa respecto del resto de las rentas análoga a la que existía al final de 1968» (43), es decir, en una situación de desventaja, de retraso, de tal manera que «la nueva aceleración de los precios alimenticios y su impacto sobre las rentas reales amenazaron, al finalizar 1971, con un posible mantenimiento del proceso de reacciones acumulativas precios-salarios» (44). ¿Quiénes debían ceder ante tales presiones? ¿Nuevamente los salarios, que ya habían sido tratados desventajosamente en los años 1968-69? En realidad, el proceso que se desencadenó al finalizar el año 1969 era el mismo que había permanecido oculto desde noviembre de 1967 y que, más radicalmente, es inherente al desequilibrio de fuerzas sobre el que se basa el desarrollo de los sistemas capitalistas desde la segunda guerra mundial y, en concreto y con mayor fuerza, el desarrollo económico español. Es ese desequilibrio el que, en la medida en que se admite y se mantiene como **supuesto realista** del orden económico establecido, ofrece base más que suficiente para que el juicio negativo que en la primera parte se dio sobre la inflación como droga estimulante del desarrollo se aplique al caso español.

Comprobación

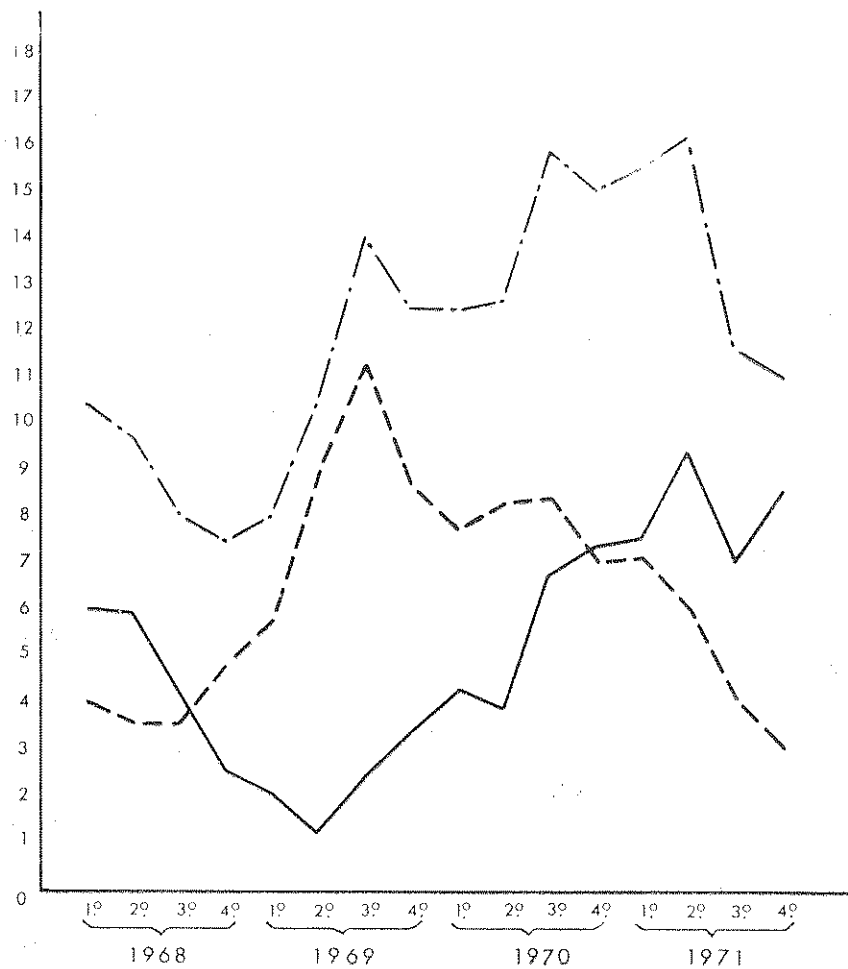
¿Necesitamos más pruebas? Apliquemos a la situación económica española el siguiente párrafo de la «Teoría general»: «Sería interesante—dice Keynes—observar los resultados de una investigación estadística acerca de las verdaderas relaciones entre los cambios del salario nominal y las del real.» Según Keynes esperaba, «cuando hay alteraciones en el nivel general de salarios, se encontrará que la modificación de los salarios reales que va unida a la de los nominales, lejos de presentarse normalmente en el mismo sentido, ocurrirá casi siempre lo contrario. Es decir, que cuando los salarios nominales se elevan, los salarios reales bajan; y que cuando aquéllos descienden, éstos suben» (45).

Estos movimientos de signo contrario han existido en la economía española, como puede verse en el cuadro núm. 2. De una forma especial, estos movimientos contrarios existieron en los últimos meses del año 1968, en los que frente a un descenso en los salarios monetarios de 9,9, 8,2, 7,6, encontramos un alza en los salarios reales de 3,7, 3,7 y 4,9, respectivamente. Lo mismo sucede en los seis primeros meses de 1971, en los que los salarios monetarios se elevaron en un 15,6 y 16,3, mientras los salarios reales descendían de un 7,3 a un 6,2. Pero si observamos la totalidad del cuadro, el desfase que presenta entre salarios monetarios y reales parece dar la razón a Keynes. La brecha que se abre entre ambos tipos de salarios a partir del segundo trimes-

(43) *Ibidem*, pág. 94.

(44) *Ibidem*, pág. 94.

(45) J. M. Keynes: *Teoría general*, págs. 20-21.



- Salarios reales
- Precios indice del coste de la vida
- .- Salarios nominales

tre de 1969, en lugar de disminuir, aumenta de forma alarmante... para los asalariados, naturalmente. Recordemos las cifras:

Salarios monetarios	12,6	12,6	12,8	16,0	15,2	15,6	16,3	11,7	11,2
Salarios reales	8,8	7,8	8,4	8,5	7,2	7,3	6,2	4,2	3,2
Nivel de precios	3,5	4,4	4,0	6,9	7,5	7,7	9,5	7,2	8,7

Creo que estas cifras no requieren comentario. ¿Era esta la evidencia que buscaba Keynes? Es posible, pero de lo que no podemos dudar es de que, cuando el Sr. López Rodó decía ante el Consejo Nacional de Trabajadores (46) que no creía en los milagros económicos, que esta clase de milagros no existen, tenía toda la razón. Tan innecesarios son los milagros económicos para el Sr. Ministro como eran los supuestos neoclásicos para lord Keynes; el motor de la economía capitalista estaba en otra parte.

«El motor, el artífice verdadero del desarrollo económico-social de España —decía el Sr. Ministro— es el trabajo de todos los españoles» (47). Y, ciertamente, como acabamos de ver por las últimas cifras, es el trabajador el que, con la disminución constante del poder adquisitivo de su salario (poder adquisitivo que en justicia se le debe), está posibilitando el desarrollo español. Lo que no nos dice el Sr. López Rodó es quiénes se apropian esa parte de poder adquisitivo que se defrauda a los trabajadores con la subida constante de los precios, ni tampoco, si los mismos trabajadores están de acuerdo en que se les prive de ella.

En el mismo discurso vuelve a reafirmar el Sr. Ministro, Comisario del Plan de Desarrollo, la tesis según la cual «hay que admitir un movimiento en los precios». Aunque esta tesis ya la comenté en el número de noviembre de 1972 de la revista «Mundo Social», lo expuesto en este trabajo puede iluminar las razones que apoyan esa tesis: cuando no es posible el recurso al látigo, se acelera la diligencia con el engaño de la zanahoria.

* * *

Antes de terminar debo referirme a dos puntos de alguna importancia. En ningún momento de esta segunda parte me he referido a los factores monetarios ni a los factores externos al país. He prescindido de los primeros debido a que también fueron excluidos en la primera parte. No se debe a que piense que no tienen importancia, sino a que exigían un estudio más detenido, para el que no dispongo de tiempo por el momento y a que no creo invaliden la tesis que acabo de defender. De los factores externos he prescindido apoyándome en la opinión del «Informe del Banco de España» que he venido utilizando. Según este «Informe», «aunque las tensiones inflacionistas de 1971 tienen sus causas primordiales en factores internos, perfectamente lubricados por los excepcionales crecimientos de las disponibilidades líquidas del público, la inflación se vio también alimentada por las alzas de precios que registró paralelamente la economía mundial» (48). Ahora bien, si las causas primordiales estaban en los factores internos, puede perdonárseme que haya prescindido de otras causas secundarias que, lejos de aclarar, hubieran embrollado la argumentación.

(46) **ABC**, 11 enero 1973.

(47) *Ibidem*.

(48) **Informe del Banco de España**, pág. 94.