

LA REFUTACIÓN DE KEYNES¹

José Ignacio del Castillo

A grandes rasgos, existen dos teorías explicativas del proceso económico. Las llamaremos teoría del equilibrio de la producción y teoría del poder adquisitivo. La primera sostiene que la producción precede lógicamente y necesariamente al consumo y que éste es consecuencia de aquélla. No se puede consumir lo que no ha sido previamente producido. Tampoco se puede incrementar la capacidad productiva consumiendo más. Desde luego, se produce para consumir, bien en el presente, o bien en el futuro, siendo esos deseos de consumo los que guían la producción. Luego, dado que las necesidades de los seres humanos son ilimitadas y que los recursos para satisfacerlas escasean -no vivimos, por desgracia, en Jauja ni en el Paraíso Terrenal, y no basta con desear una cosa para obtenerla-, no existe la posibilidad de una superproducción generalizada. Antes al contrario, es precisamente la escasez de recursos y la jerarquía en el orden de las necesidades que se desean satisfacer, lo que obliga a orientar y equilibrar la producción. Desde este punto de vista puede ser posible que, temporalmente, una superproducción parcial en algunos sectores coexista con una producción insuficiente en otros.

La teoría del poder adquisitivo, por su parte, vincula la producción a las ventas. Si no hay compradores, no hay producción. Por tanto, se puede aumentar la producción, bien obligando a comprar bajo la amenaza de confiscación en caso de no hacerlo (Silvio Gesell), bien arrebatándole a la gente su dinero para gastarlo en su lugar (John Maynard Keynes), o bien fabricando dinero para aumentar la capacidad conjunta de compra de la sociedad (John Law y también Keynes).

La teoría del poder adquisitivo, también conocida como inflacionismo, está plagada de innumerables incoherencias que intentaremos mostrar en este ensayo. Su popularidad -la etapa mercantilista, el keynesianismo- se ha debido a una serie de causas: la falta de preparación y la ausencia de profundidad y rigor en el pensamiento de muchísima gente, incluidos profesores y estudiosos del tema económico, el anhelo de recetas rápidas, mágicas e indoloras para salir de las crisis que periódicamente han afectado a la economía, y finalmente la explotación de algunas omisiones que los teóricos del equilibrio en sus diversas escuelas han podido cometer.

Aunque este artículo se centra en Keynes, es bastante esclarecedor hacer un repaso de sus antecedentes.

El mercantilismo

Con el nombre de mercantilistas, la Historia del Pensamiento Económico identifica a una serie de pensadores asistemáticos, cuya obra se desarrolla durante los siglos

¹ Este trabajo es un capítulo del libro a publicar por José Ignacio del Castillo y Gorka Echevarría: *Intelectuales en tela de Juicio*. Autorización para ser publicado en Libertas por los autores.

XVI, XVII y primera mitad del XVIII, y cuyo común denominador es la defensa de las restricciones económicas con la intención de beneficiar los intereses y el desarrollo de industrias particulares. En ellos ya se advierten las principales ideas del inflacionismo, entre otras:

1. La identificación de prosperidad con consumo –inclusive el suntuario. Véase por ejemplo: *La Fábula de las Abejas* de Bernard de Mandeville. Esta idea se entiende, no como que un mayor consumo es signo de prosperidad, sino como que el consumo crea la prosperidad.
2. Énfasis en la importancia de la balanza de pagos y en el hecho que las exportaciones superen a las importaciones, todo ello con el fin atraer poder adquisitivo hacia el país.
3. Proteccionismo arancelario, para que las compras de los nacionales impulsen a las industrias del país y no se pierdan “creando empleo” en el extranjero.
4. Aumento de la “masa monetaria” a través del envilecimiento de la moneda (rebaja de su contenido metálico).
5. Fomento de las obras públicas.
6. Confiscación por parte del soberano de todo el metal, lo que equivale a la nacionalización de los pagos internacionales.

Las consecuencias lógicas de estas doctrinas son absurdas, a la vez que terribles. Absurdas, porque renunciar a las ventajas del comercio internacional implica tener que producir a un coste mayor lo que puede obtenerse de modo más económico. Significa que los ciudadanos de Groenlandia no deben comprar café en Colombia, sino producirlo en la Tundra, o que los cirujanos no deben contratar enfermeras, para evitar así la competencia de la mano de obra “cualificada”. Llevada a su conclusión lógica, la doctrina debería defender el autoconsumo individual completo, para asegurarse de que el trabajo nunca falta. Decía el americano Henry George que había que ser muy necio para pensar que es bueno establecer en tiempos de paz, lo que los enemigos tratan de imponerte en tiempos de guerra: el bloqueo de los puertos para evitar el aprovisionamiento desde fuera.

También son terribles porque, de acuerdo con estas teorías, no puede existir armonía de intereses entre las naciones. Un país que carezca de determinado recurso (por ejemplo petróleo), no tiene forma de adquirirlo entregando otra cosa que no sea dinero, - recordemos que, según la doctrina mercantilista, el resto de países no deberían comprar productos extranjeros elaborados. Por tanto, si dicho país no produce dinero -entiéndase dinero-mercancía, como el oro-, su única salida es la conquista militar. En este sentido, la doctrina hitleriana del *Lebensraum* fue la conclusión lógica de las políticas proteccionistas keynesianas de los años 30, al igual que el colonialismo constituyó el ideal de la etapa

mercantilista. El economista francés Frédéric Bastiat resumió la idea con su célebre frase: “Si las mercancías no cruzan las fronteras, lo harán los soldados”

Este evangelio de la escasez, este “miedo a las mercancías” como lo denominó el sueco Eli Heckscher, se fue haciendo popular durante el Renacimiento, y podemos asegurar que su auge fue el resultado de la paulatina generalización de la economía monetaria y crediticia y de la transición desde el autoconsumo hacia la producción para el mercado.

Los mercantilistas se fijaron como objetivo proteger al productor nacional, para garantizar tanto los aprovisionamientos indispensables, como el empleo. Sin embargo, cegados con este deseo, perdieron de vista el objetivo final de la producción, que no es otro que la satisfacción más abundante posible de las necesidades del consumo. De este modo, abogaron por una serie de medidas restrictivas que garantizaran la escasez de mercancías, los precios altos y la abundancia de poder adquisitivo. En general, no fueron capaces de advertir que, en condiciones normales, el poder de compra radica en la propia producción; que los bienes se cambian por bienes a través de esa gigantesca cámara de compensación que es el crédito comercial; que la función del dinero es servir como unidad de cuenta y como garantía de la soberanía del consumidor y que en general, sólo se requiere su presencia física para ajustar las diferencias entre pagos y cobros. Tampoco alcanzaron a comprender que las tasas de atesoramiento inusualmente elevado, se producen únicamente, cuando se destruye el crédito y no queda otro modo de conservar riqueza que a través del atesoramiento de moneda. Todos estos puntos quedarán aclarados conforme avancemos en nuestra exposición.

David Hume y la cuestión de la balanza de pagos

Hacia mediados del siglo XVIII con el escocés David Hume, comienzan los primeros ataques teóricos contra las inconsistencias mercantilistas. Desgraciadamente Hume se apoyó para hacerlo en la teoría cuantitativa del dinero. Para Hume, el nivel de precios subía o bajaba en el interior de un país según el volumen de disponibilidades metálicas que circulaban por él. Si una determinada nación se empeñaba en acumular metales preciosos sin límite y en vender más mercancías que las que adquiría, necesariamente vería subir sus precios al existir “más dinero persiguiendo menos mercancías.” Dicho incremento de precios convertía en atractiva la importación de los productos foráneos que no habían subido, disuadiendo al tiempo la exportación de los encarecidos bienes nacionales. El metal fluía como el agua para igualar los precios internos y externos. El ideal de mantener una balanza de pagos siempre positiva carecía de sentido. A largo plazo era imposible de alcanzar. A corto, implicaba soportar precios más altos

La balanza de pagos es el estado financiero que recoge la totalidad de pagos y cobros realizados por los nacionales de un país con el extranjero durante un determinado periodo. Muchos modernos economistas han argumentado lúcida a la vez que ingenuamente, que carece de sentido fijarse en tal estadística. La gente conoce bien sus disponibilidades monetarias, señalan. Es extremadamente improbable que las personas

gasten irracionalmente sin límite hasta ver reducidas sus tesorerías a cero. Todo eso es muy cierto. Sin embargo, lo que parecen olvidar quienes desdeñan el “equilibrio de la balanza de pagos” es que, a través de un sistema bancario que multiplica los depósitos, sí que es posible girar contra las tesorerías de terceros, sin que éstos a su vez vean restringidas sus disponibilidades. Un ejemplo de ello es la monetización del déficit. El soberano entrega su deuda pública a los banqueros a cambio de que éstos le concedan el derecho de girar cheques contra el dinero que tienen en sus cuentas los demás clientes. Dicho abuso produce efectos dado que alguien está demandando sin ofrecer. Algunos están girando contra cuentas sin fondos. Por tanto, la cantidad de pagos que debe hacer el banco (o todo el sistema bancario nacional), es superior a los cobros. Aparecen los problemas en la Cámara de Compensación Internacional - confusamente denominados balanza de pagos deficitaria. Los acreedores extranjeros exigen metal. Los pagos a realizar en el extranjero, ya no pueden compensarse con los cobros. Todo esto se refleja en el valor de la divisa extranjera que se aprecia hasta hacer rentable la exportación del metal (el tipo de cambio refleja el valor que tiene el metal en la plaza extranjera). Los banqueros se ven próximos a la suspensión de pagos.

Fue en este contexto en el que apareció el mercantilismo. Bastaba culpar a los ciudadanos de gastar su dinero en productos extranjeros. Con ello se conseguía desviar la atención y justificar ulteriores abusos del soberano. Hay que comprar sólo mercancía nacional, guardando la reserva metálica para exclusiva disposición del Príncipe. También está justificado rebajar el contenido metálico de la moneda y saldar las deudas con una parodia de pagos. Todo con tal de salir airoso de la quiebra. Ya vemos a lo que se refería Keynes cuando más de siglo y medio después hablaba de “la inevitable filtración de dinero hacia el extranjero”.

La refutación del mercantilismo. Adam Smith

Con la publicación en 1776 de *La Riqueza de las Naciones*, el escocés Adam Smith asestó un devastador golpe a las falacias mercantilistas. Desde entonces, sus defensores se vieron obligados a transitar por los “bajos fondos” del pensamiento económico. Hubieron de transcurrir 150 años para que este ideario volviese a introducirse en el mundo académico, merced sobre todo a la nueva presentación pseudo-científica a cargo de John Maynard Keynes.

Adam Smith ridiculizó a aquellos comerciantes que, incapaces de colocar su producción, se quejaban siempre de la falta de dinero. Como diría el especialista en banca húngaro Melchior Palyi siglo y medio después al criticar el keynesianismo, no parece serio exigir que el consumidor lo compre todo, no importa el precio que se le pida, la calidad que se le ofrezca, la cantidad de cada bien que se produzca, o los costes en que se incurran.

Smith también estableció los primeros fundamentos teóricos del librecambismo, si bien su teoría de la ventaja absoluta habría de ser mejorada y ampliada con la ley de la asociación de Ricardo.

Finalmente, al desarrollar la teoría de la liquidez del crédito comercial, conocida popularmente como doctrina de las *real bills*, demostró que el mercado no tiene problemas para crear los instrumentos monetarios necesarios para facilitar el comercio, siempre y cuando las mercancías que se transmitan sean las más urgente e intensamente demandadas por los consumidores.

Sin embargo Adam Smith cometió dos graves errores que habrían de pasar factura en el futuro. El primero y más conocido fue explicar el precio de mercado a través de los costes de producción. Incapaz de construir una teoría del precio de mercado a partir de la utilidad, buscó en el ahorro de trabajo el origen del valor.

El segundo error, y el que aquí más importa, fue menospreciar al dinero como signo de riqueza. Los mercantilistas estaban equivocados al identificar exclusivamente la riqueza con el dinero, pero Smith se excedió al desdeñarlo. Smith pensaba que si el dinero sólo servía para comprar, lo que tenía importancia eran los bienes y servicios que se podían adquirir y no el medio de intercambio que se utilizaba. En realidad, el dinero se había convertido en medio de intercambio porque era apreciado por sí mismo. Fue necesario, también aquí, el genio de Carl Menger para refutar las ideas erróneas que, sobre el dinero, habían venido prevaleciendo.

La imposibilidad de una superproducción generalizada: Jean Baptiste Say y su famosa ley de los mercados

El economista francés Jean Baptiste Say (1776-1832), alcanzó fama universal al establecer lógicamente la imposibilidad de una superproducción generalizada. En su formulación original, la ley establecía que “la producción se compra con producción”. La teoría fue reformulada por Keynes: “la oferta genera su propia demanda”, para así poder ser mal interpretada. De este modo, su “refutación” pasa por ser uno de los méritos atribuidos a Keynes. Si bien es cierto que Say no trató adecuadamente el supuesto de un incremento del atesoramiento deseado (cosa que sí hizo, por cierto, John Stuart Mill, y que trató con maestría el banquero y economista francés Jacques Rueff, como luego veremos), sostener que Say ignoró la posibilidad de que existiesen crisis periódicas a causa de desequilibrios en la producción, es algo infundado. De hecho, Say escribió sobre la posibilidad de una superproducción parcial, cuando los bienes producidos no fuesen aquéllos más urgentemente demandados por los consumidores. Say sencillamente, incidió en algunas verdades irrefutables:

- i. Es la producción, y no el consumo, la que genera las rentas y, por tanto, el poder de compra.
- ii. Los productores producen para poder comprar; la venta sólo es un paso intermedio.

- iii. Cuanto más próspera sea la comunidad en que se viva, mejores mercados se tendrán para colocar la producción.
- iv. No hay nada que ganar comerciando con gente que no tiene nada que entregar a cambio.
- v. Confundir circulación monetaria con prosperidad es invertir causa y efecto: la producción precede lógicamente al intercambio.

La teoría del subconsumo: Malthus, Sismondi, Marx

El final de las guerras napoleónicas y la reanudación de los pagos en oro en Inglaterra, que volvió a declarar la convertibilidad de la libra, trajo consigo los habituales efectos derivados de detener una inflación: liquidaciones forzosas, caídas de precios, desempleo, retraimiento del gasto y estancamiento en el comercio. Fue en este contexto en el que Thomas Robert Malthus, que se había hecho popular dos décadas antes por decir exactamente lo contrario, (es decir que la producción era incapaz de mantener el suficiente ritmo de crecimiento para atender todo el consumo derivado de los incrementos de población), recupero las viejas tesis de Mandeville: Las crisis tienen su origen en el consumo insuficiente, y para evitarlas es conveniente promover el lujo y el despilfarro.

Sin embargo, Malthus fue incapaz de superar las objeciones de Ricardo y del propio Say. Era absurdo decir que la causa de la pobreza durante una crisis era el exceso de riqueza, esto es, que la gente no se podía comprar una casa o un traje porque se habían producido demasiados. También ofendía al sentido común atacar al previsor y enaltecer al derrochador.

La teoría del subconsumo, por tanto, debía ser reformulada, y a esta tarea se dedicaron Sismondi y Marx. En su nueva presentación, el énfasis recayó en la distribución de la renta. Las crisis se producían a causa de la insuficiente retribución de los trabajadores. El remedio era, pues, pagar más a los trabajadores, lo suficiente para que fuesen capaces de comprar toda la producción. Que llegasen a ser populares en ciertos ambientes, debe atribuirse al hecho de que tales ideas si no ciertas, al menos eran complacientes. Pero elevar a teoría científica el burdo timo del borracho, que solicita dinero al posadero con la promesa de gastarlo todo en su establecimiento, no parece muy riguroso. Henry Hazlitt se preguntaba socarronamente si la teoría de “una retribución suficiente para adquirir lo producido”, incluía a los mineros que, supuestamente, deberían comprar todo el mineral por ellos extraído o, a los metalúrgicos de un alto horno, quienes tendrían que llevarse a casa las toneladas de acero fabricadas para consumirlas. En realidad, el empresario produce con el fin de obtener beneficios. No parece que aumentar sus costes sea lo que más le convenga. Para incrementar sus ventas, deberá centrarse en rebajar el precio, no en incrementar los costes.

El Dinero. Carl Menger y la teoría de la liquidez de los bienes

En 1871, el austriaco Carl Menger (1840-1920), revolucionó la ciencia económica con la publicación de sus *Principios de Economía Política*. No sólo fue capaz de construir una teoría del precio y del valor partiendo de la utilidad de las mercancías, de acuerdo con la subjetiva apreciación de cada individuo, sino que también estudio la cuestión de la liquidez para dar una respuesta satisfactoria a los problemas del origen y naturaleza del dinero. Las ideas sobre el dinero hasta entonces prevalecientes, veían a éste como una especie de “bono de compra”, creado quizás por decreto gubernamental (cartalismo) o convenio explícito, con el fin de facilitar los intercambios. Examinada con más minuciosidad, la suposición que sustenta esta teoría daba lugar a serias dudas. Seguramente, un acontecimiento de significación tan importante y universal y de notoriedad tan inevitable como lo es el establecimiento, a través de un convenio o de una ley, de un medio de cambio universal, habría quedado grabado en la memoria del hombre, y más seguramente debería haber sido así porque tendría que haberse ejecutado en gran número de lugares. Sin embargo, Menger no encontraba rastro alguno de tal evento.

Menger impugnó igualmente los postulados de la teoría cuantitativa del dinero. Hasta Menger se pensaba que el valor del dinero estaba regulado por su cantidad. Al ser un “derecho de compra”, la relación entre la cantidad de dinero y el volumen de mercancías era la que determinaba su “poder adquisitivo”. Filosóficamente, Menger prefirió una teoría económica de la cual fueran eliminadas las construcciones mecánicas e inertes –exentas de acción- como por ejemplo oferta, demanda, equilibrio y los sustituyó por conceptos vivos imbuidos con la acción humana, como precio ofrecido, precio pedido y liquidez. La observación fundamental de Menger fue que en el mercado no se cotizaba un solo precio, sino dos. El precio que pedía el mercado era siempre superior al que ofrecía. Quien deseara deshacerse de sus mercancías sin regatear, debía aceptar el precio ofrecido. Mientras tanto que para adquirir bienes en el mercado había que satisfacer el precio pedido. Pero, el margen entre el precio pedido y el precio ofrecido, que crecía conforme se incrementaban las cantidades llevadas al mercado, no aumentaba de forma uniforme para todas las mercancías. Quien haya tratado de deshacerse de mil libros usados iguales de una vez, en vez de hacerlo de uno en uno, comprenderá bien de lo que estamos hablando y del sacrificio en el precio que el primer proceder representa. De acuerdo con esto, Menger procedió a clasificar una mercancía como más líquida que otra si el margen entre el precio al que se compraba y el precio al que se vendía aumentaba más despacio en el caso de la primera que en el de la segunda. De esta forma las mercancías, como el resto de los activos, podían ser clasificadas de acuerdo con su liquidez. De aquí también se deducía que los dueños de mercancías más líquidas podían intercambiar sus bienes con menos riesgo de sufrir quebranto que los propietarios de mercancías menos líquidas.

Ya hemos visto que Menger introdujo el concepto de liquidez porque quería entender la razón por la que el oro llegó a ser dinero. Mucho antes de la aparición del dinero, la idea de la liquidez ya estaba presente en la mente de todo productor de excedentes. Todo productor estaba dispuesto a cambiar sus excedentes por mercancías más líquidas, aun en el caso de no tener necesidad de ellas o de haber satisfecho ya todas las posibles necesidades que tenía de estos bienes. Al hacerlo sabía que adquiriría dominio sobre bienes que podían ser

cambiados por los excedentes de otros productores, que si necesitaba, con mayor facilidad y menores pérdidas. Por tanto el cambio indirecto apareció mucho antes que el dinero. La distinción entre comprar y vender existía ya mucho antes de que se reconociese cualquier “medio de intercambio”. “Vender” significaba cambiar una mercancía menos líquida por otra más líquida. “Comprar” significaba lo contrario. Es sorprendente que más de un siglo después de la publicación de los *Principios*, los autores sigan haciendo coincidir la fecha de aparición del dinero con la fecha de aparición del cambio indirecto, confundiendo así dos ideas distintas aunque conectadas: liquidez y dinero. El camino desde la liquidez al dinero fue largo y tortuoso. Finalmente, el proceso de mercado elevó a una sola mercancía, el oro, a la categoría de mercancía más líquida. Fue así como el oro se convirtió en dinero.

La teoría de Menger nos muestra además los fundamentos teóricos de la soberanía del consumidor y su contrapartida, la posición subordinada del productor. El consumidor, gracias al poder que le proporciona la moneda de oro, puede elegir y rechazar. Puede comprar o no comprar. El productor, sin embargo, posee algo menos líquido y no tiene elección. Tiene que vender o si no, abandonar el negocio. Ninguna producción puede ser mantenida si no proporciona los bienes de la mayor calidad al menor precio y más urgentemente demandados por los consumidores. “El fin de toda la actividad económica es la mejor y más abundante satisfacción de las necesidades al menor coste posible”. Menger fue el primero en mostrar las fuerzas económicas que daban contenido a estas ideas.

Ya adelanté en el prólogo la idea de que el inflacionismo se había beneficiado de determinadas omisiones de los teóricos del equilibrio. Al ignorar la teoría de la liquidez de Menger y seguir aferrados a la teoría cuantitativa, estableciendo una separación absoluta entre dinero y mercancías, en vez de graduar bienes y activos, según su liquidez, los teóricos del equilibrio, con las notables excepciones de los seguidores de la Escuela de la Liquidez Bancaria Benjamín Anderson o, el ya mencionado Jacques Rueff, dejaron la puerta abierta para el ataque keynesiano.

Los arbitristas monetarios: Silvio Gesell

Decía el economista alemán Albert Hahn que, a diferencia de sus partidarios, Keynes sabía muy bien que sus ideas no eran del todo originales. Cada época ha producido su cosecha de libros sobre el “dinero fácil”. Sus autores, conocidos por sus contemporáneos como arbitristas monetarios o lunáticos monetarios (monetary cranks), circulaban como ya he dicho por los “bajos fondos”, sin ser tomados en serio por la ciencia económica. De entre todos ellos, probablemente el que alcanzó más fama fue el alemán Silvio Gesell. Incluso se llegaron a formar clubes con la intención de popularizar sus ideas. En su *Teoría General*, Keynes habla de Gesell en términos laudatorios, como el “profeta injustamente ignorado”. Gesell resumió sus ideas en el libro publicado en 1891, *Die Verstaatlichung des Geldes* (La nacionalización del dinero). En él, Gesell proponía la idea de un dinero que se desvaneciese (Schwundgeld) en caso de no ser gastado en el plazo prefijado. El papel moneda habría de ser sellado al final de cada mes, costando dicho sello una determinada cantidad que se detraería del valor del propio dinero. Gesell proponía pues, una especie de “interés negativo del dinero”. Había que pagar por ¡el “derecho a no gastar”! Desde luego,

la idea de que se podían posponer las crisis de forma indefinida, manteniendo la circulación del dinero a través del miedo a su depreciación, en lugar de corregir los desajustes en la producción, parecía demasiado absurda para ser tenida en cuenta.

Menger había demostrado que, el mercado elegía como dinero el bien más líquido. Gesell proponía instaurar coactivamente el régimen inverso: un dinero que en vez de conservar el valor, se autodestruyese. En realidad, proponía sustituir la soberanía del consumidor por la indolencia y la ineptitud del productor ineficiente. No fue casualidad que en 1918, la recién creada República Bolchevique de Baviera, eligiese como Ministro de Economía al propio ¡Silvio Gesell! Tampoco ha sido casualidad que durante decenios, los habitantes de los países comunistas hayan tenido que vagar por las calles y aguantar colas interminables, intentando deshacerse de su “dinero” y adquirir algo de valor.

La teoría austríaca del ciclo económico

En 1912, el economista austríaco Ludwig von Mises (1881-1973) publica su *Teoría del dinero y del crédito*. Ludwig von Mises se encuadra dentro de la tercera generación de economistas de la Escuela Austríaca. Dicha escuela, como hemos visto, surgió en 1871, con la aparición de los *Principios de Economía Política* de Carl Menger. La segunda generación, compuesta por Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser, había profundizado en la teoría del capital y en el concepto de coste. Para Mises, alumno de Böhm-Bawerk, quedaba la cuestión de los recurrentes ciclos de auge, depresión y crisis que, la economía venía padeciendo desde hacía largo tiempo. Para estructurar su teoría del ciclo económico, Mises partió de tres ideas previamente avanzadas por otros economistas.

La primera idea era la constatación de que los gobiernos, a través del sistema bancario, tendían a ampliar las disponibilidades de dinero. Este dinero, que se introducía en la economía mediante préstamos, provocaba un alza generalizada de precios (auge), un déficit en la balanza de pagos y la salida de metal hacia el extranjero. Con dicha salida, aparecía la correspondiente contracción monetaria, con la consecuente caída de precios. La formulación original de este fenómeno correspondió a David Ricardo. Aunque Ricardo explicaba el fenómeno, de acuerdo con las ideas de la teoría cuantitativa, su aproximación al problema era excelente.

Pero, Mises quería explicar también los fenómenos que acaecían en relación con la estructura productiva. Quería averiguar por qué a periodos de febril actividad, sobre todo en el campo de la producción de bienes de equipo, le sucedían otros en los que dichas industrias quedaban prácticamente paralizadas y se utilizaban muy por debajo de su capacidad técnica. Para ello, utilizó las ideas de Menger sobre los bienes de capital y de Böhm-Bawerk referentes a la influencia del tiempo en la producción. Al situar a la persona y a la consecución de sus fines, en el centro de la actividad económica, Menger había clasificado los bienes económicos en ordenes (bienes de primer orden, de segundo, de tercero, etc.) según su proximidad mayor o menor al fin que se pretendía alcanzar. Los bienes de primer orden o bienes de consumo eran útiles porque satisfacían directamente una necesidad. Los bienes de ordenes superiores o bienes de capital derivaban su utilidad de su

productividad. Dicho de otro modo, los bienes de capital eran susceptibles de ser transformados en bienes de consumo tras atravesar uno o más pasos intermedio, con el concurso de otros factores productivos incluido el tiempo. La estructura de bienes de capital no era pues homogénea, sino que estaba compuesta por múltiples escalones interconectados.

Finalmente, Mises se apoyó en una tesis avanzada por el sueco Knut Wicksell. Wicksell había resaltado ya la transcendencia que tenía para la economía, la disparidad que se producía entre el tipo de interés “normal” (el que hubiese prevalecido en la economía en el caso de no haberse producido la inflación crediticia) y el efectivamente prevaleciente al producirse la misma.

A partir de estas tres ideas, Mises elaboró su teoría del ciclo económico: Los bancos al aumentar la oferta de crédito y colocar en el mercado una masa de dinero de nueva creación, disminuían el interés por debajo de su tipo “normal”, es decir, de la tasa de interés que efectivamente reflejaba los deseos del mercado en cuanto a consumo e inversión. Al rebajarse el tipo de interés, los empresarios se endeudaban y ampliaban las estructuras productivas con procesos más dilatados, invirtiendo en maquinaria, investigación y desarrollo, etc. Por otra parte, el dinero de nueva creación elevaba los salarios y el resto de costes. De esta forma, trabajadores y recursos productivos eran desviados desde la producción de bienes de consumo a las industrias de bienes de capital. Dado que la gente no había variado sus preferencias, una vez recibido el nuevo dinero por asalariados, empresarios y capitalistas, éstos incrementaban su consumo. La gente pues, no ahorra lo suficiente para financiar las nuevas inversiones, lo que acababa provocando la quiebra de las nuevas inversiones expandidas. La recesión era el inevitable proceso de reajuste, en la que se “liquidaban” las inversiones indebidas.

De nuevo los inflacionistas: Foster y Catchings y “la paradoja del ahorro”.

Durante la década de 1920, un hombre de negocios norteamericano Wadill Catchings y un profesor de economía compatriota suyo, William Trufant Foster, alcanzaron extraordinaria notoriedad, presentando una vez más las viejas falacias inflacionistas, con una nueva formulación pseudo-científica. Foster y Catchings presentaron su teoría de las crisis económicas en un libro titulado *Profits*. En una jugada maestra publicitaria y con el fin de conseguir una difusión generalizada, organizaron un concurso y ofrecieron 5000 dólares de premio a la mejor crítica de las teorías que en la obra se exponían, con lo cual invitaban a todo el mundo a refutarlas.

Los autores sostenían en *Profits*, que “el dinero gastado en los bienes de consumo, es la fuerza que pone en movimiento todas las ruedas de la industria. (...) Para mover las mercancías año tras año sin perturbar la marcha de los negocios, los consumidores tienen que gastar la suficiente cantidad de dinero (...), al objeto de igualar todas las mercancías ofrecidas dólar a dólar”. Por tanto, concluían que: “Lo que antes que cualquier otra cosa se necesita para sostener la buena marcha de los negocios es dinero suficiente en manos de los

consumidores”.² Ahora bien, seguían argumentando, en ocasiones se presentan situaciones en las que el poder de compra es insuficiente para adquirir la totalidad de la producción *a precios que cubran sus costes* (el subrayado es mío). Al buscar el origen de esa insuficiencia, concluyeron que factor más importante al que culpar era el ahorro.

Según Foster y Catchings existe una gran diferencia entre el dinero que se gasta en bienes de consumo y el que se invierte. El dinero gastado en consumir, absorbe la producción conforme ésta llega al mercado, en tanto que la segunda clase de dinero (el que se invierte o reinvierte) sirve para volver a producir antes de que se haya retirado la producción anterior. En palabras de los propios Foster y Catchings: “El dinero que se emplea en la producción de bienes, se vuelve a emplear en la producción de bienes antes de emplearse en el consumo”.³ El viejo sofisma había vuelto a ser reformulado. Las crisis se producían porque no se consumía lo suficiente y se ahorraba demasiado.

Foster y Catchings formularon pues su “*paradoja del ahorro*”: “Desde el punto de vista de la sociedad, por lo tanto, es imposible ahorrar inteligentemente sin resolver el problema de la adecuada renta del consumidor [para absorber la producción] (...) La sociedad en su conjunto no puede ahorrar a costa de los consumidores en su conjunto.” La solución que ofrecieron fue la conocida combinación de inflación y redistribución que, más tarde Keynes acabaría elevando al estatus de principio rector de la política económica gubernamental.

La refutación de la “paradoja del ahorro”: F. A. Hayek escribe *Precios y Producción*

Provisto del arsenal teórico proporcionado por la teoría del ciclo de Mises, uno de sus alumnos, el también austríaco F.A. Hayek (1899-1990) procedió a refutar la “paradoja del ahorro”. Para ello publicó primero un artículo precisamente con este título y más tarde pronunció, y editó cuatro conferencias sobre el tema, bajo el título *Precios y Producción*.

Consciente de que lo que mueve al empresario es la ganancia y no las ventas por sí mismas, Hayek centró su análisis en los márgenes de beneficio existentes en las diversas ramas y etapas de la producción. Puesto que el beneficio se obtiene deduciendo los costes del total de ingresos por ventas, Hayek no tuvo dificultad en demostrar que un menor nivel de consumo y un mayor volumen de ahorro e inversión, reducía los costes financieros (la cantidad que pagan por intereses) de las empresas. Las explotaciones industriales que funcionaban con grandes inversiones de capital, veían de esta forma aumentado su margen de beneficio. Foster y Catchings habían omitido que, si bien el dinero que no se dedicaba al consumo deprimía el precio y las ventas de bienes de consumo, también abarataba el coste en intereses de las empresas. El dinero que se destinaba nuevamente a demandar bienes de inversión hacía subir el precio de éstos, elevando así el margen de beneficio de sus

² Foster y Catchings, *Profits*, Publicaciones de la Pollack Foundation, n° 8 (Boston y Nueva York: Houghton Mifflin, 1925). Las citas aparecen en Hayek, “La paradoja del ahorro”, *Contra Keynes y Cambridge*, 1996, p. 90

³ Ibid. p. 279. Citado igualmente en (Hayek, 1996, p.92)

fabricantes. De este modo, los factores productivos antes dedicados a producir bienes de consumo, se veían ahora atraídos a la fabricación de bienes de equipo y maquinaria.

Hayek se mostró especialmente crítico con la visión de los bienes de producción, como un fondo homogéneo y unitario, que respondía automáticamente a los cambios en la demanda de bienes de consumo. Hayek volvió a insistir en la idea de Menger. Los bienes se ordenaban según su mayor o menor distancia del consumo final. Es bien conocido que las empresas tienen en cartera y valoran infinidad de proyectos. Existen proyectos que tardan decenas de años en amortizarse y otros que concluyen en el mismo periodo de inicio. En algunos proyectos, no se empiezan a tener ventas hasta transcurridos varios años. No es el consumo presente, sino el coste de la financiación el aspecto crítico, en todo este tipo de inversiones, que podemos llamar capitalistas. La producción para el consumo de un año, no es más que una fracción del total de bienes producidos y vendidos durante ese periodo. Hayek proporcionó el marco teórico que explicaba todas esas realidades.

Desgraciadamente Hayek utilizó en su exposición un modelo en el cual, el dinero era simple medio de intercambio, no susceptible de atesoramiento. Por esa vía contraatacó el más conspicuo de todos los inflacionistas: John Maynard Keynes.

La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero de Lord Keynes

En 1936, el economista inglés John Maynard Keynes (1883-1946) volvió a presentar las viejas teorías del subconsumo en su *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*. Para evitar falsas interpretaciones, reproduzco a continuación el resumen que se contiene en el propio libro.

“Las líneas fundamentales de nuestra teoría pueden explicarse como sigue: Cuando crece el empleo la renta agregada crece. La psicología de la comunidad hace que cuando se aumenta la renta real agregada aumenta el consumo agregado, pero no tanto como la renta. De ahí que los empleadores sufrirán pérdidas, si el nuevo empleo se destinara a satisfacer la demanda para consumo inmediato. Por tanto, para justificar un determinado nivel de empleo debe existir un volumen de inversión corriente suficiente para absorber el exceso de producción total sobre la parte que la comunidad elige consumir para un determinado nivel de empleo. Salvo que exista este volumen de inversión, los beneficios de los empresarios serán menores que los requeridos para inducirlos a ofrecer este nivel de empleo. Se sigue, pues, que dado lo que podemos llamar la propensión a consumir de la comunidad, el nivel de empleo de equilibrio, esto es, el nivel al que no existen incentivos para los empleadores como un todo de aumentar o contraer el empleo, dependerá del volumen de inversión corriente.

Por tanto, dadas la propensión al consumo y la proporción de inversión nueva, sólo habrá un nivel de empleo que se corresponda con el de

equilibrio. Pero no existe razón alguna para esperar que este nivel sea igual al de pleno empleo... El sistema económico puede encontrarse en equilibrio estable con N a un nivel por debajo del pleno empleo".⁴

Así pues Keynes, más refinado que la pareja Foster-Catchings, trató la problemática de un aumento del ahorro, no acompañado de la correspondiente inversión. Esto es, los efectos del aumento en el atesoramiento deseado de dinero. Dado que el mejor tratamiento del tema que conozco se recoge en el trabajo de Jacques Rueff titulado *The Fallacies of the General Theory of Lord Keynes*, transcribo a continuación sustanciales partes del mismo, con el fin mostrar algunas de las inconsistencias de las teorías keynesianas.

Rueff resume las ideas de Keynes:

"Para Lord Keynes, los pasos en el razonamiento parecen ser los siguientes. Como resultado de su insuficiente propensión al consumo, los trabajadores capaces de aprovechar un aumento en el empleo, no están dispuestos a aumentar sus gastos de consumo en proporción a la renta adicional que podrían obtener. Además, como no tienen propensión a invertir, no demandarán nada con el incremento de recursos que no destinan a gasto adicional."

A continuación Rueff saca las conclusiones lógicas de esta formulación:

"Si existe desempleo, significa que los trabajadores quieren trabajar más. Si ofrecen su trabajo en el mercado, es porque desean obtener un aumento de su remuneración; y si no quieren destinar su incremento de recursos a incrementar su gasto en consumo o inversión, es porque pretenden incrementar la cantidad de dinero que mantienen disponible. Si esto no fuera así, su oferta de trabajo sería puramente platónica. Podría existir posibilidad de más trabajo, pero no habría deseo de hacerlo y no existiría desempleo."

"Siendo esto así, mantengo que la demanda adicional de saldos de tesorería es equivalente en sus efectos económicos a la demanda de bienes de consumo o de bienes de inversión y por tanto, es capaz de proporcionar un mercado para las fuerzas de trabajo ofrecidas, en las mismas condiciones que la demanda para estos bienes. Para mostrarlo, estoy obligado a estudiar en detalle el efecto de la demanda de dinero.(...) Puede parecer desproporcionado con la importancia práctica menor del caso de que trata. No hay duda de que un incremento en los saldos de tesorería deseados nunca será mayor que una suma limitada, y que tan pronto como los individuos han alcanzado el límite de

⁴ Keynes, John M., *General Theory of Employment, Interest and Money*. Págs. 27-30 de la primera edición inglesa.

los atesoramientos que desean tener, destinarán cualquier aumento de recursos a aumentar su demanda de bienes de consumo o de bienes de inversión. Pero puesto que la hipótesis de que el incremento de ingresos no se corresponderá con un incremento de la demanda, es la misma que la del argumento keynesiano, es indispensable, para juzgar este último, estudiar el caso anterior con detenimiento.”⁵

En realidad, Keynes se equivocaba al suponer que los ingresos que se destinan a demandar dinero, se pierden definitivamente de la masa de ingresos requerida para absorber la producción a ellos asociada, creando así un estado permanente de equilibrio con desempleo. Según Rueff esta idea es consecuencia de dos errores fundamentales que caracterizan el pensamiento keynesiano:

“El primero es la idea ultra simplificada de que el dinero y los instrumentos de crédito no son más que símbolos vacíos sin ningún valor. Este, puede decirse, es el efecto de un nominalismo monetario del cual toda la Teoría General está impregnado.”⁶

Como hemos visto, las ideas nominalistas del dinero (el dinero como mero “bono de compra”), ya habían sido refutadas, sesenta años antes por Menger. Lástima que Keynes tuviese una teoría monetaria tan pobre.

“Para Lord Keynes, ahorrar es no demandar nada. [Keynes] no se da cuenta de que acumular dinero o papel comercial es demandar los valores de los cuales el dinero o el papel comercial son representación, y que disminuir los encajes es liberar los mismos valores, ofreciendo estos en el mercado.”⁷

El segundo error de Keynes, consiste en omitir el funcionamiento del mecanismo regulador mediante el cual, el mercado es capaz de generar el dinero adicionalmente demandado. Rueff trata el caso de un dinero exclusivamente metálico:

“Si un trabajador, aprovechándose de un incremento del empleo, aumenta sus saldos de tesorería, manteniéndose constantes todas las restantes condiciones, incluidos los saldos de tesorería deseados por el resto de miembros de la sociedad, el incremento de los saldos atesorados por los propietarios de los ingresos aumentados y no gastados, necesariamente tiene como consecuencia el descenso de los saldos atesorados de otros miembros de la sociedad por debajo del nivel que desean mantener. Para restablecer sus saldos de tesorería al nivel

⁵ Hazlitt, Henry ed. *The Critics of Keynesian Economics*. Van Nostrand, 1960. p. 242

⁶ Ibid, p.250

⁷ Ibid. p. 251

deseado, estos últimos no tendrán otro remedio más que ofrecer sin demandar. Esto tenderá a producir una caída en el sistema de precios considerado como un todo.

Un precio, sin embargo, permanece estable en medio de esta caída de precios: el precio del oro. Por tanto, la caída en el sistema de precios tiende a producir una transferencia de recursos productivos de los productores cuyos precios han caído hacia el producto cuyo precio no ha variado, una disminución en la producción de los primeros y un incremento en la producción de oro.

Puesto que la caída en los precios y la consiguiente transferencia de recursos productivos continúa mientras la causa que los produce persiste –esto es, la insuficiencia de los saldos de tesorería mantenidos en relación con aquellos deseados- este doble movimiento tiene que tener por resultado igualar ambos niveles mediante el incremento de la cantidad de metal monetizado, y al mismo tiempo establecer las relaciones correspondientes con ellos entre el precio del oro,(...) y el de los otros precios en el mercado.

Por tanto, la demanda de saldos adicionales de tesorería habrá tenido el efecto de desviar las fuerzas laborales ofrecidas en un incremento del empleo, de la producción de bienes de consumo o bienes de inversión no deseados, hacia la producción de metal destinado a la monetización y consiguientemente de proporcionar el incremento de los encajes deseados.”⁸

Pero, en realidad la teoría keynesiana, no es más que un caso especial de un supuesto más general. A saber, que las varias formas viables de incrementar la producción, no arrojen al mercado los productos que los perceptores de las rentas desean adquirir. En este caso, “el desempleo será simplemente la expresión del rechazo de los dueños de los ingresos a aceptar lo que no quieren”.

La falacia del multiplicador del gasto

Vimos en la introducción que los partidarios de las teorías del poder adquisitivo creían que era posible incrementar la riqueza aumentando el gasto. Si la gente era renuente a gastar, el poder político debía confiscar la riqueza y “hacerlo en su lugar”. Estas ideas ya aparecieron durante la etapa mercantilista. Un autor mercantilista nacido en Austria llamado Schröter, tituló “*De cómo el Príncipe deber Restringir el Ahorro*” al sexto capítulo de su libro más importante. Otro autor mercantilista llamado Gary defendió la misma idea, construyendo un sofisma a partir de una media verdad. Si el gasto de uno es la renta o ingreso de otro, basta multiplicar el gasto para hacer lo propio con la riqueza. El sofisma es evidente. Si cinco personas se encierran en una habitación y empiezan a pasarse un puñado de billetes como locos durante semanas hasta caer extenuados, nadie diría que ahora han multiplicado su renta, su consumo y la satisfacción de sus necesidades de un modo sin

⁸ Ibid, p- 242-243

precedentes en la historia. Igualmente un ladrón podría decir que su actividad es beneficiosa porque cada vez que alguien comete un robo incrementa su renta. Por tanto si el robo se generalizase las rentas de la comunidad harían lo propio. La realidad es que un intercambio sólo es beneficioso si es *voluntariamente* querido por *ambas* partes. En efecto, para que el comercio sea enriquecedor, cada parte debe valorar más lo que adquiere que lo que cede. Dado que las necesidades de la gente son muy diversas y sus disponibilidades de bienes y servicios también, los intercambios se producen con una enorme frecuencia y el comercio va asociado con el bienestar. Pero, para comerciar e intercambiar hay que entregar valor, es decir bienes y servicios deseados. Robar, falsificar dinero o “jugar” al *monopoly* no tiene los mismos efectos beneficiosos con independencia de que el falsificador o el ladrón puedan durante un tiempo vivir a expensas de la producción de otros.

En su *Teoría General*, Keynes trató de “demostrar” una vez más que el gasto público (que evidentemente se iba a financiar confiscando riqueza a través de impuestos o del envilecimiento de la moneda) traía la prosperidad. Surgió así el “multiplicador del gasto público”.

El multiplicador puede definirse como el aumento de renta generado por un incremento del gasto. Por ejemplo, un incremento del gasto de 100\$ genera un aumento total de las rentas percibidas de 500\$ ya que los ingresos generados por el gasto van siendo reutilizados por cada receptor sucesivo. En este caso el multiplicador sería 5 y se obtendría a partir del presupuesto de que cada consumidor tiene una propensión a gastar las cuatro quintas partes de su renta y a ahorrar el resto. El multiplicador se presenta pues bajo la fórmula 1 partido por el porcentaje de la renta que no se consume.

Henry Hazlitt explicaba así la idea del multiplicador:

“Si por definición la renta de una comunidad es igual a lo que consume más lo que invierte, y si esa comunidad gasta en consumo nueve décimas partes de su renta e invierte una décima parte, entonces su renta ha de ser diez veces su inversión. Si gasta 19/20 en consumo y 1/20 en inversión, su renta ha de ser veinte veces su inversión y así ad infinitum. Estas proposiciones son verdad porque son distintas formas de decir lo mismo. Pero supongamos que tenemos un hombre hábil familiarizado con el uso de las matemáticas. Verá que, dada la fracción de la renta de la comunidad que se dedica a la inversión, la propia renta puede matemáticamente ser designada como una “función” de dicha fracción. Si la inversión es una décima parte de la renta, entonces la renta será diez veces la inversión, etc. A continuación, dando un salto mortal [introduciendo un camelo, diría un castizo], esta relación “funcional”, formal o meramente terminológica se confunde con una relación causa efecto. Seguidamente ponemos boca abajo la relación causal y surge la increíble conclusión que ¡cuanto mayor es la proporción de renta consumida y menor el

porcentaje que representa la inversión, más tiene que “multiplicarse” esta inversión para crear la renta total!”⁹

Una conclusión absurda aunque necesaria de esta teoría es que una comunidad que consume el 100% de su renta tendría un incremento infinito de su renta.

Hazlitt a continuación presenta otra reducción al absurdo de la teoría del multiplicador originariamente presentada por Murray Rothbard en su libro *Man, Economy and State*.¹⁰

“Llamemos Y a la renta total de la comunidad, R será mi renta y V la suma de las rentas de todo el resto de la gente. Vemos que V (la renta del resto del país a excepción de la mía) es una función completamente estable de Y (la renta total de la comunidad); en tanto que mi propia renta es el elemento activo, volátil e incierto de la renta total.

Matemáticamente el 99,99% de la renta total es obtenido por todos los ciudadanos a excepción mía:

$$V = 0,999999Y \quad [1]$$

Si hemos dicho que la renta total es la suma de las rentas de todo el país salvo la mía más mi propia renta, es decir:

$$Y = V + R \quad [2]$$

Sustituyendo [1] en [2] tenemos que:

$$Y = 0,999999Y + R$$

Operamos y concluimos que:

$$0,000001Y = R$$

Por tanto:

$$Y = 1000.000 R$$

Vemos pues que mi propio multiplicador es mucho más poderoso que el multiplicador keynesiano. Basta con que el gobierno imprima un cierto número de billetes y me los de a mí. Mi gasto cebaría la bomba y sería capaz de multiplicar en 100.000 veces la renta total.” Curioso.

⁹ Hazlitt, Henry, *The Failure of the New Economics*, New York: Arlington House, 1959, p.139

¹⁰ Rothbard, Murray N. *Man, Economy and State*, Los Angeles: Nash Publishing, 1970, p. 757-759

Atesoramiento y formación de capital

Existe un periodo en la vida de todo hombre en el que éste desea o necesita vivir de los ahorros acumulados con anterioridad. Sin embargo, las prácticas de atesorar y desatesorar suelen ser ampliamente condenadas como antisociales. Se argumenta que pueden ser desestabilizadoras. La primera afecta a la demanda y la segunda a la oferta quizás de modo desfavorable, en un momento inoportuno desde el punto de vista de la economía en su conjunto. Los inflacionistas insisten en que los economistas del equilibrio no han aclarado cómo podría el mercado resolver las necesidades discrepantes de sociedad y tercera edad. La mayoría de los economistas neoclásicos no ha tratado de forma convincente los problemas causados por el atesoramiento y el desatesoramiento (el ahorro y la liquidación de stocks). Particularmente no han acabado con los argumentos de Silvio Gesell, John Maynard Keynes y otros inflacionistas, según los cuales las presiones deflacionistas y contraccionistas inherentes a un sistema monetario metálico que induce a atesorar, son la causa de la pobreza y de los crónicos problemas económicos. Al mismo tiempo, Gesell, Law o Keynes describen la tierra prometida del paraíso inflacionista con una resplandeciente terminología. Allí, el milagro de “convertir las piedras en pan”, será llevado a cabo rutinariamente por técnicos monetarios estatales al servicio de la gente. En lo que sigue se refutan desde un enfoque auténticamente económico, los argumentos inflacionistas, esperando despejar así, un obstáculo que ha frenado el avance de la ciencia económica, durante un siglo.

La invención de la contabilidad por partida doble en la Italia del siglo XIV, fue un hito en la historia económica. El nuevo invento, hizo posible la acumulación indirecta de capital a través del contrato, convirtiendo así en obsoleta, la acumulación directa de capital a través del atesoramiento. Hasta entonces, sólo existía una forma mediante la cual la gente podía, al margen de los vínculos familiares, convertir su renta en patrimonio y viceversa, que no era otra que atesorando y desatesorando bienes y en especial metales preciosos. Adviértase que ésta continúa siendo la única forma de ahorrar para las zonas subdesarrolladas del planeta como Oriente, mucho más remiso a la hora de desarrollar el marco institucional de protección de los derechos contractuales. El atesoramiento conllevaba la inmovilización de grandes cantidades de oro. La acumulación de capital se convertía en un proceso arduo y prolongado, en el cual la recompensa quedaba muy alejada del esfuerzo, y con ello se perjudicaban los incentivos para la formación de capital.

La contabilidad por partida doble hizo posible un aumento sin precedentes en la eficiencia del oro como catalítico de la acumulación de capital. Ya no era necesaria la presencia del oro físico en cada conversión. En adelante, el oro iba a actuar por poderes, al haberse convertido en residual su papel en la conversión. Gracias a este avance, empezaron a formarse asociaciones entre los socios jóvenes, que aportaban renta conforme se iba produciendo y los socios mayores, que entregaban patrimonio acumulado consiguiendo con ello que los jóvenes incrementaran enormemente su productividad. Más adelante, al aceptarse los socios comanditarios -que no se inmiscuían en la gestión limitándose a realizar aportaciones patrimoniales-, se hizo posible la compra y venta de participaciones en la empresa, como si de títulos de renta fija se trataran. Desgraciadamente, las leyes contra la usura que tanto gustan a los inflacionistas, perturbaron la formación de capital a

través de la renta fija durante algún tiempo. Está claro que sin la contabilidad por partida doble, los balances de situación, ni las cuentas de pérdidas y ganancias, no hubiese sido posible la compraventa de participaciones, ni el reembolso de su participación, al socio que se separaba. No hubiera habido una forma precisa y objetiva, distinta de la liquidación, de valorar los activos y pasivos de la empresa.

La nueva evolución liberó enormes cantidades de oro de los patrimonios privados. La gente empezó a acumular y mantener su riqueza a través de títulos bajo la forma de participaciones sociales. Por el contrario en Oriente, donde las instituciones sociales eran mucho más hostiles al individuo y a su libertad de elegir, la demanda de oro y plata para atesorar, continuo inalterable, lo que indudablemente influyó en Keynes que conocía bien la situación de la India y que extrajo de ella muy erróneas consecuencias. Durante el siglo XIV, el oro que liberaba Occidente fluyó, mediante la financiación del comercio de bienes exóticos, hacia el Oriente. Los grandes bancos en su totalidad se ocupaban de financiar este lucrativo negocio. El mundo acudía al curioso espectáculo advertido ya por Adam Smith de un Occidente que prosperaba a la vez que perdía oro a favor de Oriente, al haber aprendido como valerse con menos. Occidente había aprendido a intercambiar renta y riqueza de modo más eficiente a través de los mercados financieros tan denostados por los keynesianos.

El oro es simplemente el chivo expiatorio del que se valen los inflacionistas. No hay cosa tal como una insuficiencia de oro para que se desarrolle la economía. La relación entre el stock total y la producción anual es más grande que la de cualquier otro bien económico. El oro se oculta rápidamente en el momento en el que los inflacionistas imponen sus tesis, destruyendo las cuentas públicas, el crédito y la moneda. No existe ningún conflicto entre los intereses de la “sociedad” y los de las personas mayores. Se necesita muy poco oro, y a veces prácticamente ninguno, para llevar a cabo todos los intercambios de renta y riqueza que se producen en el normal devenir de los negocios, siempre y cuando se respete la libertad de elección de los individuos. Solamente cuando hay temor o expectativa de intervención estatal, la demanda de oro se vuelve desequilibrante. La política correcta como de costumbre es el *laissez faire* – déjese al mercado decidir que es lo mejor para sus integrantes.

BIBLIOGRAFÍA

- Fekete, Antal E. *Wither Gold*. Bank Lips Ltd, 1996.
- Hayek, F.A. *Precios y Producción*. Unión Editorial, 1996. Traducción de Carlos Rodríguez Braun.
- Hayek, F.A. *Contra Keynes y Cambridge*. Unión Editorial, 1996.
- Hazlitt, Henry. *The Failure of the New Economics*. New York: Arlington House, 1959. Hay edición española: *Los errores de la Nueva Ciencia Económica*. Aguilar, 1961
- Hazlitt, Henry ed. *The Critics of Keynesian Economics*. Incluye entre otros artículos el de Jacques Rueff *The Fallacies of Lord Keynes*. Van Nostrand, 1960.

- Heckscher, Eli. *La Época Mercantilista*. Fondo de Cultura Económica, 1943.
- Hume, David. *Sobre la Balanza de Pagos* en *Lecturas de Economía Política* recopilación de Francisco Cabrillo. Minerva.
- Keynes, John M. *La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*. Editorial Aosta. Traducción de J.A. de Aguirre
- Menger, Carl. *El Origen del Dinero*. En *La Economía en sus textos*. Traducción de Carlos Rodríguez Braun y Julio Segura.
- Rothbard, Murray N. *Lo esencial de Ludwig von Mises*. Unión Editorial, 1985.
- Rothbard, Murray N. *Man, Economy and State*. Los Angeles: Nash Publishing, 1970.
- Smith, Adam. *La Riqueza de las Naciones*. Fondo de Cultura Económica, 1958