

# Actualidad Económica de Carlos V

por RAMON DIAZ



El valor de un bien es la cantidad de otros bienes contra la cual es capaz de cambiarse. Supongamos que queremos conocer el valor de la carne vacuna. Imaginemos con tal fin una cantidad infinita de canastas de distintos tamaños, en cada una de las cuales todos los demás bienes se acondicionan en proporciones fijas, de modo tal que una canasta que sea el doble de otra contenga precisamente el doble de todos los bienes, y así sucesivamente. Determinar el valor de la carne vacuna implica precisar contra cuál de tales canastas es posible cambiar, digamos, un novillo gordo. Decir que aumentó el valor de la carne vacuna equivale a decir que el mismo novillo se cambia ahora por una canasta mayor que antes. Y lo mismo a propósito del petróleo, y de cualquier otro bien.

El precio relativo de un bien —es decir, el precio absoluto (tantos o cuantos pesos por unidad) dividido por el precio absoluto de una canasta compuesta por todos los bienes— nos da una expresión del valor de un bien. Para que podamos decir que éste ha subido es preciso que su precio absoluto sea ahora mayor en términos de los demás precios, y por lo tanto del precio de cada canasta. De otro modo el bien no podría cambiarse ahora por una canasta mayor que antes.

El valor, o precio relativo, de un bien, es una expresión del grado de escasez en que él se encuentra. A su vez, ese grado de escasez refleja el atractivo que despierta en los consumidores, y la consiguiente disposición de éstos a privarse de otros bienes por adquirirlo, y al mismo tiempo las dificultades que deben superarse para elaborarlo, transportarlo y distribuirlo. Un bien puede aumentar de valor, por lo tanto, ya fuere porque la gente experimente a su respecto crecientes necesidades, ya fuere porque su elaboración, transporte y distribución se hayan vuelto más costosos. A veces, sin que sea más costoso producir cierto bien, los productores se ponen de acuerdo para restringir la oferta, y obrar, por lo tanto, como si se hubiese vuelto más difícil producirlo. Tal el caso del petróleo a partir de fines de 1973.

En una economía de mercados es esencial que se permita el libre movimiento de los pre-

cios relativos. Un precio relativo en alza es una señal que el sistema dirige a la vez a los consumidores y a los productores. A los primeros les dice que les conviene economizar este bien, vuelto ahora más escaso; a los segundos, que les será provechoso procurar el aumento de la producción del mismo (e implícitamente la atenuación de su escasez). Interferir con los precios relativos equivale a falsear las señales que emite el sistema de mercados, y consiguientemente a afectar su eficiencia. Si alguien interviene en la locura de interferir con los mensajes que se emiten desde la torre de control de un aeropuerto, estaría distorsionando de una manera análoga la operación de un sistema. El equivalente de los choques de aeronaves, en el caso de las interferencias gubernamentales con los precios, se da bajo la forma de asignaciones ineficientes de recursos, desempleo, estancamiento económico, y otras calamidades por el estilo.

En las canastas de nuestra colección incluimos ahora la carne vacuna. Con ello hacemos que ellas incluyan la totalidad de los bienes, con excepción del dinero. Precisamente es para conocer el valor del dinero, y sólo para ello, que estas canastas universales pueden servirnos. Si con el tiempo observamos que una cierta suma de dinero, digamos N\$ 1.000, es capaz de cambiarse por canastas cada vez más pequeñas, debemos concluir que el valor del dinero se ha reducido. Sería inconsecuente de nuestra parte suponer que es algo acontecido a las canastas, o dentro de ellas, y no algo que le pasó al dinero, lo que explica la pérdida de poder adquisitivo de éste.

El valor del dinero también refleja el grado de su escasez, y éste, a su vez, traduce por un lado la disposición del público para conservar dinero, en lugar de otros activos, y por otro las condiciones de su producción. Mientras se usaron mercancías como dinero —la plata y el oro principalmente— su valor se rigió aproximadamente por los mismos principios que el de los demás bienes. Pero desde que se empezó a usar el papel moneda inconvertible nos encontramos con que el coste de producción del dinero se ha vuelto insignificante, y consiguientemente los gobiernos, o los bancos de su propiedad, titulares del monopolio de la emisión monetaria, para preservar el valor de ésta tendría que comportarse de manera análoga a los países de la OPEP, y mantener artificialmente escasa una mercancía cuyas condiciones de producción propenden a que sea sobreabundante. En términos generales puede decirse que una comparación entre los banqueros centrales y los jeques del Golfo Pérsico es en este aspecto ampliamente favorable a los segundos.

Si un bien pierde escasez, su valor declina. Esta proposición, respecto de la cual el sentido común no nos deja dudar un instante, no se apli-

ca al dinero menos que a los demás bienes. Al contrario, la naturaleza de la utilidad que presta el dinero —su capacidad para cambiarse fácilmente por otros bienes (o **liquidez**)— hace que ella dependa crucialmente de la estabilidad de su valor. Si aumentamos indebidamente la cantidad de dinero circulante, por consiguiente, no sólo influimos sobre su oferta, sino también sobre su demanda —al reducir el atractivo del dinero como depósito de riqueza— y por lo tanto rebajamos su escasez por partida doble, y simultáneamente su valor.

Esto, que debería ser muy claro, no resulta serlo, ni ahora ni nunca, para muchos que, cuando ven que la canasta que se puede comprar con una unidad de dinero es cada vez menor, hincan la mirada en la canasta, y se olvidan de preguntarse qué ha acontecido con el dinero.

Ha habido largas épocas de estabilidad del valor del dinero, cuando una unidad de éste era capaz de comprar aproximadamente la misma canasta de bienes. Si miramos el peso uruguayo desde su creación en 1862 hasta que el gobierno uruguayo inauguró las políticas inflacionistas a mediados de la década del '30, nos encontramos con que a través de esos tres cuartos de siglo el peso podía comprar prácticamente la misma canasta de bienes; tal vez un 10 % mayor la de 1936 que la de 1862. Esto no significa que los precios relativos no variaran. Entonces, como siempre, hubo bienes, sobre todo materias primas, que experimentaron alzas y bajas espectaculares, reflejando condiciones especiales de su oferta o su demanda, y consiguientemente de su escasez. Pero en tanto el dinero se mantuvo estable en su valor, las alzas fueron compensadas por bajas, y viceversa.

Durante el período mencionado la cantidad de dinero en circulación en el Uruguay estuvo estrechamente vinculada al **stock** de oro en poder de la autoridad monetaria, una variable que no puede modificarse por decreto. Durante ese lapso, al mismo tiempo, las alzas de unos precios se compensaban aproximadamente con las bajas de otros, y un año con otro el peso conservaba su poder de compra. Cuando se pierde la disciplina monetaria eso deja de ocurrir. Como ahora sucede con el precio del petróleo, o el precio de la carne, ciertos precios empiezan a verse como factores de inflación. Su alza es seguida por el alza de otros precios, en lugar de ser seguidos por reducciones compensatorias. Lo que antes parecía tan sencillo —para no padecer inflación es necesario mantener la moneda estrictamente asociada al oro, o de otra manera disciplinar rigurosamente a la autoridad emisora— se vuelve enormemente complejo. Para saber si habrá o no inflación es preciso examinar la política salarial de los gobiernos, inquirir sobre la fuerza de los sindicatos, seguir

El scotch  
más premiado  
del mundo



Whisky  
**DEWAR**

¡NUNCA CAMBIA!  
Distribuidor exclusivo:  
**VALENTIN MARTINEZ & CIA. S. A.**

atentamente las reuniones de la OPEP, inquietarse por el precio de los novillos, y otras cosas semejantes. En otras palabras, es necesario concentrarse en los azarosos vaivenes de la oferta y la demanda de los mil y un ítems que componen la canasta universal de bienes. Si la tarea de comprender la inflación es tan complicada, empieza uno a encontrar natural que en la lucha contra ella le vaya al mundo tan deplorablemente mal.

Como decía antes, lo peor de todo sobreviene cuando un gobierno, preocupado por la pérdida de valor del dinero, en lugar de concentrarse en el estudio de los factores que afectan su oferta y su demanda, se pone a actuar sobre los precios de los bienes de la canasta y, por lo tanto, al interferir con la magnitud relativa de esos precios (o con el valor de esos bienes) desajusta el crucial mecanismo de asignación de recursos. La inflación conlleva aún otras pérdidas para las sociedades que deben soportarla, pero difícilmente haya ninguna que pueda parangonarse al costo social de las intervenciones a que los gobiernos suelen entregarse respecto del sistema de precios relativos, cuando quieren poner coto a la depreciación del dinero por aquel descaminado método.

La primera gran inflación que registra la historia de Occidente fue una inflación de plata y oro, tal vez la única de su especie. Se desarrolló principalmente en el siglo XVI, en cuyo transcurso el nivel general de los precios en España, y con algún retraso en toda Europa, terminó cuadruplicándose.

La situación económica de la Península por entonces presenta ciertas semejanzas, salvando las seculares distancias, con la nuestra de hoy en día, como el lector podrá en seguida apreciar.

En primer lugar, la inflación —o, si lo prefieren ustedes, el dinero— venía de fuera. Viajaba en galeones, desde las Indias. Representaba el pago de impuestos a la Corona, la remesa de beneficios del capital español invertido en Indias, y el pago por importaciones de bienes embarcados desde Sevilla a los puertos americanos.

No había manera concebible en que el gobierno español pudiera precaverse del aflujo de especies metálicas provenientes de las minas del Nuevo Mundo, y su subsiguiente monetización. Dados el Descubrimiento, y la Conquista, y encima las riquezas mineras que simbolizan Zacatecas y Potosí, el flujo de plata, y en menor medida de oro, se seguían con fatalidad.

Tal vez por esto ni la opinión pública, ni las autoridades, acertaban a conectar la avalancha de metales preciosos con el alza de los precios. O tal vez esta dificultad se explicase por una razón, levemente distinta. La llegada de los convoyes portadores del tesoro americano a la ra-

da sevillana era saludada con alborozo por toda la nación española, a título de constituir un señalado aporte a la riqueza del reino. ¿Quién podría imaginar que, en vez de ello, se estaba importando inflación, o, según a la sazón se percibía en fenómeno, carestía? Cuando hacia el primer cuarto del siglo XVII el principal motor inflacionario en España pasa a consistir en la acuñación de moneda de vellón envilecida, es decir, en la imposición por el gobierno, con finalidad fiscal, de una moneda legal con valor intrínseco notoriamente inferior al nominal, la opinión pública detecta sin dificultad el resorte alcista; pero no así anteriormente, cuando los muchísimos metales preciosos son los que expanden la oferta monetaria.

Hacia 1525 no había señales de que el fenómeno inflacionario se hubiese percibido como tal en España, y sólo ciertos precios individuales atraían la atención. No había petróleo, ni jebes árabes, a quienes cargarles las culpas; pero sí carne, y otros malévolos agentes extranjeros a quienes se adjudicó el papel de villanos. Earl J. Hamilton, (de cuya famosa obra —**“El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650”**— extraigo la información que aquí se maneja) cuenta que en las cortes castellanas que sesionaron entre 1520 y 1528 “se alzaron quejas contra el elevado coste del grano y la carne”. La hostilidad hacia los extranjeros, sugiere el historiador norteamericano, “...influyó probablemente para que se atribuyera el fenómeno a la exportación, que se debía, a su vez, ... a la no aplicación de las prohibiciones puestas en vigor desde el reinado de Enrique II”.

El gobierno no podía permanecer indiferente ante la inquietud popular. El 5 de agosto de 1524 el Emperador Carlos V prohibió las compras de granos antes de las cosechas, y el 27 de agosto de 1525 prohibió el sacrificio de terneras en todo el país. En 1528 las cortes recomendaron que la prohibición de matanza se extendiese a los corderos, para evitar la carestía del calzado, y aconsejaron que se prohibiese el uso de redes de malla fina, para evitar la carestía del pescado. En 1551 el Emperador ordenó a los municipios devolver al pastoreo de ganado las tierras que se hubiesen dedicado a cultivos en los últimos diez años, como respuesta a la queja de las cortes de 1548, en el sentido de que los precios de la carne se habían duplicado, obligando a los más humildes a sustituir la carne por alimentos más baratos. Para combatir el creciente costo de la ropa en 1552 se dictó una real orden que prohibía toda forma de acaparamiento de lanas. El mismo año se prohibió vender el ganado que se hubiese comprado con fines especulativos. Y así sucesivamente.

Si los bancos castellanos hubiesen concu-

rrido a las ferias ganaderas de la meseta, seguramente Carlos V les habría prohibido continuar haciéndolo. Las circunstancias, sin embargo, privaron al Habsburgo de esta arma antiinflacionaria, que recién siglos más tarde otros estadistas, en los confines de Indias, desde un atalaya económico muy semejante al suyo, lograrían descubrir.

Además de las imperiales y reales prohibiciones aludidas, los municipios impusieron tasas máximas para la mayoría de los artículos de primera necesidad, aparte de imponer severas sanciones al agio y la especulación. En 1627 el control de precios se volvió general, y abarcó también los salarios.

A todo esto, como el lector podrá imaginarse, los precios continuaron incólumes su marcha ascendente. La economía castellana, en cambio, no se repuso nunca de la represión antiinflacionaria a que la sometieron los Austrias. Es cierto que la burocracia que implantó Felipe II, y el enorme peso fiscal del Imperio hicieron lo suyo, pero no debe intentarse explicar el ocaso de España como potencia europea sin reparar debidamente en la inflación reprimida de los siglos XVI y XVII.

¿Qué podrían haber hecho los gobiernos españoles de la época? Como ya se señaló, no podían impedir que el dinero les introdujese desde América en el territorio metropolitano. Deberían entonces haberse ocupado de que, una vez entrado, volviese a salir cuanto antes, bajo forma de pago de importaciones, e inversiones en el exterior. En lugar de ello, hicieron precisamente lo contrario: prohibieron la exportación de las especies monetarias, y trabaron fuertemente la compra de mercancías en el exterior. Los metales salieron de todos modos, pero sólo luego de haber desquiciado a fondo la economía española.

El parecido con nuestra situación, a través de los siglos, salta a la vista. Y lo mismo puede decirse de las enseñanzas que aquella experiencia nos ha dejado. Las principales parecen ser estas dos.

Cuando le está entrando a uno a raudales el dinero del exterior, es frecuentemente inútil tratar de evitarlo. Entonces la respuesta justa no es cerrar la economía sino, al contrario, abrirla todo lo posible, para que el dinero salga cuanto antes, sin haber causado demasiados estragos. Esta es la primera enseñanza.

En segundo lugar, si vemos que una unidad monetaria compra canastas de bienes cada vez más pequeñas, no nos engañemos: el **quid** de lo que ocurre está en el dinero y no en las canastas; y, por sobre todas las cosas, no cedamos a la tentación de meter las narices entre los pre-

cios relativos, que allí es seguro que no encontraremos la causa de la inflación, y sí correremos el riesgo de desbarajustar toda la economía.

Carlos V y sus sucesores nos legaron una lección magistral sobre cómo no hacer las cosas. Deberíamos estar agradecidos, y no desaprovecharla.



*Estamos  
de acuerdo.*

*Usted  
ya se merece  
un Rolex.*

*Y Rolex, lo merece a usted.*

  
**ROLEX**  
Genève

**BRELA** *Joyas*

REPRESENTANTE EXCLUSIVO EN EL URUGUAY.

Av. 18 de Julio 932 y Club de Golf - Montevideo,

Y próximamente en:  
EDIFICIO "DA VINCI" PUNTA DEL ESTE.