

EL DINERO, DE LA EVOLUCIÓN A LA INVOLUCIÓN: UN ANÁLISIS DE LA HIPERINFLACIÓN. PARTE I

Money, from evolution to the involution: Hyperinflation analysis. Part I

WILLIANS RUÍZ*

Fecha de recepción: 31 de julio de 2024

Fecha de aceptación: 5 de diciembre de 2024

Abstract: This paper (I & II) seeks to address the involution process of money through the Austrian School of Economics, mainly through Menger and Mises. Throughout history money has emerged and evolved with the purpose of improving exchange and perfecting it; it has served to increase the welfare of societies, increase trade and improve economies. When we have approached the main subject of this article, we have done so because —understanding the evolutionary process of money— we understand that a stage of involution has been reached which, in a great number of cases, has led to the loss of all the advantages derived from the evolutionary process of money. The greatest and most extreme case, but not the least frequent, is reflected in chronic inflationary and hyperinflationary episodes.

Keywords: Money; Inflation; Hyperinflation.

JEL Classification: E0; E31; E50.

Resumen: Este artículo (I & II) procura abordar el proceso involutivo del dinero a través de la Escuela Austriaca de Economía, principalmente a través de

* Ph.D en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos (Mención Cum Laude). Máster en Economía de la Escuela Austriaca por la Universidad Rey Juan Carlos. Economista por la Universidad de Carabobo. Profesor del Departamento de Economía, Negocios y Relaciones Internacionales de la Facultad de Economía, Empresa y Comunicación de la Universidad Europea de Madrid. Correo: williansrafael.ruiz@universidadeuropea.es ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9729-7960>

Menger y Mises. A lo largo de la historia el dinero ha surgido y evolucionado con el propósito de mejorar el intercambio y perfeccionarlo; ha servido para incrementar el bienestar de las sociedades, aumentar el comercio y mejorar las economías. Cuando nos hemos aproximado al tema principal de este artículo, lo hemos hecho porque —entendiendo el proceso evolutivo del dinero— comprendemos que se ha alcanzado una etapa de involución que, en una gran cantidad de casos, ha conducido a la pérdida de todas las ventajas que se derivaban del proceso evolutivo del dinero. El mayor y más extremo de los casos, pero no por ello el menos frecuente, se refleja en los episodios inflacionarios crónicos y de hiperinflación.

Palabras clave: Dinero; Inflación; Hiperinflación.

Clasificación JEL: E0; E31; E50.

Introducción

Este artículo procura abordar el proceso evolutivo del dinero a través de la Escuela Austriaca de Economía, principalmente a través de Menger y Mises. Gracias a Menger entendemos que el dinero ha surgido y evolucionado de forma natural y espontánea en el mercado para dar respuesta a las necesidades de los individuos de romper con los problemas que representaba el intercambio directo. A lo largo de la historia el dinero ha surgido y evolucionado con el propósito de mejorar el intercambio y perfeccionarlo, de manera natural ha servido —a través de su proceso evolutivo— para incrementar el bienestar de las sociedades, aumentar el comercio y mejorar las economías de los países. Cuando nos hemos aproximado al tema que compete a este artículo, lo hemos hecho porque entendiendo el proceso evolutivo del dinero, gracias a Menger, comprendemos que se ha alcanzado una etapa de involución que —en una gran cantidad de casos— ha conducido a la pérdida de todas las ventajas que se derivaban del proceso evolutivo del dinero. El mayor y más extremo de los casos, pero no por ello el menos frecuente, son los episodios inflacionarios crónicos y de hiperinflación; en estos procesos el poder adquisitivo se deteriora a tal punto que pierde la función esencial como medio común de

cambio, y por lo tanto es despreciada en las transacciones y operaciones del mercado, alcanzados estos episodios las monedas lejos de mejorar y perfeccionar el intercambio lo obstruyen porque los agentes se niegan a aceptar la moneda en el mercado. Sumergidos en tsunamis de emisión monetaria los individuos se ven incapaces de encontrar otro uso al papel que es incapaz de expresar algún valor en el mercado, pues a diferencia del dinero mercancía, el papel moneda carece de valor intrínseco y no es útil para ningún otro propósito doméstico o industrial. Ese dinero obstruye y obstaculiza el intercambio y es despreciado como medio común de cambio, perece en el intento de cumplir cualquier función monetaria. En esta primera parte nos ocuparemos de estudiar a través de Menger y Mises el surgimiento y evolución del dinero, el rol de la banca privada y del papel moneda, el certificado de depósito como un sustituto de dinero, la importancia de la valoración subjetiva en el valor del dinero, así como la utilidad marginal y el valor del dinero. Finalmente nos adentramos en el estudio de la involución del dinero; con este propósito nos adentraremos en diferentes factores, elementos y responsables de este proceso involutivo, entre ellos el sistema fiduciario, el rol del Estado, y el sistema político socialista.

Surgimiento y evolución del dinero

En diferentes países y regiones surgieron con el tiempo elementos y mercancías que por sus características propias alcanzaron un alto grado de negociabilidad y aceptabilidad en el mercado, y que —por estas condiciones— fueron utilizadas para cubrir funciones adicionales a las derivadas de la utilización directa en la cobertura de una necesidad. Siendo además valorados y preferidos para el intercambio, ejerciendo como medios de cambio y pasando a ser demandados para ser usados en el intercambio, ejerciendo la función principal del dinero. Elementos y mercancías como la sal, maíz, trigo, ganado, metales como el hierro, cobre, plata y oro, entre otros, consiguieron una demanda adicional a aquella relacionada con la cobertura directa de necesidades y se convirtieron en instrumentos que mejoraban y perfeccionaban el intercambio,

alcanzado una categoría adicional, convirtiéndose en dinero (Menger, 2013: 86-93).

Cada escenario en el que ha surgido y evolucionado el uso de estos medios de cambios como dinero se encuentra claramente determinado por el entorno, las capacidades productivas y comerciales; con el tiempo el mercado se ha ocupado de ir seleccionando entre todas estas alternativas, aquellas que mejoraran y facilitaran el intercambio y el comercio, y así hemos pasado del uso de cortes de sal, hasta la utilización de monedas de plata y oro.

El dinero es un bien que por sus características se convierte en el medio de cambio preferido para el intercambio; capaz de ser ampliamente aceptado por compradores y vendedores (altamente comercializable y negociable), es un bien que además de su valor como mercancía adquiere un valor adicional, porque es valorado como instrumento de intercambio, sirve de referencia en el intercambio de bienes que valorados subjetivamente adquieren en la negociación precios que son expresados en función de él. El dinero debe su génesis al mercado y el intercambio, lo que, por supuesto, está fuertemente ligado a la expresión de las valoraciones subjetivas de los individuos y la utilidad que para ellos representa la utilización de ciertas mercancías más negociables en el mercado como medios de cambio (Menger, 2013: 93).

El dinero es una institución más que ha surgido de la mano con otras instituciones sociales como el mercado y el derecho, y que ha evolucionado para perfeccionarse, no siempre protegida de los anhelos de intervención y control, anhelos que han representado en su gran mayoría más perjuicios que beneficios; Menger nos decía que

“Al igual que otras instituciones sociales, la institución de los intermediarios del intercambio al servicio del bien común, en el sentido más elevado del término, puede ser perfeccionada y alentada, así como también impedida en su natural desarrollo por la autoridad (estatal, religiosa, etc.) y en particular por la legislación. Sin embargo, esta no es la forma originaria en la que nacieron los medios de cambio, en su origen, nacieron y luego se convirtieron, por progresiva imitación, en medios de uso general, no por ley o convención, sino por costumbre, o sea a través de las acciones

convergentes, en cuanto correspondientes a impulsos y proyectos intelectuales semejantes, de individuos que vivían juntos en una sociedad. Es decir, como resultado no intencionado de aspiraciones específicamente individuales de los miembros de una sociedad, una circunstancia que no excluye evidentemente que luego el Estado promoviera o influyera en su nacimiento, como sucedió con tantas otras instituciones que se formaron de manera análoga” (Menger, 2013: 93).

El mercado ha ido seleccionando entre muchas mercancías que podían servir como medios de cambio hasta quedar un conjunto de ellas que por sus características han resultado ser las más negociables, resultando las más adecuadas por mejorar y facilitar el intercambio, es así como hemos pasado del uso de mercancías como la sal, granos, cabezas de ganado y conchas, hasta alcanzar el uso de metales como el oro, la plata y el cobre; este proceso de desarrollo ha implicado la necesaria aparición de ciertas actividades relacionadas al dinero, como por ejemplo: la división de estos metales en cantidades más pequeñas, facilitando su uso en el comercio en el intercambio (Menger, 2013, pág. 96). La verificación del peso y pureza del metal y la acuñación en monedas fueron actividades inicialmente vinculadas al comercio y al mercado; los mercaderes y comerciantes con sus herramientas técnicas se hicieron de la experiencia que les permitía (actuando en su propio interés) servir al mercado con la función de probar y garantizar la pureza y calidad de aquello que era usado como dinero en el intercambio. Esta actividad en principio fue desempeñada por comerciantes independientes y mercaderes, luego con el tiempo paso a ser reservada como privilegio exclusivo del Estado, que mediante ley se abrogó el derecho de garantizar el grado y pureza de la moneda a través de la acuñación y el sello estatal (Menger, 2013: 345, 922).

El rol de la banca privada y la aparición del papel moneda

Por su parte, la banca privada surgió de otra de las actividades vinculadas al dinero, aparte de acuñación y comprobación de

peso y pureza. Inicialmente el objetivo de la banca era proveer cambio de monedas en el mercado, ejerciendo de cambistas, pero luego fue asumiendo un rol más vinculado al resguardo de dinero e intermediación en el mercado de préstamo. Además del resguardo, los banqueros comenzaron a recibir depósitos específicos, otorgando cierto rendimiento al depositante a cambio de permitir al banco disponer del dinero en un plazo determinado.

“Se denomina mutuo (del latín *mutuum*) aquel contrato por el cual una persona —el mutuante— entrega a otra —el mutuario o mutuuario— una determinada cantidad de cosas fungibles, con la obligación por parte de esta de, transcurrido un determinado plazo, restituir una cantidad equivalente en cuanto a su género y calidad (lo que en latín se llama *tantundem*). Un ejemplo típico de mutuo es el contrato de préstamo de dinero, que es el bien fungible por excelencia. Mediante este contrato, se entrega hoy una cantidad de unidades monetarias a otra persona, trasladándose la propiedad y la disponibilidad del dinero de aquel que concede el préstamo a aquel que lo recibe. El que lo recibe queda facultado para consumir o disponer como propio el dinero que le ha sido prestado, comprometiéndose a que, transcurrido un plazo determinado de tiempo, se devuelva el mismo número de unidades monetarias que se recibió en préstamo” (Huerta de Soto, 2009: 10).

Esta estrategia le proporcionó a la banca una fuente de recursos útiles para cubrir la demanda de préstamo; integrada principalmente por individuos que necesitan dinero y dispuestos a pagar un coste por tomar prestado el dinero del banco (Huerta de Soto, 2009: 235-236).

En principio los bancos sólo podrían disponer de los depósitos entregados bajo el concepto de plazo, por los que se comprometían a otorgar un rendimiento a cambio de la renuncia temporal al uso por parte del depositante. Caso distinto es el de los depósitos a la vista; estos depósitos no representan una renuncia a la disposición inmediata del dinero por parte del depositante, con lo que el banco no está autorizado y no debe hacer uso de él, porque hacerlo supondría vulnerar la propiedad del depositante.

De la intermediación en el mercado de préstamo surgiría la actividad más consolidada del negocio bancario y por la que son más reconocidos en la actualidad. El negocio de la intermediación consiste en tomar prestado dinero de aquellos depositantes a plazo (a cambio de un rendimiento) y usarlo para cubrir la demanda de préstamo, cobrando un interés a un plazo determinado. El negocio de la intermediación consiste en el margen que hay entre el interés que paga el banco a los depositantes y el que cobra a aquellos que les otorga préstamos. Lo que el banco paga por tomar prestado dinero no debe ser superior a lo que puede cobrar por prestarlo, y los plazos de entrega del dinero que han prestado no deben ser superiores a los plazos en los que el banco está obligado a devolver el dinero a los depositantes. La primera condición garantiza la rentabilidad de la intermediación y la segunda impide el descalce de plazos, es decir que el dinero del depositante esté disponible al vencimiento del acuerdo, no después.

Como lo indica Huerta de Soto (2009: 38), ya en la antigua Grecia y en Roma los templos religiosos actuaban como bancos que prestaban dinero a particulares y monarcas; gozaban de una reputación asociada, entre otras cosas, a la garantía de inviolabilidad del recinto, convirtiéndose en un lugar ideal para el resguardo del dinero, además contaban con elementos propios de seguridad y protección a través de las milicias que se ocupaban de la protección y seguridad de los templos.

El desarrollo de la actividad bancaria se encontró limitado (en principio), por la movilidad técnica de las piezas monetarias y las dificultades que suponía para depositantes tener que realizar pagos y transacciones en localidades alejadas del ámbito geográfico del banco, o tener que transportar grandes sumas de dinero para realizar operaciones específicas o cotidianas. Con la intención inicial de dar fe y garantía de la disponibilidad de dinero en las arcas del banco, surgió la idea de presentar a los clientes un certificado de depósito que podía ser usado en las transacciones comerciales como forma de pago, aquel que lo recibía podía usarlo para reclamar el equivalente en dinero metálico ante las oficinas del banco y quien lo emitía estaba sujeto al descuento del valor del mismo de su saldo en cuenta, esta práctica constituiría —aunque primero de forma incipiente— el surgimiento del papel moneda en el mundo occidental (Mendoza, 2009).

El certificado de depósito

El certificado de depósito ha servido para mejorar el comercio y el intercambio, siempre que ha sido capaz de preservar aquello que lo respalda y le hace útil para ejecutar transacciones, es decir, que sea convertible en última instancia en el dinero que representa, de lo contrario es un papel y tinta carente de valor dinerario. El certificado de depósito surgió como un instrumento que resguarda un derecho en sí, representa una forma de hacer uso de la propiedad que mantienen los depositantes a resguardo en el banco, es parte del cumplimiento de contrato que mantienen banco y depositantes y que sólo es capaz de sostenerse bajo el cumplimiento de las obligaciones legales que mantiene el banco con ellos. Así pues, al menos en esta instancia resulta imposible —o inadmisibile— (e incumpliría un contrato) que el banco emita un certificado de depósito sin la existencia previa del dinero al que este representa, de ninguna manera el banco puede crear certificados de depósitos de la nada, hacerlo implicaría faltar a la labor que se le ha encomendado del resguardo en calidad y cantidad del dinero depositado.

Como lo indica Huerta de Soto:

“Así como los contratos de préstamo (en sus dos versiones de comodato y mutuo) suponen la transmisión de la disponibilidad de la cosa, que pasa del prestamista al prestatario durante un periodo de tiempo, existe otro contrato, el contrato de depósito, cuya esencia es que la disponibilidad de la cosa no se transmite. En efecto, el contrato de depósito (en latín *depositum*) es un contrato de buena fe por el que una persona —depositante o deponente— entrega a otra —depositario— una cosa mueble, para que lo guarde, custodie y se la restituya en cualquier momento que se la pida” (Huerta de Soto, 2009: 11).

Como hemos visto hasta ahora, y gracias a las aportaciones de Menger (2013); el dinero ha surgido y evolucionado con el importante propósito de facilitar y mejorar el intercambio, lo que lo ha llevado a convertirse en el medio de cambio por excelencia en el mercado, función principal y de la cual se derivan el resto de las funciones que le son atribuibles.

Tan importante es que el dinero sea un instrumento que mejore y facilite el intercambio, que, si en algún momento deja de cumplir con estas ventajas, su labor como medio de cambio termina siendo cuestionada. El mercado terminará desechando como medio de cambio aquel dinero que, en lugar de suponer ventajas, representa dificultades y pérdidas; ocupándose de seleccionar de entre otros medios de cambio, aquel que efectivamente sea capaz de cumplir con esta labor de facilitar y mejorar el intercambio. Esto sucede comúnmente en escenarios de alta inflación e hiperinflación; en este contexto el dinero deja de cumplir con este propósito principal para convertirse en un obstáculo, siendo despreciado y desechado por los individuos que no se encuentran dispuestos a asumir las consecuencias últimas del deterioro monetario, eligiendo en su lugar otros medios de cambios o mercancías que pueden desempeñar mejor las funciones por las cuales surgió y evolucionó el dinero.

Ludwig von Mises y el dinero

Para Mises la definición de dinero se ciñe a un elemento muy sencillo. En sus propias palabras:

“El dinero es el medio general de intercambio utilizado en el mercado. El dinero, medio de intercambio, es algo que los individuos eligen para facilitar el intercambio de mercancías. El dinero es un fenómeno de mercado. ¿Qué significa esto? Significa que el dinero se desarrolló en el mercado, y que su desarrollo y su funcionamiento no tienen nada que ver con el gobierno, el Estado o la violencia ejercida por los gobiernos” (Bien Greaves, 2010: 03).

La coherencia de Mises con respecto al concepto de dinero de Menger es absoluta —como era de esperar—, pero avanza —quizás un poco más— en la intención de mostrarnos lo que no es el dinero. Dejando claro que el dinero no tiene nada que ver con la imposición desde diferentes tipos de gobiernos, administraciones o Estados, y menos aún, se puede sostener bajo el monopolio de la violencia y la imposición ejercida por Estado. Esto podría parecer algo obvio e incluso innecesario de resaltar, pero es que, mientras más se

profundiza en la intervención, coacción y el control del dinero, más alejado se encontrará este de ser lo que en esencia debe ser. Mientras más controlado e intervenido se encuentre un mercado, será menos posible que los individuos (consumidores y empresarios) puedan libremente desempeñar sus funciones a través de él, y en ese sentido, serán menos susceptibles a ejecutar correctamente las valoraciones subjetivas y estimar la utilidad del bien que esperan recibir o de aquel que están dispuestos a desprenderse. En concreto, será cada vez más complejo ejecutar y llevar a cabo procesos de intercambios en los que el dinero actúe como elemento de mejora y perfeccionamiento (Mises, 2012: 03).

Así pues, el dinero ha sido principalmente aquel bien que por sus excepcionales características es seleccionado por el mercado para cumplir la esencial función de medio común de cambio. En este proceso podemos encontrar una cantidad de diferentes mercancías que han servido para facilitar el comercio y mejorar el intercambio, siempre surgiendo de forma espontánea en diferentes lugares y regiones. A lo largo de la historia se puede conseguir una amplia cantidad de bienes que para algunas sociedades, regiones, civilizaciones y pueblos han cumplido con esta labor de medio de cambio, y han terminado convirtiéndose en dinero. En el transcurso de este proceso —y siendo que el dinero debe su existencia al mercado, que es esencialmente dinámico— de ese conjunto de mercancías que cumplían la función de medio de cambio, se han seleccionado aquellas que por sus cualidades y capacidades físicas pudieran desempeñar mejor esta función; así hemos pasado del uso de mercancías como el ganado, sal, maíz, metales como el hierro y cobre, hasta llegar al uso y empleo del oro y la plata. Pero, este proceso de selección obedece al puro carácter evolutivo y dinámico del mercado, no es un fruto de la intervención o de ley por cualquier otro agente diferente a aquellos que intervienen y son parte del comercio e intercambio (Menger, 2013).

Mises (2012) coincide con Menger (2013) en que, de entre tantas de las funciones que se le atribuye al dinero, la más importante es, sin duda, la función de medio de cambio. Resalta el hecho de que a pesar de que algunos economistas se han preocupado más por enumerar un conjunto de funciones que debe cumplir aquello que consideramos dinero, olvidan que, sin el reconocimiento esencial

de medio de cambio, todas las demás funciones que se pudieran agregar desaparecen (Mises, 2012: 08-10). Estos economistas desconocen, ignoran o simplemente deciden obviar el surgimiento y evolución del dinero. Entenderlo significa comprender que una mercancía es capaz de convertirse en dinero cuando adquiere una demanda adicional para ser usada en el intercambio, y al hacerlo cumple con otras funciones diferentes a las que motivan su demanda natural. Pero, la selección de esta mercancía como medio de cambio no es materia de la voluntad de un solo individuo, ni del dictamen de la autoridad, o la promulgación de una ley. Esta mercancía es susceptible de convertirse en medio de cambio, es decir en dinero, porque existe aceptación y reconocimiento en el mercado, siendo el fruto de la interacción voluntaria de los individuos. De entre todas las mercancías que pueden fungir —o que han sido seleccionadas— como medio de cambio quedarán aquellas que sean capaces de mejorar y garantizar esta función por encima de otras, teniendo en cuenta aspectos como la durabilidad, divisibilidad, aceptación y rigidez en la oferta. (Mises, 2012).

La importancia de la valoración subjetiva

El que una mercancía se convierta en medio común de cambio y adquiera una característica que la haga evolucionar hasta obtener una demanda con fines monetarios (para ser usada en el intercambio) conlleva necesariamente el reconocimiento de la teoría subjetiva del valor, aspecto que gobierna, sin duda alguna, las valoraciones y decisiones de los individuos. Una mercancía es capaz de cumplir funciones adicionales a las de sus propiedades intrínsecas, porque es valorada subjetivamente por el comprador para ser usada en el intercambio y desde el lado del vendedor esta es aceptada —en este mismo acto— sólo porque posee una valoración subjetiva que la convierte en un instrumento útil para el intercambio que pueda realizar en el mercado cotidiano personal o en la compra de instrumentos y materias primas para su negocio. Entendemos que la característica de medio de cambio se encuentra ineludiblemente vinculada a la valoración subjetiva que realizan los individuos en el mercado (Menger, 2013). Es por ello por lo que

cuando una mercancía carece de esta valoración no puede ser susceptible de fungir como dinero, incluso a pesar de que antes haya sido valorada subjetivamente como medio de cambio. Lo que sucede es que, debido a cuestiones particulares o generales, se pierde esta valoración subjetiva, es decir; deje de ser considerado como instrumento para el intercambio por encima de otras mercancías, extinguiéndose en definitiva aquella función de medio de cambio que se deriva de la valoración subjetiva previa.

Estos hechos —particulares o generales— que pueden llevar al abandono de determinada mercancía como medio de cambio preferido por el mercado (y en consecuencia dejar de desempeñar la función esencial del dinero) pueden encontrarse asociados a procesos evolutivos, y de selección, intrínsecos al mismo proceso de evolución del dinero. Este proceso implica escoger y seleccionar, de entre tantas mercancías, aquellas capaces de cumplir mejor la característica esencial del dinero, lo que necesariamente conlleva al abandono de algunas y la adopción de otras. Este escenario es fruto —como hemos dicho antes— de la evolución del dinero y es un proceso que comúnmente se ha observado en aquellos períodos históricos iniciales. En la actualidad el abandono de algún tipo de dinero (o lo que reconocemos como tal) para cumplir la función primordial de medio de cambio se ha visto asociado, en gran medida, a la ausencia de confianza de los individuos sobre la unidad monetaria y a procesos de inestabilidad económica y política, en muchas ocasiones asociada a episodios inflacionarios crónicos e hiperinflacionarios (Bresciani-Turroni, 1968).

En los procesos inflacionarios ante la abundancia de dinero —que cada vez incorpora menos poder adquisitivo— la utilidad marginal del dinero disminuye progresivamente a medida que la impresión monetaria continua. El poder adquisitivo del dinero se diluye entre las monedas de nueva emisión y en términos generales el poder de compra se hunde, resultando incapaz de conservar o expresar cualquier tipo de función monetaria, siendo principalmente despreciado en el proceso de intercambio por los males que incorpora, despreciándose en el uso de la función de medio de cambio que todo dinero debe cumplir. El abandono de la moneda como consecuencia de los procesos de destrucción monetaria es, en términos generales, el reflejo de que la utilidad marginal de la

unidad monetaria ha alcanzado el mínimo posible y, en términos particulares, manifiesta el hecho de que al ser incapaz de cumplir la función de medio de cambio —por los males que incorpora— es despreciado en el mercado y está sujeto al abandono (Bresciani-Turroni, 1968).

Debemos diferenciar entre el abandono de cierta mercancía (usada como dinero) porque —fruto de la evolución— se ha seleccionado una nueva mercancía que cumple mejor las funciones de dinero, siendo esto más un proceso del desarrollo evolutivo. En comparación con el abandono de las unidades monetarias (como medios de cambio) porque han sido sometidas a procesos de destrucción monetaria que han diezmado su poder adquisitivo y deteriorado su utilidad marginal hasta un punto tal que, carece de sentido utilizar esta moneda en el intercambio o mantener riqueza expresada ella, porque esencialmente represente un mal, en lugar de un beneficio. Cuando esto sucede, la moneda que se supone debe mejorar y perfeccionar el intercambio opera de forma completamente inversa; deteriora los procesos de intercambio y los obstruye hasta el punto de que termina siendo rechazada y despreciada, perdiendo cualquier tipo de aceptación y reconocimiento como medio de cambio. Si el primer caso se encuentra ligado a un proceso de selección natural y evolución del dinero, el segundo corresponde más a un hecho de destrucción monetaria, consecuencia clara de errores sistemáticos en política económica que, en definitiva, conllevan a un proceso de involución del dinero.

El valor del dinero

Al ir avanzando en la teoría del dinero de Mises (2012) lo hacemos como si fuésemos completando piezas de un puzle, cada una de ellas es importante, cada una cuenta y sin ellas no podemos obtener el todo. Cuando nos detenemos en la pregunta ¿de dónde proviene el valor del dinero? Observamos que hasta ahora podríamos responderla aportando dos cuestiones: La primera: entendemos que el concepto de dinero y su valor no son definidos por la autoridad y por decreto (Estado). La segunda: el dinero sólo es valorado —por encima de otras alternativas— porque puede cumplir de

forma excepcional la función de medio de cambio común; dicho esto, en el momento que esta excepcionalidad desaparezca, también lo hará su valoración en el mercado. Así pues, el dinero obtiene su condición y valor del mercado, y esto recae en la previa aceptación y reconocimiento como medio común de cambio por el conjunto de bienes en el mercado.

Mises centra este apartado en los factores subjetivos y objetivos de la valoración del dinero, pero destaca que el valor subjetivo del dinero depende del valor de cambio objetivo, es decir del conjunto de bienes y servicios que podemos obtener con él, este importante aspecto económico también es conocido como poder adquisitivo del dinero, sobre él recae la mayor relevancia del concepto del dinero; en la medida que una mercancía sea aceptada a cambio de otras en el mercado (tenga poder adquisitivo), en esa medida podrá convertirse en medio común de cambio y en caso contrario será despreciada para cumplir esta función (Mises, 2012: 71).

Señala que,

“En el caso del dinero, el valor de uso subjetivo y el valor de cambio subjetivo coinciden. Ambos se derivan del valor de cambio objetivo, ya que el dinero no tiene más utilidad que la que surge de la posibilidad de obtener otros bienes económicos a cambio de él. Es imposible concebir ninguna función del dinero que pueda separarse del hecho de su valor de cambio objetivo. Por lo que se refiere al valor de uso de un artículo, no importa si este artículo tiene también valor de cambio o no, pero para que el dinero tenga valor de uso es esencial que tenga de valor de cambio” (Mises, 2012: 72).

Que el valor subjetivo del dinero dependa esencialmente de su valor en objetivo —valor en cambio—, radica en la importante función que este desempeña como medio común de cambio; en esencia, depende de que sea capaz de cumplir la función de medio de cambio, y dicha función se cumple si y sólo si es aceptado en el intercambio por mercancías. La utilidad —valor subjetivo— del dinero se desprende de su capacidad para ser intercambiado por mercancías, siendo más o menos útil de acuerdo con lo que sea posible obtener con él. Aun con el dinero mercancía —de valor intrínseco— el valor en cambio sigue condicionando el valor

subjetivo, porque cuando determinada mercancía es valorada por sus funciones dinerarias se deja a un lado las estimaciones que correspondan a su valor intrínseco, al hacerlo entendemos que este valor intrínseco se desprende del uso en fines no monetarios, lo que para nuestros objetivos carece de relevancia porque estaría siendo valorada como una mercancía más. Ahora bien, cuando cierta mercancía es utilizada como dinero y valorada como tal, su utilidad se desprende de la cantidad de bienes y servicios que se pueden obtener con ella, es decir de su poder adquisitivo o del valor en cambio objetivo (Mises, 2012: 72-73).

Si el valor en cambio es un aspecto esencial en el dinero mercancía, a pesar de que este posea otras características (y sea valorado para cumplir funciones distintas a las monetarias), es decir, posea valor intrínseco, lo es aún más cuando procuramos entender de dónde se desprende el valor del dinero-fiat, dinero que es esencialmente papel, tinta, y sellos del Estado, sin ninguna propiedad adicional que garantice un valor intrínseco, un esquema que sólo se sostiene en la confianza y la fe sobre aquel que lleva a cabo la gestión monetaria. Entonces, si es el poder adquisitivo lo que condiciona la valoración del dinero mercancía (a pesar de que este posea valor intrínseco), en el caso del dinero-fiat resulta más obvia aun esta condición; ya este sólo resulta útil porque es aceptado como instrumento común de cambio, y es así porque posee cierto poder adquisitivo, pero en el momento que este poder adquisitivo se extinga desaparecerá de forma certera cualquier valoración subsiguiente, que dejará a los ciudadanos con elementos inútiles y estériles sin ningún tipo de valor adicional.

En los procesos inflacionarios crónicos y/o hiperinflacionarios el poder adquisitivo del dinero se deteriora aceleradamente, lo que significa una disminución o desaparición del valor de cambio del dinero, elemento por el cual es valorado subjetivamente (Mises, 2012), así pues, cuando nos enfrentamos a estos escenarios es común que observemos un rechazo hacia la moneda deteriorada, porque al carecer de poder adquisitivo deja de ser valorada como medio común de cambio (perdiendo su valor objetivo y en consecuencia el subjetivo) y lejos de este rol no presenta otras características que puedan otorgarle un valor adicional. En las hiperinflaciones el dinero perjudicado (a pesar del incalculable valor facial) suele

perder la valoración subjetiva porque resulta incapaz de expresar el más mínimo poder adquisitivo, por el contrario (fruto de la hiperinflación) incorpora una certera pérdida de poder adquisitivo, con lo que conservarlo significa asumir este deterioro. En muchas ocasiones cantidades ingentes de papel moneda, sin ningún tipo de valor, terminan tirados en las calles y basureros, reflejando la comprobación del planteamiento de Mises; es el valor en cambio (poder adquisitivo) o valor objetivo, lo que condiciona el valor subjetivo del dinero y lo que, en definitiva, permite que una mercancía se convierta en dinero o preserve esta condición, por supuesto cuando nos referimos al dinero-Fiat esta condición se hace más que necesaria.

En el intercambio (Menger, 2013) (Böhm-Bawerk, 1998) el poder adquisitivo —valor en cambio— del dinero se expresa por la cantidad de bienes y servicios que se pueden obtener haciendo uso de él en el mercado. Desde el lado del consumidor —comprador— el precio relativo del dinero es la cantidad de bienes y servicios que se pueden obtener con él una vez que nos disponemos a intercambiarlo por bienes y servicios de los que requerimos para satisfacer determinada necesidad, y accedemos al intercambio porque valoramos en mayor medida los bienes que vamos a obtener en comparación con el dinero del que nos vamos a desprender. Ahora bien, el vendedor (o productor) acude al intercambio porque efectivamente valora en mayor medida el dinero que puede obtener a cambio de la venta y porque considera que el dinero le permite acceder de forma intermedia a otros bienes y servicios que le reportan mayor utilidad que aquellos de los que está dispuesto a desprenderse. Entonces el poder adquisitivo (valor en cambio) del dinero se encuentra determinado por la cantidad de bienes y servicios que nos permite acceder y el poder adquisitivo de los bienes se expresa por la cantidad de dinero que podemos obtener a cambio de su venta. El precio relativo del dinero está fijado en función de los bienes y servicios, y el precio relativo de los bienes y servicios está fijado en función del dinero, lo que demuestra la importancia de la función esencial del dinero: servir como medio común de cambio.

Pero, tal como lo señala Mises, los principios que gobiernan el valor de las mercancías son distintos a los que gobiernan el valor del dinero. El valor de las mercancías se puede explicar partiendo

—por supuesto— de la teoría del valor subjetivo. Pero, para explicar el valor del dinero es necesario que este posea primeramente valor en cambio, es decir valor objetivo. El dinero debe incorporar esencialmente poder adquisitivo, si carece de él, pierde relevancia para ser usado como medio común de cambio y deja de cumplir su función económica. Si una mercancía carece de valor en cambio objetivo deja de prestar funciones económicas como dinero y pasa a ser valorada en el mercado como otra mercancía más. En esencia la función económica se desprende del valor en cambio objetivo que le permite servir de medio común de cambio y ser así valorado subjetivamente porque es capaz de cumplir con esta función mejor que cualquier otro (Mises, 2012: 76).

El dinero como bien económico no tiene mayor función que desempeñarse como medio común de cambio, lo que necesariamente implica que sea capaz de expresar valor objetivo (valor en cambio) en término de bienes y servicios, por lo que, en definitiva, depende de su poder adquisitivo. Que podamos entender e identificar la relevancia del poder adquisitivo del dinero nos proporcionará la perspectiva del cómo podemos tratar y abordar el problema de la inflación, y por supuesto la hiperinflación. A menudo se define la inflación como el crecimiento generalizado de los niveles de precios y se plantea la pérdida de poder adquisitivo del dinero como una consecuencia del incremento de precios. La realidad es que la inflación es la pérdida de poder adquisitivo del dinero originada por un cambio en la valoración objetiva (cambio objetivo) del dinero. Esta alteración del valor de cambio se produce como respuesta al incremento de la oferta de medios de cambio (dinero) por encima de la demanda de estos. Cuando se crean más medios de cambio de los que la economía requiere para funcionar, es decir, cuando la oferta monetaria crece a un ritmo superior que la producción de bienes y servicios, la abundancia de medios de cambio frente a la misma (o menor) cantidad de bienes y servicios altera la relación entre el medio de cambio y los bienes y servicios. Una mayor cantidad de medios de cambio supondrá una disminución del poder adquisitivo de cada uno. Cuando se generan medios de cambio por encima de las necesidades de la economía se crea al mismo tiempo inflación; inflación que se expresará en una disminución de la relación de cambio, en consecuencia, la cantidad de

bienes y servicios que podemos obtener con él disminuye, o lo que es lo mismo; la cantidad de dinero que es exigida en el intercambio de bienes y servicios se incrementa, lo que reflejará un incremento de precios. Pero no es que los precios suban de una forma arbitraria, es que el poder adquisitivo contenido en cada unidad monetaria (medio de cambio) disminuye, y al hacerlo la relación de cambio se deteriora en favor de los bienes y servicios y en perjuicio del dinero.

Utilidad marginal y el valor del dinero

El poder adquisitivo del dinero está estrechamente ligado —como tantas cosas en la economía— a la ley de la utilidad marginal. Tal como lo plantea Mises (2012), el valor del dinero proviene principalmente de su valor de cambio objetivo; el dinero posee valor de cambio subjetivo si y sólo si posee antes un valor de cambio objetivo (poder adquisitivo). La utilidad marginal del dinero se refiere al servicio que aporta el uso del dinero en la satisfacción de nuestras necesidades, que necesariamente se encuentra ligado al valor en cambio objetivo que refleja la cantidad de bienes y servicios que se pueden obtener con él. El poder adquisitivo forma parte de la cadena de valoración que conduce al valor subjetivo del dinero, los individuos valoran al dinero porque saben que pueden obtener bienes y servicios a cambio de él, porque cumple la función de esencial de medio común de cambio, siendo reconocido y aceptado en el mercado. El dinero se encuentra sometido a la ley de la utilidad marginal decreciente: a medida que la cantidad de dinero (oferta monetaria) se incrementa y la producción total de bienes y servicios (productividad de la economía) se mantiene constante o disminuye, la utilidad (valor subjetivo) que se desprende de cada unidad monetaria adicional será menor, porque el poder adquisitivo (valor objetivo en cambio) que aporta cada unidad monetaria adicional es cada vez menor. Dicho de otra forma: cada incremento sucesivo de la oferta monetaria se encargará de diluir el poder adquisitivo de las unidades monetarias previas y en consecuencia reducirá la utilidad marginal del dinero.

Si en la búsqueda del valor del dinero nos ocupamos, tal como lo han hecho muchos autores, de rastrear el valor histórico del dinero, o cómo se ha formado el poder adquisitivo del dinero, deberíamos ir retrocediendo en el tiempo (día a día) para así entender cómo se han desarrollado las valoraciones presentes del dinero (Mises, 2012). Así entenderíamos que el valor presente (hoy) del dinero está completamente vinculado a la cantidad de bienes y servicios que permitía adquirir en el pasado (ayer), y si continuamos en esta regresión temporal, encontraríamos que esta cadena de valoración responde al hecho de que los individuos forman sus valoraciones presentes del dinero en función del último valor de cambio objetivo que tuvo en el mercado, y que responde a una cadena de valoración previa que está sujeta al valor objetivo de cambio (poder adquisitivo), así hasta alcanzar el momento en que el dinero (mercancía) comenzó a ser valorado por su función monetaria (medio de cambio), en ese punto encontraremos la utilidad que se desprendía del uso de esta mercancía en la vida diaria, o industrial. Pero esta utilidad, por supuesto, no se encuentra vinculada a sus funciones monetarias, por lo que carece de relevancia para entender el valor monetario. Llegados a este punto se ha rastreado el valor histórico del dinero hasta ese momento en el que determinada mercancía adquiere una demanda adicional a la relacionada con usos comunes e industriales, y pasa a ser valorada porque puede ser utilizada como elemento común de cambio, al adquirir esta característica se fija inicialmente una relación de cambio objetivo entre el dinero y las mercancías, determinándose la cantidad de bienes y servicios que se pueden obtener a cambio de cierta unidad monetaria —el poder adquisitivo—. Del poder adquisitivo pasado se forman las valoraciones futuras, los individuos al valorar la utilidad del dinero parten de la satisfacción que les aportó el dinero en el último día, lo que está determinado por la cantidad de bienes y servicios a las que permitió acceder. Ahora bien, es cierto que el valor en cambio objetivo del dinero de ayer forma parte del valor en cambio y la valoración subjetiva de hoy, pero no necesariamente ha de ser el mismo, porque los individuos actúan tomando en cuenta el poder adquisitivo previo, lo incorporan a sus valoraciones subjetivas y tomas de decisiones en el mercado, lo que nos puede llevar a otro resultado (Mises, 2012: 89-97).

La involución del dinero

El dinero al perder el reconocimiento y aceptación como medio de cambio se presenta como un problema, más que como una solución. El rechazo, desprecio y anulación de quienes intervienen en el mercado necesariamente implica que carezca de sentido expresar precios de los bienes y servicios en función de él. Así que, cuando el dinero pierde esencialmente el uso y aceptación en el intercambio, resulta también inútil y estéril su utilización como unidad de cuenta o patrón de precios. En aquellos casos en los que el dinero deja de ser reconocido y aceptado como medio de cambio se produce una sustitución en la referencia de los precios, que dejan de ser expresados en aquello que fungió como dinero y se presentan en función de lo que el mercado tiene a bien aceptar y reconocer en el intercambio. A menudo en los procesos inflacionarios crónicos e hiperinflacionarios se produce un proceso de sustitución de la unidad de referencia de los precios (unidad de cuenta), se abandona la aceptación de la moneda sometida al deterioro monetario y se fijan referencias de precios en base a otro tipo de monedas o mercancías que sí son aceptadas en el intercambio.

Asimismo, si el dinero deja de ser reconocido y aceptado en el intercambio, y se pretende o espera que pueda continuar desempeñando la función de reserva de valor, nos encontraremos con que, efectivamente, al dejar de cumplir la función de medio de cambio se extingue toda propiedad dineraria que le permitía ser un elemento capaz de reservar valor, acumular riqueza o trasladar poder adquisitivo de un determinado momento en el tiempo a otro. Si deja de cumplir con la función de medio de cambio carecerá de valor dinerario, aspecto esencial para ser capaz de fungir como reserva de valor, y si nos referimos a un dinero mercancía, desaparecerá aquella demanda adicional y su valor se encontrará determinado por los usos comunes en los que pueda emplearse este tipo de mercancía. Pero, en lo que respecta a la demanda adicional con fines monetarios y la función de reserva de valor (al ser considerado y utilizado como dinero), esta se encuentra determinada a desaparecer, una vez que se extingue el reconocimiento como medio esencial de cambio. Nuevamente podemos traer a colación el ejemplo de los fenómenos inflacionarios e hiperinflacionarios;

una vez que el mercado rechaza y sustituye la moneda deteriorada por los efectos inflacionarios y se comienzan a realizar transacciones con otro tipo de monedas, que, bajo el criterio del mercado, cumplen mejor la función esencial del dinero, aquella moneda que es abandonada pierde toda capacidad de garantizar la reserva de valor en el tiempo (Bresciani-Turroni, 1968). Por el contrario, en estos escenarios la moneda en cuestión es una certeza de la pérdida de valor en el tiempo, debido al proceso inflacionario en que se encuentra sometida. En este caso lejos de preservar el valor, representa su deterioro certero e inminente.

Finalmente, si el dinero deja de ser aceptado como medio de cambio y se espera que pueda cumplir con la función de patrón de pagos diferidos, es decir; sirva de marco de referencia para el cumplimiento de deudas y obligaciones ante terceros en el futuro, carecerá de todo sentido lógico pensar que algo que no es aceptado o reconocido en el intercambio pueda servir para establecer el marco de cumplimiento de deudas y obligaciones futuras. Resulta bastante difícil de pensar en que se logre un acuerdo para saldar obligaciones futuras en algún tipo de dinero que —en la actualidad— carezca de cualquier tipo de aceptación o reconocimiento en el intercambio. Una vez más, aquellas monedas sujetas a los procesos de destrucción monetaria con regularidad suelen ser eliminadas de cualquier tipo de acuerdo que involucre el cumplimiento de obligaciones futuras en términos monetarios. Lo que en aspectos más sencillos de entender tiene toda lógica porque el proceso de destrucción monetaria se encargará de diluir el valor monetario del acuerdo a saldar, hasta el punto de que pierda significación. Los procesos inflacionarios —e hiperinflacionarios— terminan perjudicando arduamente a los acreedores y beneficiando a los deudores. Aquellos que han adquirido compromisos —obligaciones—, en la unidad monetaria en cuestión, con el paso del tiempo y el deterioro monetario ven como la inflación se encarga de diluir sus obligaciones al consumirse el poder adquisitivo de la moneda usada como referencia para el cumplimiento de la obligación.

En resumen, de la función esencial como medio de cambio (reconocimiento y aceptación en el intercambio) se desprenden cualquier otro tipo de funciones atribuibles al dinero, pero es importante reconocer que, sin el cumplimiento de ésta, resulta

imposible que pueda desempeñar cualquier otro tipo de función adicional. Tal como lo planteó Menger y Mises sin el cumplimiento de esta función cualquier otro tipo de función adicional es estéril.

Dinero, sustitutos y la involución del dinero

Mises (2012) aborda un asunto completamente pertinente y relevante a la hora de hablar o estudiar el dinero. Al enfocarse en el dinero y los sustitutos de dinero avanza en el objetivo de dejar claramente establecido qué es dinero, pero más precisamente, qué no es dinero. Los sustitutos de dinero representan derechos —o seguros— de cobro sobre dinero real (dinero mercancía), con frecuencia son utilizados y aceptados en el intercambio indirecto porque suponen un derecho de cobro que permitirá acceder a la cantidad de dinero real, si se ejecuta en ese mismo momento —o posteriormente—, o si, por el contrario, se decide hacer uso de él intercambiándolo por mercancías en el mercado, como si éste fuera dinero —técnicamente hablando—. La circulación de los sustitutos de dinero en el mercado se encuentra estrictamente vinculada al marco legal que salvaguarda el cumplimiento de las obligaciones contractuales y la confianza que el mercado deposita sobre el pagador final, es decir; el sustituto de dinero puede operar como dinero en el intercambio sólo si existe la garantía legal, confianza y credibilidad suficiente en su convertibilidad final en dinero. Mientras no existan impedimentos o inconvenientes para que cualquiera que se encuentre en posesión de un sustituto de dinero y tenga la voluntad de convertirlo estrictamente en dinero —y no intercambiarlo— pueda hacerlo, éste sustituto puede permanecer en circulación, ejerciendo funciones similares al dinero sobre el que se encuentra respaldado, pudiendo circular en el mercado indefinidamente, cambiando de manos en cada intercambio sin que aquel que lo reciba sienta la necesidad de reclamar el dinero que representa, sino que, lo use en intercambios indirectos posteriores. Dice Mises que el sustituto de dinero se presenta en el intercambio indirecto como un medio que puede circular continuamente sin que exista la necesidad de convertirlo tácitamente en dinero, este es un aspecto diferencial del dinero y sus sustitutos, respecto al intercambio de

mercancías que sí se encuentran destinadas al consumo final y, por lo tanto, no tienen la capacidad de circular indefinidamente en el mercado (Mises, 2012: 23-24).

Puede que los sustitutos de dinero no representen diferencia sustancial para el hombre de comercio mientras garanticen y permitan operar de forma similar al dinero, pero es esto quizás una de las mayores amenazas: el desplazamiento del dinero por sus sustitutos, sin encontrar resistencia alguna.

El problema de los sustitutos no se deriva de su función en el intercambio, sino del hecho de que quizás, de manera intensional o por confusión, estos terminen siendo reconocidos y aceptados como dinero propiamente, suprimiendo esa importante necesidad de garantizar el cumplimiento de la convertibilidad en dinero bajo un marco legal y jurídico, y por supuesto valorar la credibilidad de aquel que lo emite a la hora de decidir aceptarlo, o no, en intercambios. El problema que supone esta confusión ha terminado erosionando el concepto de dinero. En la actualidad si preguntamos a cualquier persona sobre el concepto de dinero, muy probablemente tenderá a referirse a los sustitutos de dinero en lugar del dinero en sí mismo. Es así como un elemento que surgió para facilitar y mejorar el intercambio indirecto, promoviendo el desarrollo del negocio bancario y del comercio, ha tendido a perjudicar más a la teoría económica que ha favorecerla. Los sustitutos de dinero —con el concierto entre la banca y el Estado— han logrado suplantarlo y desplazar por completo el verdadero dinero de la economía, tanto que probablemente pocos recuerden haber hecho uso de dinero, estrictamente hablando (Mises, 2012: 24-25).

En línea con el estudio de los procesos inflacionarios crónicos e hiperinflacionarios resulta no sólo pertinente, sino necesario, advertir de los problemas y complejidades que ha supuesto la adopción de los sustitutos de dinero para cumplir y suplir tácitamente la función del dinero. En una ruta plagada de buenas intenciones y bondades, los sustitutos de dinero fueron gradualmente más y más aceptados en las transacciones monetarias y comerciales, se convirtieron en elementos comunes del día a día de las familias, al mismo ritmo los individuos y la gente parecen haberse olvidado de lo que en esencia era el dinero. Nos hemos sumergido en un sistema monetario plagado de sustitutos de dinero y que ha

surgido esencialmente de la derogación del dinero en términos propios.

El dinero y sus clases

Mises (2012), una vez que se ocupa de la diferenciación entre el dinero y sus sustitutos, avanza para ocuparse de un aspecto quizás más contemporáneo y pertinente; enfocándose en las diferentes clases de dinero, o lo que es lo mismo: la categorización del dinero mercancía y aquellos sustitutos que adquirieron —o se les adjudicó— el carácter de dinero como tal. Para ello se ocupa de establecer las diferentes clases de dinero y las plantea como dinero mercancía, dinero crédito y dinero fiduciario.

Considera pertinente diferenciar entre los elementos económicos —materiales— y jurídicos, porque el empleo de la terminología jurídica puede no corresponder al razonamiento económico y un concepto jurídico —por determinación de la autoridad y la ley— puede no adaptarse al razonamiento de la ciencia económica. Es por ello por lo que resulta muy diferente entender lo que por ley se debe considerar dinero, a lo que en términos económicos lo es. Existen dos aspectos diferenciadores inherentes al dinero; el primero corresponde a aquel tipo de mercancía reconocible, aceptada e intercambiada, aquella capaz de convertirse en medio común de cambio en el mercado. El segundo se refiere a los objetos que por factores tecnológicos y bajo el ejercicio de la ley se les confiere la denominación de dinero, pero que fuera de esta concesión no son capaces de aportar una diferencia notable a cualquier otro elemento que presente las mismas características físicas y tecnológicas. Dicho de otro modo: sin la ley que les confiere la característica de dinero no tendrían propósito usarlos como medio común de cambio, porque en esencia no corresponden a su concepto económico (Mises, 2012: 32-33).

De igual forma, establece el dinero mercancía como aquella clase de dinero que aparte de las funciones monetarias puede desempeñar otras relacionadas con el uso y empleo en la vida diaria porque posee un valor intrínseco, resultando también valorado por sus usos no monetarios. El dinero signo —fiduciario— corresponde

a aquellas cosas que independientemente de su condiciones y características tecnológicas —que pueden ser similares al resto, o no— se les adjudica la condición de dinero a través de la ley y el marco jurídico, convirtiéndolas así (por autoridad y mandato) en medio común de cambio. Esta clase de dinero no tiene mayor sostén que el andamiaje legal que lo impone, lo que no necesariamente implica la aceptación y uso general por parte del mercado. En cuanto al dinero crédito; se refiere a aquella clase de dinero que se convierte en medio común de cambio porque constituye un derecho o título contra una persona física o jurídica. Este tipo de dinero se encuentra inmerso en un proceso temporal de cumplimiento y garantía, es decir; la ejecución del derecho o título puede no ser a la vista y completamente seguro, por lo que es completamente natural que existan diferencias en el valor del dinero crédito y la suma de dinero que constituyen como derecho de cobro. Esta clase constituye un derecho a cobro en sí mismo, derecho que representa un valor diferente precisamente porque incorpora dilación en la ejecución del cobro y el riesgo de incumplimiento, lo que sin duda es una característica que imprime el necesario uso o adopción de una prima sobre el concepto inicial (Mises, 2012: 33-34).

Debemos reconocer que de estas tres clases de dinero que señala Mises (2012) sólo una ha logrado imponerse —o ser impuesta— sobre las demás. Con la progresiva y completa eliminación del patrón oro y de la convertibilidad (1971) la sociedad en general se vio gradualmente obligada a adoptar el dinero-fiat por mandato y coacción bajo las leyes de curso legal y uso forzoso. La desmonetización del oro y de la plata implicó no sólo la pérdida del rol dinerario que evolutivamente había otorgado el mercado a estas mercancías, sino que, en ciertos casos representó la imposibilidad de que los bancos comerciales mantuvieran reservas de oro y plata, propias o de particulares, siendo obligados a entregarlas a los bancos centrales a cambio de papel, tinta y sellos oficiales, a cambio de dinero fiat¹. Para los particulares el oro y la plata fueron relegados

¹ En 1939 se creó por decreto el Banco Central de Venezuela y entró en funciones en 1940, hasta ese momento la emisión de dinero se encontraba en manos de los bancos comerciales y era respaldada por reservas de oro y plata, respondiendo a un criterio de patrón oro. Ha esa fecha existían seis bancos comerciales en el país (Banco de

a usos comunes de joyería y otros usos ajenos a cualquier característica monetaria. Sin embargo, los bancos centrales consolidaron sus reservas internacionales en gran parte de oro y plata, siendo capaces de ejecutar operaciones de transferencias de oro y plata entre ellos. El fin de la convertibilidad supuso —en ciertos términos— la expropiación de las reservas bancarias de oro y la condena a convivir en un sistema con alta propensión a la inflación.

Con el transcurrir del tiempo las sociedades han pasado de un tipo de dinero seleccionado por el mercado para cumplir la función esencial de medio de cambio (que ha evolucionado para mejorar y facilitar el intercambio y el comercio) a uno que es fruto de la imposición y coacción. Este último sirve de medio de cambio únicamente por las disposiciones legales y jurídicas, no porque los individuos así lo hayan valorado. El sistema del dinero-Fiat es un esquema frágil que en muchas ocasiones puede conducir a la ruina porque se fundamenta en el éxito de la gestión de la política monetaria (Banca Central). La estabilidad del sistema recae sobre la confianza de que la gestión monetaria se haga con sensatez, cordura y disciplina, y que no sucumba a la tentación de crear dinero de la nada, siendo que no existe la misma rigidez que en el esquema de dinero mercancía. Uno de los grandes perjuicios del dinero papel —o digital— es que puede ser creado a criterio del administrador y bajo demanda del gobernante de turno, lo que, indudablemente, puede llevar a reiterados episodios inflacionarios crónicos e hiperinflacionarios.

El sistema fiduciario y la involución del dinero

El actual sistema fiduciario —dinero-fiat— se edificó sobre la derogación del sistema del patrón oro, implantando de manera general el

Venezuela, Banco Venezolano de Crédito, Banco Mercantil y Agrícola, Banco Caracas, Banco de Maracaibo y Banco Comercial de Maracaibo) y bajo orden del nuevo banco central se les requirió cesar en la emisión monetaria y entregar las reservas de oro y plata al BCV a cambio del correspondiente valor en dinero Fiat, la mayoría de los bancos aceptaron excepto el Banco Venezolano de Crédito que se negó rotundamente y fue a juicio contra el Estado, después de un dilatado proceso ganó el juicio y mantuvo las reservas de oro y plata, lo que le ha permitido ser uno de las instituciones bancarias más sólidas y solventes a lo largo del tiempo (Cordeiro, 2016:9-10).

uso de los sustitutos monetarios para cumplir funciones de dinero esencialmente, sin ningún prejuicio o convertibilidad final. El fin de la convertibilidad supuso también el abandono de la prudencia y rigidez en la emisión monetaria, dejando las variaciones en la oferta monetaria a criterio de la administración central. La magnitud de este peligro pocas veces era advertida por las sociedades hasta que resultaban presas de los abusos indiscriminados en la emisión monetaria que traían como consecuencia la pérdida del poder adquisitivo de la moneda y, en definitiva, el incremento de los precios de bienes y servicios. La inflación, —y en casos extremos: la hiperinflación— es el reflejo del mal que supone la adopción generalizada de sustitutos de dinero para cumplir funciones inherentes al dinero, cuando en última instancia desaparece la figura de dinero y es adoptada la opción del sustituto sin ningún tipo de rigor y respaldo dinerario. Pero, esto es así, no porque bajo el esquema de dinero mercancía no existiera el riesgo de alcanzar un proceso inflacionario sino porque, debido a las restricciones naturales del dinero mercancía, el incremento de la oferta monetaria se encontraba anclado una naturaleza más o menos rígida que sólo podría verse fuertemente afectada si, en un escenario particular, las nuevas provisiones de oro y plata incrementaran drásticamente, lo que fuera de hechos aislados, no representaba un escenario previsible y probable; principalmente por lo que supone un incremento drástico de las provisiones de oro y plata, si tenemos en cuenta el laborioso, arduo y dilatado proceso que implica la minería.

Aun así, la historia nos ilustra sobre el ejemplo del imperio español y Europa entre los años 1500 y 1600. En dicho período se experimentó un incremento extraordinario de las provisiones de oro y plata proveniente del nuevo continente. América representó no sólo el encuentro de un nuevo territorio, sino también un incremento sustancial de las arcas españolas y europeas por la abundante riqueza de las nuevas tierras. El aumento en el flujo de los metales preciosos tuvo un impacto directo en el incremento de la oferta monetaria de tal magnitud que representó un proceso de inflación sin precedentes (Pardinas, 2011: 4-5).

Cantillon registra este hecho para ilustrar el Capítulo VI de su *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en general* —publicado originalmente en 1755—, que dedica al aumento y disminución de la

cantidad de dinero de efectivo en un Estado. Reconoce la significación del incremento de provisiones de oro y plata del imperio español —provenientes de América— en la súbita ampliación de la oferta monetaria, lo que terminó por generar un alza generalizada de los precios. Siendo que la producción de bienes y servicios no creció al mismo ritmo que lo hizo la oferta monetaria (1950: 60-62).

El rol del Estado, sistemas monetarios y la involución del dinero

A lo largo de la historia el rol del Estado respecto al dinero (monedas y los sistemas monetarios) ha ido creciendo y profundizándose de manera generalizada. Inicialmente se ocupó de garantizar la calidad y autenticidad del dinero en circulación a través de los sellos de acuñación de las casas de monedas. Un control exhaustivo aseguraba que el dinero en circulación cumpliera con determinados criterios de autenticidad y pureza; imprimiendo con el sello una garantía confianza y credibilidad que lo distinguía de otras piezas, especialmente de aquellas que, por apariencia y confusión (gracias a la falsificación o manipulación) pudieran lucir similares. El Estado se ocupó de identificar y perseguir las falsificaciones porque representaban un perjuicio para el bienestar económico y social, y porque constituían un delito en sí mismo. Pero, a pesar de que una moneda circulara bajo la garantía y sello de la casa de la moneda, existían elementos que no podían ser controlados permanentemente, por ejemplo: el peso; una vez que la moneda pasa de mano en mano puede ser alterada de forma intencional o involuntaria en su contenido y permanecer en circulación sin ningún tipo de restricción hasta que se advierte su deterioro o inconsistencia (Menger, 2013).

Por una cuestión práctica más que técnica, dependía de los mercaderes realizar la correspondiente revisión en cada proceso y transacción. Las condiciones de apariencia física pueden no diferir entre una moneda alterada y otra regular, lo que la hace susceptible de intercambio sin ninguna sospecha, pero una revisión simple no es suficiente para evitar el engaño o advertir el deterioro. Los mercaderes solían ocuparse adicionalmente de verificar no sólo la

autenticidad del sello y pureza, sino también el gramaje correspondiente a cada unidad monetaria. La práctica de alteración del contenido de las monedas permitía a los estafadores disminuir contenido de oro o plata de las monedas repercutiendo tanto en el valor intrínseco como en la valoración del mercado (Mises, 2012). Pero, por supuesto, el objetivo del estafador era que la moneda pudiera circular en el mercado sin que esta alteración en el valor pudiera ser detectada, lo que hacía más complejo el proceso de identificación.

El Estado se ocupó de proveer mecanismos de control y reguló la circulación de monedas a través del empleo de la acuñación y sello oficial, persiguió las falsificaciones y alteraciones monetarias condenándolas y tipificándolas como delitos. En esencia, se responsabilizó por mantener un entorno confiable y seguro para la circulación de los medios monetarios. El establecimiento de leyes de curso legal dotaba de fuerza jurídica a la moneda que, bajo criterio del Estado, cumpliera con ciertos parámetros, y concedía garantía legal a las transacciones que se ejecutaran con estas. Sin embargo, el establecimiento de las leyes de uso forzoso más que una garantía representó una imposición; a través de ellas se obligó a los ciudadanos a utilizar cierto tipo de moneda para realizar transacciones y saldar obligaciones en el corto, mediano y largo plazo (Menger, 2013). La participación —cada vez más activa e invasiva— del Estado en los sistemas monetarios lo llevó de la simple tarea de garantizar y certificar la calidad y autenticidad de las monedas, hasta el poder intervenir de manera más intensiva y restrictiva con leyes de curso legal y uso forzoso que definen legalmente qué puede ser entendido y empleado como dinero. Pero, a pesar de la progresiva injerencia del Estado en los sistemas monetarios (a través de la coacción), no siempre ha podido mantener su imposición, esto es así porque en esencia el dinero no se encuentra definido por autoridad y/o decreto, sino por la progresiva y general adopción en el mercado de una mercancía —o elemento— como medio común de cambio, que resulta precisamente valorado porque puede cumplir esta función mejor que cualquier otro en el mercado, convirtiéndose así en dinero.

En determinados escenarios (inflaciones, hiperinflaciones, crisis económicas y financieras) las leyes de curso legal y uso forzoso

no son suficientes para contener el abandono de determinadas monedas. El mercado —a pesar de las restricciones— se ocupa de desechar la moneda deteriorada y adoptar otro tipo de moneda capaz de cumplir mejor con la función esencial del dinero. Con regularidad cuando —por algún interés— el Estado quiere limitar la adopción de algún tipo de moneda, o simplemente espera favorecer —o imponer— la utilización de otra (menos valorada por el mercado) a través de la puesta en circulación, lo que sucede es que, tal como lo describe la ley de Gresham (Rothbard, 2006); la moneda mala (de menor valor) terminará expulsando a la moneda buena del mercado. En un entorno inundado de moneda mala, ningún individuo querrá quedarse con esta en su poder; por el contrario, se ocuparán de retirar de circulación o hacerse con la mayor cantidad de moneda buena posible, procurando salvaguardar sus intereses. Lo que sucede es que lejos de una adopción voluntaria de esta moneda mala, se generará un desprecio y su valor tenderá a disminuir. En cambio, aquella moneda que, por atesoramiento y precaución es retirada del mercado, porque su demanda relativa incrementa considerablemente, se convierte en una moneda más valorada y perseguida por los individuos (Mises, 2012).

En definitiva, a pesar de la progresiva intervención del Estado en los sistemas monetarios y del constructo legal que lo acompaña, hay algo que el Estado no puede imponer al mercado y es la definición de lo que debe ser entendido y adoptado como dinero. Por más que insista en definir al dinero bajo criterios legales y desde allí imponer su aceptación y adopción como medio común de cambio, tal como lo dice Mises: el dinero sólo se convierte en medio común de pago (criterio jurídico) porque antes ha sido reconocido como medio común de cambio, y es en ese sentido que funciona. Del concepto económico de dinero se desprende el concepto jurídico y no al revés. Por eso resulta necesario resaltar la diferencia entre el concepto legal de dinero y el dinero económico. El primero está representado por aquello que el Estado —legalmente y bajo coacción— dota de la propiedad de dinero para saldar deudas y obligaciones, y el segundo se encuentra enmarcado dentro de un reconocimiento natural, espontáneo, evolutivo y no restrictivo del mercado a cierto tipo de mercancías que son capaces de cumplir

(mejor que cualquier otra) de forma excepcional la función de medio de cambio (Mises, 2012: 42-46).

El socialismo y la involución del dinero

Mises (2012) hace bien en advertir a través del apartado “Los enemigos del dinero” el riesgo que representa la figura del dinero para un sistema socialista, o, dicho de otra forma; los peligros que puede representar el establecimiento de un régimen socialista para una institución como el dinero. Desde Menger hasta Mises hemos reconocido el papel fundamental que ha desempeñado el dinero en la evolución del mercado y de las sociedades. Incluso, dentro de su propio proceso evolutivo el dinero ha logrado perfeccionarse hasta alcanzar ese punto en el que cumple —de mejor manera— con la función esencial de medio común de cambio, siempre mejorando y facilitando el intercambio. Pero, una mercancía sólo logra alcanzar ese estado en el que se convierte en dinero, si previamente ha existido un proceso evolutivo necesariamente ligado a los procesos que se dan en el mercado libre. Es decir, si partiéramos de un entorno o escenario diferente probablemente no se alcanzarían los mismos resultados. No es la definición o imposición de cierto tipo de mercancías por parte del Estado lo que les confiere a estas la capacidad de convertirse en dinero, por el contrario, es principalmente la aceptabilidad y uso como medio común de cambio en el mercado lo que las convierte en dinero. Con esto deberíamos aproximarnos a la conclusión de que, sin un entorno libre, espontáneo y de cooperación voluntaria, en concreto, sin el libre mercado, es difícil que el dinero pudiera surgir, evolucionar y cumplir de forma completa con su función esencial. Naturalmente si consideramos que el dinero ha surgido y evolucionado bajo un determinado entorno que ha hecho propicio su nacimiento, evolución y desarrollo, resulta lógico pensar que determinado sistema económico y social que atente contra estos principios estará también atentando contra la existencia misma del dinero. Si los principios del socialismo están en contra de la propiedad privada de los medios de producción, de la división del trabajo y del libre mercado, y por el contrario consideran que la economía y la sociedad

se pueden organizar de manera coordinada y centralizada bajo un régimen absoluto de coacción e imposición, en definitiva, estos principios bajos los que se organiza un régimen socialista también están en contra del dinero.

El dinero, en la más alta o baja cantidad, es la expresión más pura de propiedad y riqueza. También representa independencia y libertad —posee una capacidad liberatoria—, una vez que en el intercambio indirecto dependemos de él para satisfacer nuestras necesidades, pero también es aquello que recibimos a cambio o en contraprestación de nuestro trabajo, es en esencia la expresión más pura de propiedad. El individuo que sólo posea capacidades físicas e intelectuales para intercambiar por horas o jornadas de trabajo recibirá lo que corresponda (o haya pactado) a su esfuerzo y trabajo en forma de salario, este salario pagado en dinero es, sin duda alguna, la expresión más simple y natural de propiedad. No nos ocupamos de la cantidad de dinero, sino lo que este representa en sí mismo; la capacidad de poder expresar la propiedad a través de él, independientemente de su cantidad. En ese sentido, cuando el dinero (o signo monetario) es sometido a procesos de deterioro del poder adquisitivo, se corre el riesgo inminente de que aquello que es expresado a través de él, también se deteriore, sin importar su tamaño.

Un modelo socioeconómico que se oponga a las funciones del libre mercado, que cuestione la propiedad privada y aspire a restringir la libertad de los individuos, es en definitiva un entorno donde el desarrollo del dinero y sus funciones se encuentra en peligro. En esencia, ciertas mercancías sólo han surgido y evolucionado hasta convertirse en dinero porque ha existido el entorno propicio. El dinero debe su existencia principalmente al libre mercado, y en la medida que se aleje de este y se aproxime a modelos centralizados de corte social-comunista se adentrará en un espiral de involución hasta su destrucción. No es casualidad que allá donde se han implementado este tipo de modelos se haya visto comprometida la institución del dinero, alcanzando un deterioro próximo a su destrucción.

El socialismo se opone a la propiedad privada de los medios de producción, al libre mercado, a la división del trabajo y a los derechos de propiedad, se opone, en conclusión, al dinero en sí mismo.

En un entorno socialista los intercambios libres son escasos e inexistentes (porque son contrarios a la planificación centralizada) y la formación de precios se encuentra limitada (sometida a controles de precios), en consecuencia, si desaparece el libre intercambio y la formación de precios, también tenderá a desaparecer el dinero, siguiendo un camino de involución que sólo se revertirá cuando las condiciones que —naturalmente— propiciaron el surgimiento y evolución del dinero se restablezcan. Es decir, cuando se retome el intercambio libre y la formación de precios, para lo que sin duda el mercado necesitará hacerse con un medio común de cambio (Mises, 2012: 65-66).

Las influencias monetarias y no monetarias que afectan el poder adquisitivo del dinero

Avanzando con la teoría del dinero de Mises (2012: 98), entendemos que el valor de cambio objetivo del dinero está expresado en función de la cantidad de bienes y servicios que se pueden adquirir con él, y esta relación depende tanto de factores monetarios que afectan la relación entre la cantidad de dinero y las mercancías, así como de factores no monetarios que afectan la relación entre la cantidad de mercancías y el dinero. Desde el lado monetario, obviamente, la atención debe centrarse en la cantidad de dinero, así el poder adquisitivo de una unidad monetaria depende de la cantidad de dinero —desde el lado monetario— y de la cantidad de mercancías —desde el lado de los bienes y servicios—. Ante una cantidad específica de mercancías, el poder adquisitivo del dinero dependerá de la cantidad del mismo; si se incrementa la cantidad de dinero y la de mercancías se mantienen igual, se producirá una disminución en el poder adquisitivo del dinero, al igual que si se contrae la oferta monetaria y la cantidad de bienes y servicios permanece igual, el poder adquisitivo del dinero se verá incrementado proporcionalmente, esto es desde el lado monetario porque suponemos que sólo afectamos la cantidad de dinero, mientras que mantenemos la cantidad de bienes y servicios constante.

Si consideramos los aspectos no monetarios y asumimos una cantidad de dinero fija, variando sólo el componente no monetario,

encontraremos que si la producción —cantidad— de bienes y servicios (mercancías) incrementa y la cantidad de dinero permanece constante, el poder adquisitivo de cada unidad monetaria se verá incrementado, y en caso contrario; si la producción de bienes y servicios disminuye y la cantidad de dinero se mantiene constante, el poder adquisitivo de cada unidad monetaria disminuirá. Suponiendo que las variaciones sólo se producen en uno de los lados de la relación dinero y mercancías, podemos observar de una manera simple como el poder adquisitivo (valor de cambio objetivo) se ve afectado por la variación factores monetarios y no monetarios. Este planteamiento también es útil para entender las repercusiones de variaciones conjuntas de factores monetarios y no monetarios. En estos casos encontramos un elemento sustancial que nos sirve para valorar procesos de alto impacto, no sólo a nivel monetarios sino a nivel de mercancías. Cuando se producen efectos combinados desde el lado monetario y no monetario el impacto sobre el poder adquisitivo puede ser mayor. Si combinamos una exacerbada emisión monetaria con una fuerte caída de los niveles de producción de la economía, podemos encontrar un fenómeno destructivo del poder adquisitivo por ambos lados de la relación. Es pertinente destacar que este tipo de escenarios están frecuentemente asociados a procesos de hiperinflación, en los que una sobreimpresión monetaria destruye el poder adquisitivo del dinero, el funcionamiento de la estructura productiva, la planificación inter-temporal y en consecuencia merma el nivel de producción de la economía.

La oferta y demanda de dinero

A menudo cuando entramos a considerar las variaciones de determinados factores o elementos, sobre todo en el ámbito de la economía, podemos caer en el error de considerarlas sobre la base de elementos puramente objetivos, mecánicos y quizás hasta lo hagamos partiendo de conceptos puramente estáticos. Esto suele suceder cuando desde algunos enfoques se observa el comportamiento de la oferta y la demanda en el mercado; con frecuencia se suelen agregar y colectivizar, procurando entenderlas desde una lógica un tanto mecánica, objetivista y hasta estática, pero lo cierto es que

los conceptos de oferta y demanda no pueden estar más alejados de estos planteamientos.

La oferta y la demanda (Mises, 2012) son sólo una parte de un proceso más amplio y grande que se denomina mercado, en el cual priman las consideraciones y valoraciones subjetivas de los individuos. Así pues, la oferta y la demanda no son otra cosa más que el reflejo de las valoraciones subjetivas individuales de los agentes que componen el mercado, lo que nos lleva a la irreductible idea de que no puede derivarse la oferta y demanda de un individuo a partir de la de una comunidad, sino todo lo contrario; la demanda de una comunidad lo es en su conjunto porque se encuentra representada por un cumulo de expresiones individuales. Esta visión de Menger (2006: 278) es rescatada por Mises (2012: 106) y traída a colación como un elemento valioso para entender y estudiar la relación entre la oferta y demanda de dinero, siempre desde la base de valoraciones subjetivas de los individuos y no sobre la de la comunidad. Porque tal como lo plantea Menger (2006: 164) la comunidad no es un individuo económico, por lo tanto, no actúa, valora y decide. La comunidad expresa solamente el reflejo del conjunto de decisiones, valoraciones subjetivas y acciones individuales de los individuos que la componen, que sí son sujetos económicos de acción.

La oferta y la demanda expresan en sí mismas esa interrelación dinámica —en constante ajuste y cambio— de los individuos que intervienen en un proceso de intercambio; expresan y reflejan las negociaciones y acuerdos que se alcanzan cuando se completa un intercambio. En ese preciso punto en que el regateo y la negociación alcanzan un acuerdo, se produce también el equilibrio de mercado que cierra la operación de intercambio, en este punto alcanza un ajuste tanto cualitativo como cuantitativo, ajuste que ha de ser lo suficientemente satisfactorio para aquel que ejecuta la valoración, que no es otro que el individuo, el ser humano. Tal como lo plantean Menger² y Böhm-Bawerk³ ese equilibrio y precio de mercado sólo se alcanza porque a través del intercambio aquella

² Véase *Principios de economía y política*, Menger, [1871], (1997), p. 235-240, 253-259, 341-342.

³ Véase *Teoría positiva del capital*, Böhm-Bawerk, [1889], (1998), p. 388-400.

persona que se desprende de una mercancía a cambio de dinero (oferente) valora subjetivamente en mayor medida el dinero a recibir que la mercancía a la que renuncia, asimismo, considera que su bienestar económico se verá incrementado con este intercambio, de lo contrario no lo llevaría a cabo. Por otro lado, el sujeto que desea adquirir la mercancía (demandante) lo hace porque valora subjetivamente más la mercancía que el dinero del que está dispuesto a desprenderse, y porque, por supuesto, al adquirir esta mercancía (bien o servicio) verá incrementado su bienestar. El acuerdo que conlleva al intercambio se produce en aquel punto en que las valoraciones subjetivas individuales —opuestas— logran coincidir, después de una correspondiente puja y regateo donde desde un lado (oferta) se espera alcanzar el precio máximo por la menor cantidad de mercancía posible y desde el otro (demanda) se espera pagar el menor precio por la mayor cantidad de bien posible.

Dicho esto, y entendiendo que las variaciones y comportamiento de la oferta y demanda no son más que el reflejo de las variaciones y comportamientos de las valoraciones subjetivas de los individuos, cuando procuramos entender la intensidad con que se expresan la oferta y la demanda —relación de cambio— debemos hacerlo en función de las valoraciones subjetivas de los individuos. Esto se aplica a las relaciones de cambio entre los bienes económicos y también a las relaciones de cambio entre el dinero y las mercancías (Mises, 2012: 105-106).

Ahora bien, Mises (2012: 102-105) señala que cuando se ha tratado de estudiar la demanda de dinero desde la teoría cuantitativa se han cometido dos errores: el primero es asumir que la demanda de dinero se encuentra determinada por factores objetivos; por la cantidad de dinero necesaria para hacer frente a la compra de mercancías en un período determinado y por la velocidad en que el dinero cambia de manos en el mercado, la velocidad de circulación. El segundo es entender los determinantes de la demanda de dinero desde el punto de vista de una comunidad económica y no desde su base, que es en esencia el individuo⁴. Así pues, siendo que estos factores objetivos no pueden ser aplicados a los individuos de

⁴ Este planteamiento de Menger ha sido presentado ya en páginas previas.

la misma manera que se aplican a la comunidad, esta vía es insuficiente para, a través de ella, explicar la relación entre las variaciones de la cantidad de dinero y el valor del dinero. La intensidad con que se expresan la demanda y oferta de dinero de los individuos (que determina la relación de cambio) no puede ser deducida a partir de la intensidad con la que se expresa la demanda y oferta de dinero de una comunidad económica, porque, entre otras cosas, la demanda de dinero de un individuo depende de las consideraciones que influyen en cuándo recibe y entrega dinero, en cuándo y cómo se presenta como demandante y/o oferente de dinero. No es posible deducir las estimaciones del valor subjetivo del dinero de los individuos a partir del cociente del volumen total de transacciones dividido por las veces en que cambia de mano el dinero. Los patrones de conductas y hábitos de todos y cada uno de los agentes económicos son diferentes, aun cuando —de manera general— se vean en la necesidad de conservar determinada cantidad de dinero para hacer frente a necesidades personales o de negocios, la cantidad específica de dinero que demandarán depende única y exclusivamente de circunstancias que son personales, individuales y —por lo tanto— subjetivas, dependerán también del entorno en que se desenvuelven, de la sociedad de la que sean parte, de la intensidad y desarrollo de los factores productivos y del ritmo o evolución del intercambio en el mercado.

Pero, estos factores condicionan y afectan únicamente las motivaciones del individuo, nunca lo hacen de forma directa sobre la cantidad efectiva de dinero que demanda, esta cantidad se desprende única y exclusivamente de las valoraciones subjetivas de cada individuo. Señala Mises que puede ser el caso de dos individuos con circunstancias objetivas idénticas se presenten con necesidades de acopio de poder adquisitivo completamente diferentes; porque la cantidad óptima de acopio de poder adquisitivo —ventajas y desventajas— son estimadas de forma diferente por cada individuo de acuerdo con sus valoraciones subjetivas (Mises, 2012: 107).

Otro aspecto relevante es que la demanda de dinero de los individuos puede no estar compuesta exclusivamente de dinero, sino también por sustitutos de dinero, en ese caso las necesidades de acopio de poder adquisitivo pueden ser una combinación de dinero y sustitutos, puramente dinero, o puramente sustitutos. Por ello

resulta necesario ocuparse de establecer qué compone la demanda de dinero en sentido amplio y qué compone la demanda de dinero en sentido estricto. La demanda de dinero en sentido amplio corresponde a la demanda total de dinero y de sustitutos de dinero (títulos con derecho a cobro de una cantidad de dinero, pagaderos a la vista y que son aceptados y reconocidos en el intercambio en lugar de dinero) y se encuentra determinada por la voluntad del individuo. Mientras que la demanda de dinero en sentido estricto corresponde exclusivamente a la demanda de dinero, sin valorar o tener en cuenta cualquier sustituto, y no se encuentra determinada por las consideraciones particulares del individuo. Mises considera que la composición de la cantidad de dinero y de sustituto sólo adquiere preocupación para las necesidades de acopio de poder adquisitivo del individuo cuando tiene la oportunidad de adquirir sustitutos monetarios que reporten interés, como billetes bancarios con interés —poco común— o depósitos bancarios con interés. Así pues, plantea que para el resto de los casos le debe ser completamente indiferente (Mises, 2012: 107).

Hasta este punto la demanda y cantidad de dinero de una comunidad parte de la agregación de las demandas y cantidades de dinero de los individuos que la integran, pero esto resulta válido para un escenario sin sustitutos monetarios, sólo así la agregación de las demandas y cantidades de dinero de los individuos se puede convertir en la demanda y cantidad de dinero de una comunidad económica. Mises plantea que con la aparición de los sustitutos monetarios el resultado cambia y la demanda y cantidad de dinero en sentido estricto de una comunidad económica ya no es la agregación de las demandas y cantidades de dinero en sentido estricto de los individuos que la componen, de igual forma la demanda y cantidad de dinero en sentido amplio de una comunidad ya no es el resultado de la agregación de las demandas y cantidades de dinero en sentido amplio de los individuos de esa comunidad.

Ahora que entra en juego un elemento sustancial de las economías modernas como los sustitutos monetarios, es conveniente aclarar su definición, al menos desde el punto de vista defendido por Mises: Mises llama sustitutos monetarios a aquellos elementos que funcionan como dinero en manos del público, aceptados y usados en el intercambio y que se encuentran cubiertos por sumas

de dinero mantenidas con el propósito de ser usados en la conversión de estos sustitutos por dinero propiamente. Este último elemento —conversión— recae solo la responsabilidad del emisor, aunque no necesariamente siempre es asumida por él (Mises, 2012: 107). Mises denomina certificados monetarios a aquellos sustitutos monetarios que cuentan con cobertura de dinero y garantía de conversión en su totalidad, y medios fiduciarios a los sustitutos monetarios que no gozan de una cobertura plena de dinero y tampoco avalan su conversión total en dinero. Entonces, certificados monetarios son aquellos elementos que funcionan como dinero en manos del público y que pueden ser convertibles en dinero propiamente en cualquier momento que se desee, y medios fiduciarios son aquellos sustitutos monetarios que no se encuentran cubiertos parcial o totalmente por dinero y que tampoco resultan convertibles parcial o totalmente en dinero.

Para continuar con su teoría del dinero Mises decide partir de la demanda de dinero en sentido estricto (dinero y certificados monetarios) y dejar a un lado la demanda de dinero en sentido amplio. Por lo tanto, considera que la demanda de dinero de los individuos, y, por ende, de la comunidad puede ser satisfecha únicamente por dinero exclusivamente.

Tal como —hasta ahora— lo ha planteado Mises, para conseguir una respuesta al por qué de las fluctuaciones en el valor de cambio objetivo del dinero (poder adquisitivo), es indispensable conocer antes la relación existente entre la demanda de dinero y las cantidades del mismo, pero, todo ello se debe completar desde un enfoque individual (individuo) y no colectivo (comunidad), sólo así será posible establecer las conexiones necesarias entre las valoraciones subjetivas de los individuos y la cantidad de dinero que demandan. Para Mises que no resulta difícil prever el comportamiento de un individuo en el mercado antes variaciones de la cantidad de dinero; así pues, cuando los sujetos disponen de una cantidad de dinero superior a la que consideran necesaria para dar cobertura a necesidades personales y/o de negocios, actúan de forma tal liberan este excedente de dinero destinándolo a compras adicionales no contempladas en un presupuesto inicial, en el caso de los empresarios se destina a bienes de inversión o de consumo. De cualquier manera, este comportamiento refleja la percepción de

estar en posesión de una cantidad demasiado elevada de reserva de poder adquisitivo. Dicho de otra manera, la cantidad de dinero disponible es superior a sus necesidades.

Mises plantea que las viejas teorías resultaban insuficientes para dar una respuesta a los cambios en las valoraciones subjetivas del dinero como consecuencia de variaciones en la relación entre las cantidades de dinero y su demanda, bien porque ofrecen un enfoque de demanda agregada (comunitario) y no desde el individuo, o porque su aportación ya ha sido abordada por la teoría cuantitativa. Sin embargo, reconoce el mérito de Wieser quien se opuso al empleo de la demanda agregada para dar explicación a las fluctuaciones en el valor de cambio objetivo del dinero, pero termina desestimándolo, porque a pesar de que parte de un enfoque del individuo, estima que los factores que determinan el valor del dinero son sólo aquellos implicados en el proceso de intercambio, excluyendo cualquier tipo de necesidad de dinero que no esté destinada al proceso de cambio. Este enfoque restringido de Wieser choca con la teoría del valor, porque plantea que tanto el dinero como el resto de los bienes económicos han de derivar su valor de las cantidades exclusivas que intervienen en el proceso de cambio. Por el contrario, los individuos ejecutan sus estimaciones de niveles de reserva de poder adquisitivo no en relación exclusiva con el proceso de cambio, sino en base a la necesidad de dinero disponible para el desarrollo de todas las cuestiones que se les presentan en su vida económica, y son estas últimas estimaciones las que, por supuesto, terminan determinando sus necesidades de dinero y la demanda de dinero con que se presentan al mercado (Mises, 2012: 110-111).

Conclusión

Hemos repasado las principales aportaciones de Menger y Mises; valorando cómo es que el dinero ha surgido y evolucionado de forma natural y espontánea en el mercado para dar respuesta a las necesidades de los individuos de hallar un elemento que les permitiera romper con los problemas que representaba el intercambio directo o trueque. A lo largo de la historia el dinero ha surgido y

evolucionado con el propósito de mejorar el intercambio y perfeccionarlo, en ese camino de manera natural ha servido —a través de su proceso evolutivo— para incrementar el bienestar de las sociedades, aumentar el comercio y mejorar las economías de los países. Pero también es notable que al tiempo que el dinero surgía, evolucionaba y se hacía un elemento común de la vida de las sociedades, despertando el interés del Estado. El Estado se involucró en la etapa evolutiva del dinero —como siempre—, con buenas intenciones, para “salvaguardar” el bien común y servir a la ciudadanía; En principio garantizando el peso y pureza del dinero que circulaba en sus jurisdicciones, haciéndolo a través de las casa de moneda y acuñación oficiales, de este hecho derivó el asunto de que se abrogara el derecho de categorizar y denominar qué es dinero y qué no. Así mediante ley pudo crear su propio dinero y darle fuerza legal, todo ello desconociendo el origen espontaneo del dinero y que su propia evolución es un asunto del mercado y quienes en él se encuentran, por lo cual resulta imposible crear dinero por ley, porque esencialmente el dinero requiere de la aceptación, uso y reconocimiento del mercado como medio común de cambio.

En su proceso el evolutivo y la búsqueda de mejora y perfeccionamiento del intercambio el dinero continuó hasta conseguir la figura de los certificados de depósito, una figura que representa una salida al paso de las dificultades transaccionales que representaba realizar intercambios en zonas alejadas al lugar donde se encontraba resguardado el dinero, o para disminuir los riesgos de tener que llevar el dinero encima y ser víctima del robo, o por la pesada labor que podría significar procurar una encomienda de dinero para grandes transacciones, así pues, con la intención de facilitar y mejorar el intercambio los bancos emitieron certificados de depósitos que pudieran ser usados en el intercambio en lugar de las monedas de dinero, así quien aceptaba el certificado de depósito podría acudir al banco y reclamar el dinero que correspondiera. Se hizo tan cómodo el uso de los certificados de depósito que rápidamente se extendió y generalizo su uso en el comercio y transacciones, pero siempre y cuando garantizaran al tenedor la posibilidad de reclamar el valor expresado en dinero real.

Con la extensión del uso de los certificados de depósitos se mantuvo también la prerrogativa de su obligatoria conversión en

la cantidad de dinero real que representaran, así se convivió en un sistema monetario con certificados de depósitos que circulaban libremente y eran aceptados con confianza porque el sistema garantizaba su convertibilidad. Pero, este paso hacia la evolución también representaría el primer paso hacia la involución del dinero, tan pronto como los gobiernos se dieron cuenta que el papel moneda podía circular tranquilamente sin que ningún ciudadano se preocupara si el respaldo de dicho billete existía realmente, y pensando en las inagotables necesidades del Estado, decidieron que era hora de romper con la fastidiosa convertibilidad y dar el paso hacia un sistema monetario que no garantizara convertibilidad alguna al oro o la plata como dinero originario, sino que se basara en la confianza depositada en la gestión monetaria de los gobiernos, así murió el sistema monetario del patrón oro y se instauró el actual sistema fiat que rige el sistema monetario actual. Este paso ha representado el comienzo de una era inflacionaria que ha consumido el poder adquisitivo de la moneda, pues ahora los gobiernos podían emitir dinero libremente sin necesidad de respaldo alguno, en ciertos casos las autoridades monetarias actuaron con disciplina y cautela, pero en otros se han dejado llevar por el apetito fiscal y han sumergido al pueblo en el mayor de los males, en la inflación.

El proceso evolutivo del dinero ha estado asociado a una mejora de las funciones que este presta al mercado; facilitando el intercambio y mejorándolo. Así hemos transitado hasta llegar al uso del billete bancario y el sistema monetario de patrón oro, pero una vez que el Estado incrementó sustancialmente su participación en los asuntos y cuestiones monetarias, nos hemos adentrado, con pasos firmes, hacia una certera involución del dinero. El abandono del patrón oro y el establecimiento de un sistema fiduciario completó los fundamentos necesarios para que, bajo medidas intervencionistas e injustificadas el dinero se adentrara en un deterioro progresivo; dejando de facilitar el intercambio y mejorar el comercio y la economía, por el contrario, ha resultado un impedimento y una obstrucción al desarrollo del comercio y del intercambio.

El autor declara no tener conflicto de interés.

Bibliografía

- Bien Greaves, B. (2010). *Ludwig von Mises on Money and Inflation*. Auburn: Mises Institute.
- Böhm-Bawerk, E. (1998). *Teoría positiva del capital*. Madrid: Aostas
- Bresciani-Turroni, C. (1937). *The economics of inflation*. Northampton: Jhon Dickens & CO LTD.
- Cordeiro, J. (2016). *La segunda muerte de Bolívar*. Caracas: Cedice Libertad.
- Hanke, S. (2008). "Zimbabwe: From hyperinflation to growth." *Development policy analysis*, NO. 6
- Hayek, F. (1996). *El nacionalismo monetario y la estabilidad internacional*. Madrid: Aostas.
- Hayek, F. (2009). *Choice in currency*. Londres: The Institute of Economic Affairs.
- Hayek, F. (2024). *La desnacionalización del dinero*. Madrid: Unión Editorial.
- Huerta de Soto, J. (2009). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Madrid: Unión Editorial (Octava ed., 2023).
- Huerta de Soto, J. (2010). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Madrid: Unión Editorial (Séptima ed., 2024).
- Menger, C. (1997). *Principios de economía y política*. Madrid: Unión Editorial.
- Menger, C. (2013). *El dinero*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, L. (1990). *Money, method, and the market process*. Norwell: Kluwer Academic Publishers.
- Mises, L. (2007). *La acción humana*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, L. (2009). *El socialismo*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, L. (2012). *La teoría del dinero y del crédito*. Madrid: Unión Editorial.
- Rothbard, M. (2006). *Historia del pensamiento económico (I y II)*. Madrid: Unión Editorial.
- Rothbard, M. (2008). *The mystery of banking*. Auburn: Mises Institute.
- Rothbard, M. (2011). *El Hombre, la economía y el Estado (I y II)*. Madrid: Unión Editorial
- Rothbard, M. (2019). *¿Qué le hizo el gobierno a nuestro dinero?* Madrid: Unión Editorial.

