

¿Quién paga la ventaja del comodín? - Las propuestas de Dieter Suhr para una moneda mejor

I. Análisis de nuestra moneda: dinero con plusvalía

- 1) La „esencia“ del dinero
- 2) Prestar dinero con intereses
- 3) Se privatiza una prestación social
- 4) Los efectos de los intereses

II. Cómo hacer óptimo el dinero: dinero sin plusvalía

- 1) Solución estatal e internacional
- 2) Solución banco-competitiva dinero „N“

La mayoría de los países latinoamericanos están tan endeudados que cerca de la mitad de sus ingresos por exportación se gastan en el servicio de la deuda externa. Para obtener una idea cuantitativa, veamos un ejemplo. El 3 de marzo de 1985, un fuerte terremoto azotó las ciudades de Santiago de Chile y Valparaíso: cerca de 20.000 habitaciones fueron destruidas, y 40.000 gravemente dañadas. El daño se estimó en 500 millones de US\$. Esta suma representa la cuarta parte de lo que Chile paga anualmente en intereses por su deuda externa, sin amortización del principal.

Brasil tuvo la obligación de pagar 9,500 millones de US\$ para el año de 1985.

La suma total de los intereses que los países en desarrollo pagaron al extranjero en 1985 se estimó en 80.000 millones de US\$. El servicio de la deuda puede mantenerse sólo endeudándose más, lo que significa querer remediar el mal por la causa misma del mal.

Particularmente en los países latinoamericanos el desempleo es muy elevado. En Bogotá se señalaron una tasa de 3%, en Lima hasta de 5%. La causa de este desempleo tan alto no es ni la falta de tareas razonables ni la saturación de las fuentes de trabajo. Estas ciudades de millones de habitantes carecen todavía de un sistema suficiente de transportes públicos. No tienen metro. Una multitud de autobuses, chatarra la mayoría de ellos, obstruyen las carreteras y las llenan de humo.

La causa del desempleo tampoco parece ser la escasez de capital en general. Como en los centros urbanos europeos, también en los de América Latina destacan los rascacielos bancarios de gran lujo. Lo cual nos conduce a concluir que existe un mercado grande de capitales.

Tampoco se puede afirmar que la causa del desempleo sea la falta de voluntad de trabajar. Al lado oeste de la catedral de México aguardan cada día un centenar de artesanos con sus herramientas. Tienen letreros indicando su especialidad y esperan que alguien los contrate.

Hay muchos desempleados, necesitados y deseosos de trabajar. ¿Qué les impide trabajar por lo menos los unos para los otros y anotar sus prestaciones mutuamente? En una sociedad caracterizada por la división del trabajo se necesita para ello dinero. Quien no tiene acceso al

dinero se ve obligado a tomar préstamos gravosos aunque sólo los necesite para poder intercambiar otros bienes y otras prestaciones.

El que quiera establecer una empresa con dinero prestado, debe prometerse un beneficio tan elevado que le permita primero pagar los intereses. Su propia ganancia comenzaría sólo después. Si la empresa no es más rentable que la tasa de intereses no podrá realizarse.

Así mismo, quien quiera empezar una empresa con su propio dinero, a la larga no se contentará con un rendimiento menor al de los intereses habituales. Sería más inteligente prestar el dinero y tomar los intereses. Por tanto, la tasa de intereses es la medida que indica si una empresa ha de considerarse redituable o no.

Se suele decir que la tasa de intereses tiene un efecto favorable para la economía nacional, haciendo que el dinero se invierta sólo en las empresas más rentables (la llamada función „asignatoria“ de los intereses). Sin embargo, aun prescindiendo de los intereses, un hombre razonable ante la opción entre una empresa más rentable y otra menos rentable preferiría la primera. Pero si ya sólo existe la alternativa entre empresas que rinden menos que la tasa de intereses y el desempleo, la tasa de intereses impide realizar las primeras. Quizás también en los países más ricos, esta es una de las causas principales de tan elevado desempleo. Un indicio de esto es que en tiempos de intereses elevados aumentan las quiebras de empresas. Hay una correlación clara entre la tasa de intereses y el desempleo.

En algunos países se recaudan impuestos sobre los intereses recibidos. Al capitalista se le quita una parte de sus ingresos por intereses. Pero esta medida llega demasiado tarde. Anteriormente, los intereses que hubo que pagar por el dinero tomado en préstamo ya han impedido el establecimiento de las empresas cuya ganancia no supere la tasa de intereses.

Una parte, al menos, de nuestros problemas económicos podrían estar relacionados con el gravamen al dinero prestado. Resulta útil analizar el fenómeno del dinero que produce intereses.

A continuación vamos a informar sobre un análisis muy sugerente del sistema monetario, propuesto por el jurista constitucional, Dr. Dieter Suhr, profesor en la Universidad de Augsburgo/ R. F. A. (I). En base a este análisis, el Dr. Suhr hace también algunas propuestas para mejorar el sistema monetario (II) (vea nota (1)).

I. Análisis de nuestra moneda: dinero con plusvalía

1) La „esencia“ del dinero

El dinero sirve de mediador universal para el intercambio. Tiene en el comercio una función de comodín. En el juego de naipes, el comodín es un naipe que substituye a todos los otros. Así, de una manera análoga, en el comercio, el dinero es una mercancía que, por principio, tiene una ventaja sobre todas las otras mercancías.

¿En qué consiste el privilegio del comodín, inherente al dinero? Supongamos que gane en un concurso un viaje de México a Nueva York y se me deje en libertad de elegir entre el boleto y la suma de dinero que corresponda a su valor. Entonces podría yo o comprar el boleto o

realizar otros deseos según mi gusto. El dinero en efectivo me abre más posibilidades y me da más libertad. Así, el dinero tiene como una especie de plusvalía sobre su valor nominal.

Otro ejemplo un granjero que cultiva flores, quiere adquirir un auto. La fábrica de autos, en cambio, no se interesa por sus rosas. De este modo no se efectuará ningú intercambio directo. Sin embargo, él puede obtener dinero vendiendo sus plantas a otros, y después de haber acumulado la suma necesaria podrá adquirir el auto. El dinero sirve de intermediario entre mercancías y prestaciones de aspectos muy diversos y en tiempos distintos y de ese modo evita convenios engorrosos.

No todos necesitan las mismas mercancías. Probablemente sea difícil encontrar compradores de cojinetes de balines de acero, sobre todo si existe competencia. Se tendrán costos de publicidad y de almacenaje. En cambio, todo el mundo acepta el dinero. Quien pasa por un mercado con un monedero lleno, tiene la opción de escoger entre muchas mercancías y puede aprovechar buenas ofertas. En suma, resulta siempre más fácil comprar que vender.

Las mercancías tienen costos adicionales de mantenimiento. En muchas ocasiones hay urgencia de venderlas rápido. Los blanquillos no permanecen frescos durante mucho tiempo. Los boletos de entrada para un concierto sólo valen para un día determinado. El dinero, en cambio, no es tan perecedero ni causa costos de mantenimiento. Más aún, incluso en comparación con bienes no corruptibles el dinero es superior, debido a su liquidez. Sería incomparablemente más difícil, por ejemplo, pagar por las cosas cotidianas con piedras preciosas, ya que no pueden dividirse y juntarse de nuevo y desde luego, no todo el mundo las aceptaría.

Por todas estas razones, no sólo es agradable, sino en verdad económicamente útil disponer de dinero en efectivo. Una caja llena de dinero ofrece un cómodo colchón de seguridad. Los economistas hablan de „caja de precaución“ („caja chica“), la cual asegura contra casos fortuitos e imprevistos. El dinero en efectivo facilita, además, aprovechar buenas ofertas y llevar a cabo negocios redondos („caja de especulación“). Finalmente es posible en todo momento efectuar transacciones comerciales („caja de transacciones“). Así, el que posee liquidez, tiene a sus pies la economía nacional deseosa de servirle, sólo esperando que él haga uso de su dinero. Todas estas ventajas son un notable flujo de utilidades que continuamente brotan de la liquidez en bien del que la posee („monetary service stream“).

Una alforja llena de dinero siempre es útil y confortable. Pero esta utilidad impide paradójicamente la función del dinero como mediador en el intercambio. Esta función no se efectúa mientras el dinero quede depositado en las arcas. Quien ha vendido por dinero una mercancía o una prestación, ha adquirido el derecho a servicios o mercancías de un valor equivalente. Pero mientras él no actúe a este derecho, otros se quedarán en el vacío con su oferta de mercancías o prestaciones. El dinero, en tanto se quede en caja, se sustrae a su función de mediar en el intercambio.

El dinero se podría comparar a una serie de ascensores rotativos en un edificio muy alto y extenso. Ellos sirven para la comunicación entre los diferentes pisos que de otra manera no serían accesibles sino por escaleras separadas, estrechas y fatigosas. Sustraer el dinero a la circulación y dejarlo inerte en los bolsillos es lo mismo que bloquear ascensores.

El que no dispone de dinero queda excluido de la comunicación normal de la economía. Puede tener necesidades y ofrecer prestaciones, y sin embargo parecer sordomudo en medio de gente

que sabe hablar. Sin dinero le será muy difícil hacerse entender. En una sociedad caracterizada por la división del trabajo, sin el medio para el intercambio que es el dinero, es muy difícil que necesidades, prestaciones y contraprestaciones entren en comunicación e intercambio las unas con las otras. Quien no posee un colchón de dinero queda en situación desventajosa incluso para la venta de sus propias prestaciones, ya que está presionado por el tiempo.

El problema se puede todavía ejemplificar con este diálogo entre un niño y su mamá durante un invierno muy frío. El niño pregunta „Mamá, ¿por qué no ponemos calefacción?“ La mamá contesta „Nos falta el carbón.“ „Pero, ¿por qué no tenemos carbón?“ „Hijito, ya no tenemos dinero para comprarlo, porque papá - siendo minero - no tiene empleo.“ „Pero, ¿por qué no tiene empleo?“ „Pues, por el momento ya hay demasiado carbón en el mercado y al pie de la mina.“

2) Prestar dinero con intereses

A causa de la ventaja de comodín inherente al dinero, los capitalistas se inclinan por lo pronto a tener sus arcas llenas para en el momento oportuno poder comerciar. Y normalmente, claro, no renunciarán gratis a esta ventaja. Sin embargo, es posible cambiar esta ventaja nuevamente en dinero. Esta posibilidad se da sobre todo cuando a alguien le sobra el dinero y no lo necesita inmediatamente para satisfacer sus necesidades. Entonces, ante el que está urgido de dinero, él queda libre para gastarlo o guardarlo y esperar. Por añadidura, puede también prestar su dinero y recibir intereses.

Quien presta dinero se queda con la propiedad de él, aunque sólo en forma de pagaré, de manera que durante el plazo de préstamo no puede disponer de su dinero. Para esto tendría primero que liquidarse el pagaré aún no vencido. Así, durante este tiempo, renuncia a gozar de la ventaja del comodín de la liquidez de su dinero. Los intereses llamados brutos o netos se explican mejor como prima por la renuncia a la liquidez (2). Son el precio en el mercado por la ventaja de comodín inherente al dinero.

Existen otras teorías sobre los intereses. Una dice que la rentabilidad de los capitales reales es la causa de los intereses por el dinero. La parte de verdad de esta teoría consiste en que los deudores tienen que ganar penosamente los intereses por su trabajo con capitales reales. Pero hay que pagar intereses aun si el dinero tomado en préstamo no se necesita para poder producir, sino, por ejemplo para poder pagar un funeral. Por lo demás, los intereses reales no descienden en general - independientemente de la rentabilidad de los capitales reales - más allá del 3%. Abajo de este tope, para el capitalista ya no sería redituable renunciar a la ventaja del comodín. Sólo en el caso de inflación y cuando se descuida compensar ésta de inmediato, sucede eventualmente a corto plazo que los intereses reales desciendan abajo de esta marca.

Otra interpretación muy corriente de los intereses consiste en afirmar que son el premio por renunciar al consumo, y la recompensa por el ahorro. Quien ahorra dinero y lo pasa a un banco, no sólo se beneficia a sí mismo, sino también a toda la economía nacional, y tiene derecho a una remuneración. Pero, ¿no basta acaso como motivo para ahorrar que uno razonablemente prevea sus necesidades futuras, a las cuales no puede satisfacer sin ahorros? ¿Por qué hace falta un premio adicional? Por lo demás, ahorrar acumulando dinero es algo muy distinto de almacenar provisiones reales (lo cual suele confundirse). Consiste sólo en coleccionar derechos a provisiones y prestaciones. Para provisiones reales habría que tomar sobre sí costos de almacenaje y de mantenimiento de calidad y de cantidad („*carrying costs*“).

Prestando provisiones reales, estos costos podrian trasladarse al beneficiario. Pero en todo caso, las provisiones no crecerian. Los ahorros, empero, de meros derechos a provisiones, cuando son prestados, no solo se mantienen en su cantidad, sino aumentan debido a los intereses, y eso sin trabajo del propietario.

En realidad, no se premia el mero hecho de ahorrar ni tampoco la mera renuncia al consumo. Si alguien guarda su dinero en casa y lo tiene en la alcancia, no recibirá absolutamente nada de intereses. El premio se da solo si uno por lo menos presta el dinero, si ya no desea invertirlo ni en el consumo ni en la propia producción. Se trata simplemente de un premio por el hecho de devolver el dinero a su función de medio de comunicación, a pesar de que el dueño permanezca económicamente inerte. Por lo demás, los inversionistas más ricos que ganan grandes cantidades por intereses, mayores de lo que se podría ganar por el trabajo mejor remunerado, ordinariamente ya tendrán satisfechos todos sus deseos de consumo, ya que prestan un dinero que no necesitan ellos mismos.

Otra teoría sobre los intereses sostiene que éstos frenan la preferencia que los hombres tienen por bienes presentes. Pero tales bienes podrían existir - como la fruta en el verano - muy abundantemente, y entonces lo ideal sería poder venderlos inmediatamente. La escasez presente o futura se manifestaría mejor por el precio directo („spot price“) de la mercancía en cuestión, y no por una tasa general de intereses del dinero.

En siglos pasados, la doctrina moral de la Iglesia había afirmado que no se debía exigir una remuneración solo por el préstamo en cuanto tal - es decir solo „ratione mutui“ (3). Quien presta algo no debería exigir más de lo que inicialmente había prestado. Solo se justificaría el tomar intereses si se añadiera otro título. Sería posible, por ejemplo, hacerse pagar un premio por el riesgo, si no hay certeza plena de que el dinero de algún modo fuera devuelto. Si se devuelve más tarde de lo pactado, se pueden exigir intereses moratorios. Otra causa posible de los intereses sería la recompensa debida a la inflación. Además, el banco exigiría el pago de su mediación y sus propios gastos de operación. Los intereses que se pagan, prescindiendo de lo que acabamos de enumerar, comenzaron a interpretarse - según dijimos - como el premio por la renuncia temporal al consumo y como la remuneración por el ahorro que hace posible a otros la producción. Y como esta razón parecía darse en casi todos los casos, la prohibición de la Iglesia de cobrar intereses con el tiempo cayó más o menos en olvido.

Pero en realidad, los intereses no son otra cosa que el precio de compra de la ventaja de comodín inherente al dinero. Como no se puede quitar esta ventaja de comodín sin suprimir totalmente la institución del dinero mismo, prohibir los intereses no tiene ningún sentido. Al menos se lograría que el dinero se guardara debajo de los colchones y se retirara totalmente de la circulación.

3) Se privatiza una prestación social

¿Cómo nace la ventaja del comodín inherente al dinero? Para producir dinero, no basta fabricar monedas y billetes o tarjetas de crédito. Debe añadirse la disposición duradera de todos los que participan en la economía de reconocerlos como dinero, es decir de aceptarlos y de hacerlos circular. Precisamente por esta prestación, que la comunidad otorga permanentemente, las monedas y los billetes se hacen dinero y se transforman en el bien que posee el máximo de liquidez.

Normalmente, un banco emisor hace entrar el dinero en circulación por medio de créditos hipotecarios que le dan seguridad. Es evidente que, en este caso, el banco emisor no ha acumulado ahorros. Más bien sólo se hacen líquidos los bienes que el deudor mismo aporta y coloca como seguridad. Los intereses tampoco corresponden a los costos de fabricación de las monedas y de los billetes. Estos costos son mucho menores que los intereses. En realidad, los intereses son el precio de la liquidación de bienes no líquidos por lo tanto se trata sólo de los costos de la liquidez.

Pero ahora estos costos se cargan de una manera extraña. El deudor tiene que pagar los intereses durante todo el plazo del vencimiento del crédito. El tiene que pagar el precio de compra del ventajoso comodín como si intentara disfrutar del gusto que proporciona una caja rellena, durante todo el plazo. En este caso lo justo sería pagar todo el precio.

En la realidad, el que asume el crédito, muy pronto emplea el dinero tomado en préstamo para comprar bienes o prestaciones. Así, la ventaja del comodín inherente al dinero pasa a otros. Sin embargo, él continúa pagando el precio durante todo el plazo hasta el vencimiento del crédito. El dinero con su ventaja de comodín, ya desde hace mucho tiempo anda por sus propios caminos, mientras que los costos de la ventaja se quedaron con el deudor como una cola de vestido. Por eso, le parecen ser costos del capital. En realidad, sólo son costos de la liquidez. Esta pasa a otras manos los costos se quedaron, sin embargo, con él.

El que ha recibido el dinero de las manos del primer deudor puede o emplearlo inmediatamente de nuevo o, guardándolo en su caja, retirarlo por de pronto de la circulación. Y en este último caso puede también - de manera análoga a la del banco emisor originario - ,emitirlo“ de nuevo prestando y recibiendo intereses. Así vende de nuevo la ventaja del comodín. La ganancia va a su propio bolsillo. Los nuevos costos se quedan esta vez con el segundo tomador de crédito hasta el plazo del vencimiento.

Quien así puede vender por su propia cuenta la ventaja del comodín inherente al dinero, producida por toda la comunidad, está en la situación sumamente agradable de poder recaudar un impuesto privado por el uso de un medio de comunicación en la economía gestado por la comunidad. El puede interrumpir la circulación del dinero y desembargarlo sólo si se le pagan intereses. Quien interrumpe la circulación del dinero, no participa en la producción de la ventaja del comodín e impide esta producción también a los otros. Este, en el juego de la economía - aunque suene sorprendente - resulta ser el aguafiestas. Sólo si se le paga un premio deja de perturbar el juego. Así consigue ingresos extras por los que él no tiene que hacer ningún trabajo suplementario.

El que posee mucho dinero y lo da en préstamo puede vivir de los intereses sin tener que trabajar en nada. La propiedad de su dinero no disminuye, sino crece en la medida en que los intereses sobrepasan lo necesario para vivir. A él le parecerán los intereses el fruto de su propio trabajo, pero en realidad vive del trabajo de otros, cuyas necesidades de transacción él puede explotar. El derecho a los frutos de su propio trabajo sólo consiste en el valor nominal de su dinero y no en la ventaja adicional del comodín que es inherente a éste. Pero en el estado actual de las cosas, todos los que no adquieren el dinero crediticiamente, pueden vender la ventaja del comodín por los intereses que van a su propio bolsillo.

La misma cantidad de dinero prestado para comprar alguna mercancía, puede ser prestada de nuevo por el vendedor de la mercancía. Tal vez la misma suma de dinero puede ser cargada de

intereses durante el mismo plazo no sólo una o dos veces, sino varias. Esto es una diferencia importante en comparación con el préstamo de un medio de producción. El que alquila una máquina suele trabajar con ella durante todo el plazo del alquiler. No es posible que un medio de producción se use y al mismo tiempo se deda también en alquiler.

Quien presta una máquina para producir clavos lo hace porque él mismo no puede emplearla por el momento. Para tener algún fruto de ella, habría que trabajar con ella. De otra manera, la máquina sólo ocuparía sitio y causaría costos de almacenamiento y amortización. Por eso es preferible prestarla o alquilarla para que otro pueda ganar más con su trabajo. Claro está que el dueño exigirá la devolución de la misma máquina u otra del mismo valor y que se le compense el desgaste. Desearse le devuelva por lo menos lo que ha dado. Además querrá participar en la ganancia obtenida con el uso de la máquina. Pero la medida de su participación dependerá sobre todo de la cantidad de la ganancia obtenida y de la escasez de máquinas de este tipo en el mercado. Las máquinas no tienen una misma tasa generalizada de rendimiento.

4) Los efectos de los intereses

Una ventaja del mercado libre consiste en remunerar la propia iniciativa, el compromiso en el propio trabajo y también el riesgo bien calculado. Porque quien tiene los costos debe también tener la ganancia. Lo cual es justo. Pero el sistema monetario actual premia también la mera propiedad del dinero sin iniciativa, sin trabajo propio y casi sin ningún riesgo. El propietario del dinero puede vender la ventaja del comodín inherente al dinero la cual es gratis para él mismo. Él gana entonces a expensas de otros. Al prestar su dinero queda él como propietario del valor nominal del dinero y lo retiene en forma de pagaré. Así, no pone a disposición su capital, sino sólo la liquidez.

En el campo de la producción real y en los procesos naturales de crecimiento existe la ley del beneficio marginal decreciente: cada unidad adicional de algún bien conlleva menos beneficio que la anterior. A partir de una cantidad determinada, el crecimiento se detiene, porque los costos ya son más grandes que el beneficio. Eso vale también para el dinero en cuanto a su beneficio existencial. Cuanto más rico se es, tanto menos beneficio adicional o satisfacción de deseos le trae el poseer un dólar más. Pero en el campo del préstamo monetario, esta regla del beneficio marginal decreciente se rompe de una manera extraña. Aquí vale y se espera como muy natural, que cada unidad monetaria prestada adicionalmente, se pague con exactamente los mismos intereses que la unidad anterior (4). De lugares donde hay mucha necesidad existencial y donde el dinero es de alto beneficio marginal real, se traslada el dinero continuamente, y por intereses compuesto aun en manera creciente, a lugares donde ya no hay necesidad existencial y donde el beneficio marginal del dinero es muy pequeño. Con el tiempo, eso lleva consigo desequilibrios muy notables en la estructura de la economía, comparables con los daños causados por un sismo.

El sistema de los intereses repercute de la siguiente manera en la totalidad de la economía. Por ejemplo, si se dividiesen todas las familias de la República Federal de Alemania en diez grupos del mismo tamaño según ingresos crecientes, constataríamos que de los ocho grupos inferiores se trasladarían diariamente a los primeros dos ganancias por razón de intereses en cantidades de, por lo menos 200 a 300 millones de marcos (ca. 100 a 150 millones de US\$) (5). La parte principal va a dar sólo al primer grupo. Así la parte más pobre de la población subvenciona continuamente al pequeño grupo de los más ricos.

Ciertamente también los pequeños ahorradores reciben intereses por sus aportaciones bancarias. Pero pierden incomparablemente más por los intereses ocultos que ellos pagan a los inversionistas más ricos. Estos intereses ocultos están incluidos en los precios, derechos e impuestos por las mercancías y prestaciones que se compran todos los días. No es verdad que uno pague intereses sólo por sus propias deudas. En realidad, en la mayoría de los precios que se pagan, ¡se incluyen los intereses por deudas ajenas!

En los precios actuales por mercancías y prestaciones en la República Federal de Alemania se esconde un promedio cercano a la cuarta parte del costo, consistiendo en intereses que hay que pagar a los diversos acreedores (●). Esta cantidad tan elevada se debe a dos causas. El cargo de intereses al crédito original puede crecer por el efecto del interés compuesto. Y una misma suma de dinero puede cargarse de intereses adicionales todavía durante el plazo del primer crédito el que la tomó en pago de las manos del primer deudor, la puede prestar de nuevo a otro. Así puede corresponder al dinero en circulación un cargo multiplicado de intereses.

Lo mencionado anteriormente - el traslado de intereses de los ocho grupos inferiores de familias a los primeros dos grupos, y la parte promedio de intereses ocultos en nuestros precios - es un lado poco conocido, pero muy problemático de nuestra economía.

Marx estaba convencido de que los patronos explotaban a los obreros. Él veía la prepotencia de los patronos en que ellos eran los propietarios de los medios de producción. No veía que la escasez de los medios de producción estribaba en el hecho de que el dinero conllevaba intereses, y tampoco veía claramente que la plusvalía se sacaba de la economía sobre todo en forma de intereses (). Empresarios, obreros y consumidores se dividen - muchas veces sin darse cuenta ellos mismos - los intereses que hay que pagar al capitalista inversionista por dineros tomados en préstamo.

Pero también en el caso de que el empresario sea él mismo el propietario del capital, su prepotencia estriba en el hecho de que puede apropiarse la ventaja de comodín inherente a su dinero. Este hecho es la causa principal de la escasez artificial también de los medios de producción. Depende de la tasa de interés que quien no tenga dinero propio sólo pueda comprar medios de producción si puede pagar los intereses del dinero necesario para tal compra.

Casi todos los economistas están de acuerdo en tener por injusto tanto el dinero inflacionario como el dinero deflacionario. Pero de lo dicho se sigue que también una moneda estable implica cierta injusticia (⊗). El propietario de dinero sobrante dispone sin costos de la ventaja adicional del comodín inherente al dinero. Y como puede cambiar esta ventaja del comodín en dinero adicional que va a su propio bolsillo, él es el beneficiario de una prestación rendida no por él, sino por la comunidad toda entera.

Espontáneamente se suele pensar que la distribución terriblemente desigual del ingreso sería el núcleo de la injusticia. Pero los privilegios de los ricos no se cimentan definitivamente sino en este privilegio adicional de poseer dinero que tiene la calidad de producirles ingresos suplementarios.

Se trata de una falla sistemática que de modo constante está en la raíz de la crisis y que puede conducir a la caída de todo el sistema. Para poder vivir con esta falla sistemática del dinero, nuestra economía se ve constreñida a un continuo crecimiento exponencial. Pero ningún

sistema puede sobrevivir a la larga si alguna de sus cantidades está creciendo exponencialmente. Por el efecto del interés compuesto, precisamente las deudas de los países en desarrollo se hacen un alud que ya no se puede parar. La remisión o la renegociación de la deuda no remedian en el fondo la injusticia que continúa privilegiando a los ricos doblemente.

II. Cómo hacer óptimo el dinero: dinero sin plusvalía

1) Solución estatal e internacional

Sería pensable por principio cambiar todo el sistema monetario desde la raíz. Se podría crear un dinero cuya ventaja de comodidad se compensara por una tasa pagable al erario público y que correspondiera a la posesión de dinero líquido por unidades de tiempo.

El dinero girable podría sufrir un pequeño descuento automático. Ya J. M. Keynes había propuesto eso para el Fondo Monetario Internacional de forma que habría que pagar una tarifa tanto por saldos líquidos positivos como negativos a partir de una cantidad determinada (9). Billetes de dinero contante habría que pegarlos de tiempo en tiempo con estampillas sujetas a derechos eso lo había recomendado en el año de 1933 Irving Fisher como terapia a la crisis económica de aquel entonces (10). Así, para justificar tales medidas, nos podríamos referir a los dos economistas más grandes de la primera mitad del siglo.

De este modo, quien mantuviera una gran cantidad de dinero en caja, tendría que conformarse con una pequeña disminución automática de cantidad, es decir con una especie de interés negativo. Por el contrario, quien prestara su dinero, mantendría su valor nominal por encima del tiempo. Prestándolo, evitaría los intereses negativos inherentes a este dinero novedoso. Sus intereses consistirían en evitar los costos que de otra manera tendría que pagar por el dinero en caja. Así se mantendría un incentivo para „ahorrar“; prestando el dinero. La riqueza no se castigaría, pero tampoco continuaría siendo remunerada.

A causa de sus nuevos costos inherentes („tasa para asegurar la circulación“), el dinero circularía constantemente (11). Si resultase necesario regular la cantidad del dinero circulante, este arreglo obtendría inmediatamente su efecto (slo el barco que se mueve, puede gobernarse con el timón). Pero una fortuna monetaria ya no crecería sin el trabajo personal del dueño.

Este sistema se distingue fundamentalmente de un régimen inflacionario: no se devalúa la moneda misma; sólo las sumas líquidas sufrirían una pequeña disminución de su valor nominal. En vez de un millón de pesos, después de algún tiempo le quedarían a uno sólo 950.000 pesos.

Sin embargo, por una parte, no parece factible hacer prevalecer políticamente un cambio tan profundo. Además, los economistas que propugnan el mercado libre podrían tener sus dudas el cargar dinero líquido con costos de mantenimiento no sería resultado de la competencia en el mercado, sino de la administración gubernamental, como hoy en día, por ejemplo, sucede con la tasa de descuento. Por otra parte, tampoco es de recomendar hacer cambios tan radicales sin antes tener experiencia de ellos en un marco controlable.

2) Solución banco-competitiva dinero „N“

Aquí entra en juego una propuesta de Dieter Suhr para una moneda „neutral“ (dinero „N“). La denomina un concepto competitivo para bancos. Esta idea se dirige a todos los que necesitan créditos y a banqueros con espíritu de iniciativa que saben percibir un vacío en el mercado y que quieren hacer buenas ganancias.

Un banco comercial tomaría un crédito tradicional a intereses de $\bullet\%$, por ejemplo. El banco prestaría por su parte este dinero dentro de una nueva cadena de clientes, cargando los gastos acostumbrados para pagar sus propios costos. Pero este dinero se trataría de tal manera que los intereses por pagar al primer acreedor del que el banco mismo había obtenido el crédito quedasen siempre ligados al dinero mismo. El dinero nunca iría por caminos separados.

Los créditos tradicionales se tratan así: el deudor tiene que pagar los intereses durante todo el plazo del vencimiento del crédito. Ellos son - como hemos visto - el precio, en el mercado, por la liquidez. También si por el dinero tomado en préstamo el deudor compra el mismo día la mercancía que necesita y así pasa la liquidez a otro, los costos de la liquidez se quedan con él.

En el nuevo tratamiento, los costos de la liquidez se quedarían siempre con el dinero mismo. Si el banco presta el dinero que él ha tomado en préstamo de manera tradicional, el nuevo deudor tendría que pagar intereses sólo por el tiempo en que dispusiere de la liquidez. Si, por ejemplo, después de tres días girase el dinero como precio de compra por ladrillos a otra cuenta en el banco, tendría que pagar únicamente la centésima parte de los intereses con los que este dinero estaría cargado para el año entero. Se añadirían sólo los gastos usuales del banco y eventualmente un premio de riesgo y la compensación de la inflación. Los intereses que restasen para el plazo del vencimiento, los respectivos tenedores tendrían que dividirlos entre sí según la duración del tiempo en que dispusiesen de esta liquidez. Al tomador del crédito sólo le quedaría la obligación de repagar su deuda después del vencimiento del plazo convenido, igual al crédito recibido.

Por su parte, el titular de la cuenta que recibió el pago por los ladrillos no tendría el deseo de quedarse con el dinero en su cuenta por todo el resto del plazo. Para evitarse el pago del resto de los intereses buscaría pasar este dinero lo más pronto posible a otra cuenta, sea comprando mercancías con este dinero o prestándolo a otro para no tener pérdidas.

Así, este dinero continuamente circularía al interior de la cadena de cuentas „N“ de este banco. Nadie podría disfrutar sin costo de una liquidez cuyos costos se hubieren cargado a algún otro. Más bien, todo aquel que actualmente disfrutara de la liquidez (la ventaja del cómodo inherente al dinero líquido) sería también cargado él mismo de los costos de ella. Eso no solamente corresponde a las verdaderas leyes del mercado, sino es también justo: liquidez prima.

Quien quisiese sacar su dinero de la circulación al interior de la cadena de cuentas, debería hacerlo en la forma de un crédito, por el que se le cargarían los intereses tradicionales enteros. Pues, el banco ya no puede seguir el camino de ese dinero. El dinero y los costos de liquidez andarían de nuevo por caminos separados. Por eso sería más oportuno dejar el dinero „N“ en su circuito cerrado.

La dificultad más grande para introducir el dinero „N“ consistir en cómo encontrar, al principio, un número suficiente de clientes dispuestos a participar. Pues, ellos tendrían que conformarse con que el dinero líquido en sus cuentas, no sólo se cargara con costos de mantenimiento, sino también con que este dinero sólo se pudiera usar al interior de la cadena de cuentas „N“ de este banco. Sólo cuando el número de los clientes alcanzare el tamaño crítico para que surja un mercado con una pluralidad suficiente de ofertas, el nuevo sistema podría funcionar de manera satisfactoria. Esto se puede comparar con la introducción del teléfono que también sólo produce rendimiento, si hay ya un número determinado de participantes pero a partir de este momento hay muchas ventajas.

Sería posible obtener créditos casi sin costos ulteriores. Y si se obtienen créditos por los que no hace falta pagar los intereses tradicionales, rendirían también empresas cuya ganancia no alcanza la tasa de interés tradicional. Eso, ante todo, podría motivar a participar en la cadena de cuentas „N“ de este banco.

Claro está que uno puede al mismo tiempo tener cuentas tradicionales en el mismo banco o en otros. No hace falta consagrarse totalmente al nuevo sistema. Sobre todo en los principios, mientras el nuevo circuito de dinero todavía no se autofinancia, sería aún necesario pagar las tarifas del costo del dinero puesto a su disposición, las cuales para cada uno de los participantes son más bien muy reducidas, en dinero tradicional.

Una ciudad o una comunidad municipal podría interesarse de esta liquidez óptima y abrir una cuenta „N“ en el banco. Ella misma podría tomar créditos baratos y evitar los intereses. Otros participantes podrían pagar sus impuestos locales u otras cargas con el dinero novedoso. En tal ciudad se disminuiría probablemente el desempleo. El erario obtendría, en vez de tener que pagar subsidios a los desempleados, ingresos suplementarios por impuestos.

También el inversionista original del que el banco ha tomado su crédito con intereses tradicionales y que recibe sus intereses enteros, podría tener utilidad en tomar de su parte, al interior de la cadena de cuentas „N“ de este banco, un crédito casi sin intereses, para arreglar facturas de otros participantes en la cadena de cuentas „N“.

En todo caso, el dinero que él prestó originalmente al banco, sólo se habría cargado esta sola vez con intereses. Este dinero se trataría, pues, como un medio normal de producción que tampoco se puede usar y alquilar varias veces simultáneamente. Al interior de la cadena de cuentas „N“ del banco ya no se añadirían cargas ulteriores de intereses. Y por medio de este dinero barato, con el tiempo probablemente también la tasa de interés del dinero tradicional se vería obligada a bajar. Con esto hay que contar a causa de la ley llamada de Gresham según la cual el dinero menos „agradable“ se impone en el mercado. Pasa lo mismo que con los billetes muy usados y sucios siempre se deshace uno antes de ellos que de los nuevos.

Pero, ¿no induciría el dinero „N“ a tomar créditos a la ligera, ya que sería posible asumir en préstamo dinero sin muchas „condiciones previas“? La respuesta es sencilla. Lo que comúnmente se llama „crédito“, en realidad sólo es la liquidación de bienes no líquidos que quien asume el crédito aporta y hace entrar como „seguridad“. Si alguien no pagara sus deudas quien otorgase el crédito podría ampararse con esta seguridad. Por lo contrario, en un crédito en el sentido estricto, que consistiría en dejar la cuenta con saldo negativo, habría en seguida que pagar costos por el dinero recibido y eventualmente también costos moratorios.

Así, también en el sistema del dinero „N“; los contratos serían válidos. Haría falta cumplirlos y pagar las deudas. En caso contrario, se recurriría al despacho jurídico. Los intereses altos, en cambio, no facilitan, sino dificultan asumir responsablemente un crédito. Ellos muchas veces causan las dificultades de pago.

El hecho de que algunas empresas volviesen a ser rentables aunque su ganancia no alcanzara la tasa de intereses tradicional, tendría efecto también en los problemas ecológicos. Fuentes alternativas de energía hasta ahora muchas veces no se emplean porque su rendimiento no alcanza la tasa de intereses usual. Su explotación sería rentable con créditos más baratos.

La solución propuesta por Suhr es una solución de autoayuda en el mercado. Ella sería posible sin que intervenga el Estado. Se difundiría poco a poco y sólo en competencia con el resto de los institutos de crédito.

¿Quién ganaría finalmente con esta solución? En la República Federal de Alemania ella sería beneficiosa para los ocho inferiores grupos de ingresos, cuyo saldo real de intereses es negativo en relación a los dos primeros grupos. Sólo el grupo superior (el segundo tiene un saldo equilibrado) que hasta ahora recibe enormes intereses, los cuales le pagan los otros grupos, debería con el tiempo renunciar a este privilegio que se añade a la riqueza que ya tiene. A nadie se le quitarían sus riquezas, sólo se impediría que éstas crecieran sin prestación económica propia, a expensas de los demás.

En resumen según Dieter Suhr, el dinero es, en el comercio, una especie de comodín. Actualmente, vender esta ventaja de comodín - resultado de una prestación de toda la sociedad - solamente beneficia el bolsillo particular de quien sin aportar nada más, se limita a cesar de sustraer de la circulación el medio de cambio que es el dinero. El remedio de esto sería introducir costos al dinero ocioso.

Nota del escaneador Vea también Dieter Suhr [The Neutral Money Network NeuMoNe\) A Critical Analysis of Traditional Money and the Financial Innovation Neutral Money'](#)

* El DR. PETER KNAUER, S.J., nacido en 1935, es profesor de teología fundamental en la Facultad de Teología Sankt Georgen en Frankfurt M. Alemania Federal. Ha sido Profesor Invitado del Departamento de Ciencias Religiosas de la Universidad Iberoamericana D.F. durante los semestres de Verano 1987 y 1989. Es autor de „Para comprender nuestra fe“; UIA, México, D.F., 1989, y de artículos de ética fundamental. Las consideraciones siguientes han servido de base, en octubre de 1988, para un coloquio en el „Centrum voor Economie en Ethiek“ en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica de Lovaina/ Bélgica. Este artículo fue por primera vez publicado en alemán en Die Neue Gesellschaft/ Frankfurter Hefte 36(1989) 1. pp. 41-49.

NOTAS

(1) Cf. Dieter Suhr, [Geld ohne Mehrwert - Entlastung der Marktwirtschaft von monetären Transaktionskosten](#), Frankfurt 1983, ISBN 3- 819- 3 2-8, y Dieter Suhr/ Hugo Godschalk,

Optimale Liquidität - Eine liquiditätstheoretische Analyse und ein kreditwirtschaftliches Wettbewerbskonzept, Frankfurt 1980, ISBN 3-819-349-4. Cf. también Dieter Suhr, Befreiung der Marktwirtschaft vom Kapitalismus - Monetäre Studien zur sozialen, ökonomischen und politischen Vernunft, Berlin 1980, ISBN 3-88 25-415-X. De próxima aparición en la editorial Springer, Berlin - Heidelberg - Nueva York Dieter Suhr, The Capitalistic Cost-Benefit Structure of Money.

(2) Cf. John Maynard Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money, London 1933 (Reprint 1961), pp. 100s.

(3) Cf. la instrucción de la Sacra Congregatio de Propaganda Fide, del año 1883, que resume una serie de documentos anteriores DS (= Enchiridion Symbolorum, Definitionum et Declarationum de rebus fidei et morum, ed. por H. Denzinger/ A. Schönmutter, 32. ed., Freiburg im Breisgau 1963) nn. 315-319. Según el nuevo Código de Derecho Canónico, c. 1284, #2, n. 1 parece hasta recomendarse la „locactio fructifera (utiliter collocare)“ del dinero de la Iglesia.

(4) Cada tasa de intereses aumentada en un por ciento tiene un efecto mucho más fuerte para el crecimiento de una inversión que el porcentaje anterior. Una inversión o una deuda de US\$ 1 000 con intereses compuesto alcanzaría después de 5 años con 3% US\$ 43,839 con 4% US\$ 1 222 es decir US\$ 2 222 más. Con 11% la suma alcanza US\$ 1,845,040 pero con 12% ya alcanza US\$ 2,890,190, lo que son US\$ 1,043 33 más que con 11%. Al principio, este crecimiento todavía no es tan marcado dentro de los primeros diez años, con 12% de intereses, los US\$ 1 000 originales sólo crecerían por US\$ 14, 59 hasta US\$ 24, 59. Y el juego no se puede jugar mucho más tiempo sin que todo se derrumbe.

(5) Cf. Helmut Creutz, Wachstum bis zur Selbstzerstörung, en Helmut Creutz/ Dieter Suhr/ Werner Onken, Wachstum bis zur Krise, Berlin 1980, ISBN 3-88 25-414-1, p. 25.

(6) Cf. ibid., p. 1, y Helmut Creutz, Die Zinsbelastung in der Bundesrepublik Deutschland, en Zeitschrift für Sozialökonomie 22 (1985), pp. 24-35. La carga promedio de intereses en todos los precios se puede calcular desde la relación de toda la inversión de capitales (deuda total y capitales propios no endeudados) al PSB (1982 ca. 59 000 000 000 000 billones de DM = 4 1). Un rédito promedio del capital de 5% corresponde entonces a una carga de 20% en comparación al PSB. En el año de 1960 - en el tiempo del así llamado milagro de la economía alemana de Ludwig Erhard - este número sólo alcanzaba el 10%.

(7) Cf. Dieter Suhr, [Der Kapitalismus als monetäres Syndrom - Aufklärung eines Widerspruchs in der Marxschen Politischen Ökonomie](#), Frankfurt - Nueva York 1988, ISBN 5-593-33999-4.

(8) Dieter Suhr, Gerechtes Geld, en Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie 69 (1983), pp. 322-339.

(9) Más detalles Dieter Suhr/ Hugo Godschalk, Optimale Liquidität, pp. 123-124. Cf. Wilhelm Hankel, John Maynard Keynes, München 1980, pp. 33-34, 35-36. Keynes recomendó que saldos líquidos en la Unión Internacional de Pagos quedasen limitados a cuotas determinadas. Al llenar la primera mitad de la cuota deberían pagarse 1%, al ulterior empleo de la segunda mitad, 2%.

(10) Irving Fisher, [Stamp Scrip](#), Nueva York 1933. En esta obra se expone y se valora una serie de experiencias con dinero susceptible de estampillas en los EE.UU.

(11) Dieter Suhr compara los costos con los que se cargarían saldos líquidos con una especie de „botoncillo de Arquímedes“ para regular finamente la velocidad de la circulación del dinero cf. id., [Geld ohne Mehrwert](#), pp. 90-103.