

## La Organización Económica de un Campo de Prisioneros de Guerra

1. *Introducción.* 2. *Desarrollo y Organización del Mercado.*  
3. *La Moneda Cigarrillo.* 4. *Movimientos de Precios.* 5. *Papel-Moneda.*  
6. *Control de Precios.* 7. *Opinión Pública.* 8. *Conclusión.*

### I

Exceptuando las circunstancias anormales, las instituciones sociales, ideas y hábitos de los grupos en el mundo exterior se encuentran reflejados en un Campo de Prisioneros de Guerra. Es una sociedad extraña pero vital. La organización y la política en el campo son asuntos de interés real para los presos, afectando sus existencias presentes, y posiblemente sus existencias futuras. Y no es que esto indique una pérdida de perspectiva. Todos reconocen que los asuntos del campo son de importancia únicamente local, y que su interés es transitorio, aunque en el campo su importancia es muy grande. Los asuntos humanos son cuestiones esencialmente prácticas, y el grado en que tienen efecto inmediato sobre las vidas de aquellos que están directamente relacionados con ellos es, en gran medida, el criterio de su importancia en el tiempo y el espacio. Un preso puede tener opiniones fuertes sobre temas tales como "Si las latas de carne deben ser repartidas frías o calentadas centralmente," sin perder de vista el significado de la Carta del Atlántico.

Un aspecto de la organización social es la actividad económica, la cual, junto con otras manifestaciones de la existencia en grupos, puede ser encontrada en cualquier campo de prisioneros de guerra. Es verdad que el preso no depende de su esfuerzo para la provisión de las necesidades, o aún los lujos, de la vida. No obstante, a través de su actividad económica, el intercambio de bienes y servicios, su nivel de bienestar material aumenta considerablemente. Y esto es un asunto serio para el preso -- no está "jugando al mercado," aún cuando la pequeña escala de las transacciones, y la simple expresión de bienestar y necesidades en términos de cigarrillos y mermelada, hojas de afeitar y papel de escribir, hace difícil apreciar la urgencia de esas necesidades, aún por un ex-presos con tres meses de libertad.

Versión original: R. A. Radford, "The Economic Organization of a P.O.W. Camp," *Economica*, 12 (Nov 1945): 189-201. Esta traducción se publica con el permiso de Blackwell Publishers (Oxford). Traducido por Julio H. Cole.

---

Debe señalarse, sin embargo, que las actividades económicas no tienen una influencia tan grande en la sociedad del campo como en el mundo exterior. Hay poca producción; ya señalamos que el preso no depende de sus esfuerzos para la provisión de las necesidades y lujos de la vida; el énfasis radica en el intercambio y los medios de intercambio. Un campo de prisioneros no puede ser comparado con el tumulto de un mercado callejero, ni tampoco con la inercia económica de una mesa familiar.

Naturalmente, entonces, los entretenimientos, los intereses académicos y literarios, los juegos, y las discusiones sobre el "otro mundo" ocupan una mayor parte de la vida diaria que en la vida de sociedades más normales. Pero sería un error subestimar la importancia de la vida económica. Todos reciben una ración más o menos igual de los artículos esenciales; sólo mediante el intercambio pueden ser expresadas las preferencias individuales, incrementado el bienestar. Todos, en mayor o menor grado, efectúan intercambios de un tipo u otro.

Aunque un campo de prisioneros proporciona un ejemplo vivo de una economía simple, y aunque su simplicidad proporciona demostraciones interesantes e instructivas de ciertas hipótesis económicas, se sugiere que su principal significancia es sociológica. Es interesante, sin duda, observar el desarrollo de instituciones económicas en una sociedad completamente nueva, pequeña y suficientemente simple como para impedir que los detalles oculten la estructura básica, que el desequilibrio oculte el

funcionamiento del sistema. Pero su interés esencial radica en la universalidad y espontaneidad de la vida económica; no surgió por imitación consciente, sino como respuesta a necesidades y circunstancias inmediatas. Cualquier similitud entre la organización del campo y la organización del mundo exterior surge de estímulos similares que inducen respuestas similares.

Los campos que el autor conoció eran Oflags, y por tanto la economía no estaba complicada por pagos efectuados por el enemigo por trabajos efectuados. Consistían generalmente de 1,200 a 2,500 personas, alojadas en varios barracones separados, una compañía de unos 200 para cada edificio. Cada compañía formaba un grupo dentro de la organización principal, y en cada compañía los "sindicatos de comidas," grupos voluntarios y espontáneos que comían juntos, conformaban las unidades básicas.

Existía un comercio activo en toda clase de bienes de consumo, y en algunos servicios. Gran parte del comercio era de alimentos por cigarrillos o por otros alimentos, pero el cigarrillo llegó a establecerse como medio de intercambio. Existían marcos alemanes pero no circulaban (excepto para la cancelación de deudas por apuestas), ya que pocos artículos podían ser comprados con ellos.

Nuestras existencias consistían de las raciones proporcionadas por el enemigo, y (principalmente) del contenido de los paquetes de alimentos de la Cruz Roja--leche en lata, mermelada, mantequilla, bizcochos, carne enlatada, chocolate,

azúcar, etc., y cigarrillos. Las raciones para cada persona eran iguales y regulares. También se recibían paquetes personales de ropa, artículos de aseo personal, y cigarrillos, y aquí no había igualdad debido a las diferentes cantidades enviadas, y los azares del correo. Todos estos artículos se intercambiaban.

## II

Poco después de la captura la gente se daba cuenta de que era poco necesario, y poco deseable, hacer o aceptar regalos de comida o cigarrillos, dado el tamaño limitado y la igualdad de las raciones. La "buena voluntad" fue reemplazada por el intercambio como un medio más equitativo para la maximización de la satisfacción individual.

Llegamos a un campo de tránsito en Italia unas dos semanas después de captura, y recibimos cada uno una cuarta parte de un paquete de la Cruz Roja una semana después. De inmediato los intercambios, ya establecidos, se multiplicaron en volumen. Empezando con el simple trueque directo, los intercambios más complejos pronto se convirtieron en costumbre aceptada. Circulaban historias de un capellán que empezó a rondar por el campo con una lata de queso y cinco cigarrillos, y regresó a su cama con un paquete completo, además de su queso y cigarrillos originales; el mercado aún no era perfecto. Al cabo de unas dos semanas, a medida que crecía el volumen del comercio, surgieron crudas escalas de valores. Los sikhs, que al principio cambiaban su carne en lata por cualquier

otra cosa, empezaron a insistir en mermelada y mantequilla. Nos dimos cuenta que una lata de mermelada valía 1/2 libra de mantequilla más algo más; una ración de cigarrillos valía varias raciones de chocolate, y una lata de zanahorias no valía nada.

En este campo casi no visitábamos los otros barracones, y los precios variaban de un lugar a otro; de ahí el grano de verdad en la historia del cura errante. Al cabo de un mes, cuando llegamos a nuestro campo permanente, había un comercio activo en todos los artículos, sus valores relativos eran bien conocidos, y no se expresaban unos en términos de otros -- no se cotizaba la carne en términos de azúcar -- sino en términos de cigarrillos. El cigarrillo se convirtió en la unidad de cuenta. En el campo permanente la gente empezaba vagando por los barracones gritando sus ofertas -- "queso por siete" (cigarrillos) -- y las horas después de cada entrega de paquetes eran un griterío caótico. Los inconvenientes de este sistema llevaron a su reemplazo por un Tablero de Intercambios, donde bajo los encabezamientos de "nombre," "habitación," "deseado," y "ofrecido" se anoticiaban compras y ventas. Cuando se completaba una transacción se tachaba del tablero. Los registros públicos y semi-permanentes de las transacciones hacían que los precios en cigarrillos fueran bastante conocidos, con una tendencia a igualarse a través del campo, aunque siempre había oportunidades de ganancias por arbitraje para el comerciante astuto. Con este desarrollo todos, aún los no-fumadores, estaban dispuestos a vender por cigarrillos, usándolos para comprar

después. Los cigarrillos se convirtieron en la moneda normal, aunque, por supuesto, el truco nunca desapareció por completo.

La unidad del mercado, y la vigencia de un solo precio, variaba directamente con el nivel de organización y comodidad del campo. Un campo de tránsito era siempre caótico e incómodo; la gente estaba amontonada, nadie sabía donde vivían los demás, y pocos se tomaban la molestia de averiguar. La organización era demasiado tenue como para incluir un Tablero de Intercambios, y a lo sumo aparecían algunos anuncios privados. Por tanto un campo de tránsito no era un mercado sino muchos. El precio de una lata de salmón llegó a variar por dos cigarrillos de un extremo del barracón a otro. A pesar del alto grado de organización en Italia, el mercado fue desbaratado de esta forma en el primer campo de tránsito después de nuestro traslado a Alemania en el otoño de 1943. En este campo -- Stalag VIIA en Moosburg, Baviera -- había unos 50,000 presos de todas las nacionalidades. Los franceses, rusos, italianos y yugoslavos tenían libertad de movimiento por el campo; los ingleses y americanos debían permanecer en sus sectores, aunque el regalo de unos cuantos cigarrillos a un guardia siempre podía obtener permiso de visita a otros sectores para uno o dos hombres. Los primeros en visitar el altamente organizado mercado francés con sus puestos de venta y precios conocidos, encontraron que el extracto de café -- relativamente barato entre los ingleses, tomadores de té -- tenía un alto precio en bizcochos y cigarrillos, y algunos

emprendedores se hicieron de pequeñas fortunas. (Dicho sea de paso, después supimos que gran parte del café "cruzaba las alambradas" y se vendía por precios fantásticos en los cafés del mercado negro de Munich -- se decía que algunos presos franceses habían logrado grandes sumas de marcos. Esta fue una de las pocas ocasiones en que nuestra economía cerrada entró en contacto con otros mundos económicos).

Los campos permanentes en Alemania tenían el mayor grado de organización comercial. Además del Tablero de Intercambios, había una tienda pública, no-lucrativa, controlada por representantes del Oficial Superior Británico. La gente dejaba en consignación su ropa excedente, lo mismo que artículos de aseo y comida, para que fueran vendidos a precios fijos. Sólo se aceptaban ventas por cigarrillos -- no había trueque -- y no había regateo. Para la comida había precios establecidos. Pero la ropa es menos homogénea, y el precio se decidía mediante acuerdo entre el vendedor y el gerente de la tienda -- las camisas promediaban, digamos, 80, variando de 60 a 120 según calidad y edad. La tienda también tenía pequeñas existencias de comida; el capital fue proporcionado por un préstamo de los suministros de cigarrillos de la Cruz Roja, que fue pagado con el cobro de una pequeña comisión sobre las primeras transacciones.

Es de notarse que el mercado surgió sin trabajo o producción. A pesar de esto, y a pesar de la igualdad en la repartición de bienes, un mercado entró en operación espontánea, y los precios se fijaban por

---

oferta y demanda. Es difícil reconciliar este hecho con la teoría del valor-trabajo.

De hecho, había un embrionario mercado laboral. Incluso cuando los cigarrillos no eran escasos, siempre había alguna persona poco afortunada dispuesta a realizar servicios a cambio de ellos. Lavaderos se anunciaban a 2 cigarrillos por pieza. Por 12 se lavaba y planchaba un uniforme, y se prestaba un par de pantalones para el periodo de espera. Un buen retrato a pastel costaba 30, o una lata de "kam". Trabajos de sastrería, y otros, también tenían sus precios.

También había servicios empresariales. El dueño de un café vendía té, café, o chocolate a 2 cigarrillos por taza, comprando su materia prima a precios de mercado, y contratando mano de obra para reunir combustible y atizar el fuego; en un momento llegó a emplear los servicios de un contador público. Después de un periodo de gran prosperidad se sobre-extendió y fracasó por varios cientos de cigarrillos. Aunque las iniciativas privadas en tales escalas eran raras, existían varios intermediarios y comerciantes profesionales. El cura en Italia, o el hombre en Moosburg que estableció relaciones comerciales con los franceses, son ejemplos -- mientras más dividido el mercado, menos perfecta la publicidad de precios, y menos estables los precios, mayor era el campo de acción para estos operadores. Un hombre capitalizó su conocimiento del Urdu, comprando carne de los sikhs, y vendiéndoles mantequilla y mermelada -- a medida que sus operaciones se hacían más conocidas, y más gente participaba en este

mercado, los precios en el ala india se aproximaban a los del resto del campo, aunque hasta el final era útil tener un "contacto" entre los indios, ya que las dificultades lingüísticas impedían un comercio completamente libre. Algunos eran especialistas en el mercado indio, o en el mercado de comida o ropa, o incluso en el mercado de relojes. Los intermediarios comerciaban por cuenta propia, o por comisión. Se sospechaba la existencia de acuerdos y conspiraciones de precios, y los comerciantes seguramente cooperaban. Los nuevos no eran bienvenidos. Lamentablemente, el autor no sabe mucho acerca de las actividades de esta gente -- la opinión pública era hostil, y los profesionales por lo general eran reservados.

Un comerciante en comida y cigarrillos, que operaba en un periodo de escasez, gozaba de buena reputación. Su capital inicial, cuidadosamente ahorrado, era de unos 50 cigarrillos, con los que compraba raciones los días de reparto, y las mantenía hasta que el precio aumentaba poco antes del siguiente reparto. También ganaba un poco por arbitraje; varias veces al día visitaba cada Tablero de Intercambios y se aprovechaba de cada discrepancia entre los precios de venta y de compra. Su conocimiento de precios, mercados, y nombres de quienes habían recibido paquetes de cigarrillos era fenomenal. Por estos medios fumaba con regularidad -- sus ganancias -- mientras que su capital se mantenía intacto.

El azúcar se repartía los Sábados. Todos los Martes dos de nosotros visitábamos a Sam y hacíamos un trato;



---

### III

por ser clientes viejos, nos daba un adelanto sobre el precio, y registraba la transacción en un libro. El Sábado en la mañana dejaba latas en nuestras camas para la ración, la que recogía por la tarde. Sam fracasó alrededor de Navidad. Quedó plantado con una gran existencia de melaza cuando el precio cayó, y en este estado no pudo resistir los embates de una remesa imprevista de paquetes, y las fluctuaciones de precios resultantes. Pagó a todos sus acreedores, pero de su capital. El siguiente Martes, cuando hice mi visita de costumbre, estaba fuera del mercado.

El crédito entraba en muchas transacciones, quizá la mayoría, de una forma u otra. Sam pagaba por adelantado en sus compras a futuros de azúcar, pero muchos compradores pedían crédito, tanto en compras spot como a futuros. Naturalmente, los precios variaban según los términos de la transacción. Una ración de melaza podía ser anunciada por 4 cigarrillos hoy, o 5 la próxima semana. En el mercado de futuros "pan hoy" era muy diferente a "pan Jueves." El pan se repartía los Lunes y Jueves y al atardecer del Domingo o Miércoles había aumentado en por lo menos un cigarrillo por ración, de 7 a 8. Un hombre siempre ahorra una ración para vender al precio más alto: su oferta de "pan hoy" sobresalía en el Tablero entre una multitud de "pan Lunes," que se vendían por uno o dos menos, o que simplemente no se vendían -- y siempre fumaba el Domingo por la noche.

Aunque los cigarrillos exhibían ciertas peculiaridades como moneda, cumplían todas las funciones de una moneda metálica como unidad de cuenta y reserva de poder adquisitivo, y compartían casi todas sus características. Eran homogéneos, relativamente durables, y de tamaño conveniente para la más pequeña o, en paquetes, la más grande de las transacciones. Dicho sea de paso, podían ser depreciados, apretándolos entre los dedos para que se saliera el tabaco.

Los cigarrillos también estaban sujetos a la ley de Gresham. Ciertas marcas eran más populares que otras para fumar, pero para propósitos monetarios un cigarrillo era un cigarrillo. Por tanto, los compradores usaban las peores calidades, y en la tienda rara vez se veían las marcas populares. Por un tiempo, empezaron a aparecer cigarrillos hechos a mano con tabaco de pipa, que era repartido por la Cruz Roja a razón de 25 cigarrillos la onza, aunque con una onza se podían hacer treinta cigarrillos caseros. Naturalmente, la gente que tenía cigarrillos hechos a máquina los deshacían y confeccionaban cigarrillos caseros, de modo que el cigarrillo legítimo prácticamente desapareció del mercado. Los cigarrillos caseros no eran homogéneos, y los precios no podían ser cotizados con certeza -- cada cigarrillo era examinado antes de ser aceptado, y los delgados eran rechazados, o se exigía alguna compensación adicional. Por un tiempo sufrimos todos los inconvenientes de una moneda devaluada.

---

Los cigarrillos hechos a máquina siempre eran aceptados, tanto por su poder adquisitivo como por sí mismos. En este valor intrínseco radicaba su principal desventaja como moneda, una desventaja que también existe, en menor grado, en las monedas metálicas -- esto es, una fuerte demanda para propósitos no-monetarios. Nuestra economía sufrió repetidamente de periodos de deflación e iliquidez monetaria. Cuando la ración de la Cruz Roja de 50 o 25 cigarrillos por hombre por semana llegaba regularmente, y cuando había existencias razonables, la moneda-cigarrillo cumplía admirablemente su tarea. Pero cuando la ración se interrumpía las existencias se agotaban, los precios bajaban, el volumen del comercio disminuía, y aumentaba el trueque. Esta tendencia deflacionaria era periódicamente revertida por una súbita inyección de dinero nuevo. Los paquetes personales de cigarrillos llegaban ocasionalmente durante el año, pero las cantidades grandes aparecían trimestralmente cuando la Cruz Roja recibía su asignación de transporte. Varios cientos de miles de cigarrillos llegaban en el lapso de una quincena. Los precios subían drásticamente, y después empezaban a bajar, al principio poco a poco, pero con mayor rapidez a medida que se agotaban las existencias, hasta la siguiente gran remesa. La mayor parte de nuestros problemas económicos se debían a esta inestabilidad fundamental.

#### IV

De los muchos factores que afectaban los precios, el más fuerte y notable era el ciclo

de inflación y deflación mencionado en los párrafos anteriores. La periodicidad del ciclo dependía de las entregas de cigarrillos y, en menor grado, de las entregas de alimentos. En los primeros días, antes de que llegaran paquetes personales y cuando no había existencias individuales, la ración semanal de cigarrillos y comida se entregaba los Lunes. La demanda no-monetaria de cigarrillos era fuerte, y menos elástica que la demanda de comida: por lo tanto los precios fluctuaban semanalmente, cayendo hasta el Domingo por la noche, aumentando el Lunes por la mañana. Después, cuando mucha gente tenía reservas, la ración semanal no tenía este efecto, siendo una proporción demasiado pequeña del total disponible. La gente sin reservas podía satisfacer su demanda no-monetaria mediante crédito.

Otros factores también afectaban el nivel general de precios. La llegada de nuevos presos, siempre hambrientos, lo hacía subir. Bombardeos aéreos en la vecindad del campo probablemente incrementaban la demanda no-monetaria de cigarrillos, acentuando la deflación. Las noticias bélicas, buenas y malas, también tenían efecto, y las ondas generales de optimismo y pesimismo que recorrían el campo se reflejaban en los precios. Un día en Marzo 1945, se circuló antes del desayuno un rumor sobre la llegada de paquetes y cigarrillos. A los 10 minutos vendí una ración de melaza por 4 cigarrillos (que antes no pude vender por 3), y muchas otras transacciones se llevaron a cabo. A las 10 a.m. el rumor fue negado, y la melaza ese día no encontró compradores ni a 2 cigarrillos.

---

Más interesantes que los cambios en el nivel de precios eran los cambios en la estructura de precios. Cambios en la oferta de un artículo (en la escala de raciones alemana o en la composición de los paquetes de la Cruz Roja) cambiaban los precios relativos. Las latas de avena, que antes eran un lujo, se hicieron comunes en 1943, y el precio bajó. En tiempo de calor la demanda de cocoa bajaba, y la de jabón aumentaba. Una nueva receta se reflejaba en los precios: el descubrimiento de que las uvas-pasas y el azúcar se podían convertir en un potente licor alcohólico tuvo un efecto permanente sobre el mercado de fruta seca. La invención de calentadores eléctricos por inmersión hizo del té, un peso muerto sobre el mercado de Italia, un buen vendedor en Alemania.

En Agosto de 1944, las entregas de paquetes y cigarrillos se redujeron a la mitad. Puesto que ambos lados de la ecuación cambiaron en la misma proporción, no se anticipaban cambios en los precios. Pero no fue así -- la demanda no-monetaria de cigarrillos era menos elástica que la demanda de comida, y los precios de alimentos bajaron un poco. Más importantes, sin embargo, fueron los cambios en la estructura de precios. La margarina y mermelada alemanas, que antes carecían de valor debido a las provisiones de mantequilla y mermelada canadienses, ahora valían más. El chocolate, muy popular y buen vendedor, bajó, lo mismo que el azúcar. El pan subió -- varios contratos de venta de pan fueron violados, especialmente cuando la ración de pan fue reducida unas semanas después.

En Febrero de 1945 se descubrió que el soldado alemán que manejaba la carreta de raciones estaba dispuesto a cambiar hojizas de pan a razón de una hojiza por una barra de chocolate. Algunos empezaron a vender pan, comprando chocolate, que por ese entonces prácticamente no encontraba compradores en un período de deflación. El pan, que estaba en 40, bajó un poco; el chocolate, que estaba en 15, subió; la oferta de pan no era suficiente como para lograr que los dos artículos se llegaran a igualar, pero la tendencia era clara. Todos estos ejemplos indican que cualquier cambio en las condiciones afectaba tanto el nivel general de precios como la estructura de precios. Este último fenómeno fue lo que arruinó nuestra economía planificada.

## V

Alrededor del Día D, la comida y los cigarrillos eran abundantes, el comercio era ágil, y el campo estaba optimista. Por tanto, el Comité de Entretenimientos pensó que el momento era propicio para abrir un Restaurante, donde se serviría comida y bebidas calientes, amenizado con una banda y otros espectáculos. Experimentos anteriores, públicos y privados, habían apuntado el camino, y el plan fue un éxito. Se compraba alimentos a precios de mercado para las comidas, y las pequeñas ganancias se destinaban a un fondo de reserva, que se usaba para sobornar a los alemanes para la provisión de maquillajes, etc., para el teatro. Al principio las comidas se vendían por cigarrillos, pero esto implicaba que todo el esquema era vulnerable a las periódicas ondas



---

deflacionarias, y además, los fumadores fuertes probablemente no asistirían mucho.

Para estimular y facilitar el intercambio, y para evitar los peores efectos de la deflación, se organizó una moneda de papel. La Tienda compraba comida por cuenta del Restaurante con billetes de papel, los que eran aceptados en el Restaurante o la Tienda, y que pasaban nuevamente a la Tienda para comprar más comida. La Tienda actuaba como banco de emisión. El papel-moneda estaba respaldado en 100 por ciento por comida, de ahí su nombre: el Bully-Mark ("marco-carne"). No podía haber emisiones excesivas, como en un banco de emisión normal, ya que la eventual liberación del campo y la conversión de todos los BMk's eran previstos en el futuro cercano.

Al principio un BMk valía un cigarrillo, y por un tiempo ambos circulaban libremente tanto en el Restaurante como fuera de él. Los precios se cotizaban en ambas monedas, y por un tiempo el BMk dio señas de reemplazar al cigarrillo como moneda. El BMk estaba ligado a la comida, pero no a los cigarrillos -- puesto que se emitía contra comida, digamos 45 por una lata de leche, etc., cualquier reducción en los precios de comida en términos de BMk's implicaría la circulación de BMk's sin respaldo.<sup>1</sup>

Pero los precios en términos de cigarrillos, tanto de comida como de BMk's, fluctuaban con la oferta de cigarrillos.

El esquema fue un éxito mientras florecía el Restaurante. El Restaurante compraba en cantidad, se vendían todas las comidas, y los precios eran estables. En Agosto las raciones fueron reducidas, y el campo fue bombardeado. El Restaurante cerró por un tiempo, y las ventas de comida se hicieron difíciles. Aun después de que se reabrió el Restaurante, la escasez de comida y cigarrillos se agudizó, y la gente estaba poco dispuesta a cambiar bienes valiosos por papel, y mantenerlo para lujos como "snacks" y té. No se vendían los bienes que necesitaba el Restaurante, y la Tienda se vio inundada de fruta seca, chocolate, azúcar, etc., que el Restaurante no podía comprar. Cambiaron tanto el nivel como la estructura de precios. El BMk bajó a 4/5 de cigarrillo y después mucho menos, y sólo era aceptado en el Restaurante. El cigarrillo se re-impuso.

Pero el BMk era sólido. El Restaurante cerró durante Año Nuevo, con una escasez progresiva de comida y largas noches sin luz debido a los intensos bombardeos aliados, y los BMk's sólo se podían gastar en el café -- reliquia del Restaurante -- o en los poco populares artículos de la tienda. Al final todos los

---

<sup>1</sup> Nota del Traductor: Aunque esta es la traducción literal, parece que el autor tuvo un pequeño descuido, y seguramente quiso decir " .... cualquier *aumento* en los precios de comida ..."

tenedores de BMk's fueron compensados -- con tasas de café o ciruelas secas.

## VI

Junto con este esquema hubo un intento de control de precios. El Oficial Médico estaba descosido de controlar las ventas de alimentos, por temor de que algunos vendieran demasiado, con perjuicio para su salud. Las ondas deflacionarias eran inconvenientes para todos, y podían ser peligrosas para el Restaurante, que tenía que mantener existencias. Además, si el BMk no era convertible en cigarrillos a la par, tendría pocas posibilidades de ganar confianza y triunfar como moneda. El BMk estaba ligado a la comida pero no a los cigarrillos, que fluctuaban en valor. Así, si bien los precios en BMk's estaban fijos para siempre, los precios en cigarrillos de la comida y el BMk variaban.

La Tienda, respaldada por el Oficial Superior Británico, estaba en posición de enforzar el control de precios. Hasta ese entonces se había fijado un precio estándar para la comida dejada en consignación en la Tienda, y los precios afuera eran más o menos similares a esta escala, que se recomendaba como "guía" para los vendedores, aunque fluctuaban bastante. Las ventas en la Tienda a precios recomendados eran lentas, aunque se podía obtener un buen precio -- las ventas afuera se podían hacer con mayor rapidez a precios menores. (Si los precios fueran mayores afuera, se retiraban bienes de la Tienda hasta que el precio recomendado aumentara. Pero el precio recomendado

era relativamente rígido, y no podía seguir de cerca al mercado debido a su propósito original, que era la estabilidad.) Los Tableros de Intercambio se pusieron bajo el control de la Tienda -- los anuncios que se alejaban más de 5 por ciento de la escala recomendada eran censurados por la autoridad -- las ventas no-autorizadas eran mal vistas por la autoridad y por la opinión pública, que favorecía un precio justo y estable. (Los precios recomendados eran fijados en parte por las condiciones del mercado, y en parte por los consejos del Oficial Médico.)

Al principio la escala recomendada tuvo éxito. El Restaurante, un gran comprador, mantenía los precios estables en torno a este nivel -- la opinión pública y la tolerancia de 5 por ciento también ayudaba. Pero cuando el nivel de precios bajó con los cortes de Agosto, y cambió la estructura de precios, la escala recomendada resultó demasiado rígida. Al principio no fue alterada, ya que no se anticipaba una deflación, pero más tarde fue rebajada, aunque los precios relativos no se cambiaron, debido al BMk, mientras que en el mercado la estructura de precios había variado, y la influencia del Restaurante ya no existía. La escala fue movida hacia arriba y hacia abajo en varias ocasiones, siguiendo con retraso las ondas inflacionarias y deflacionarias, pero pocas veces fue ajustada por cambios en la estructura de precios. Cada vez más anuncios eran tachados del tablero, y aumentaban las ventas de mercado negro a precios no-autorizados. Eventualmente la opinión pública se volcó en contra de la escala recomendada, y la autoridad se dio por vencida. En las últimas semanas, con

---

una deflación sin precedentes, los precios caían con velocidad alarmante, no existían escalas, y la oferta y demanda, sola y sin restricciones, determinaba los precios.

## VII

La opinión pública sobre el tema del comercio era confusa y cambiante, y es difícil y peligroso generalizar acerca de su dirección. Una pequeña minoría sostenía que todos los intercambios eran indeseables, ya que engendraban una atmósfera desagradable -- se citaban los ocasionales fraudes como prueba. Ciertas formas de comercio eran generalmente mal vistas; el intercambio con los alemanes era criticado por muchos. Los artículos de aseo personal de la Cruz Roja, escasos y distribuidos sólo en caso de necesidad, no se comerciaban, por ley y por opinión pública adversa. En un momento, cuando se presentaron varios casos de desnutrición entre los fumadores más devotos, no se permitía el comercio de raciones alemanas, ya que las víctimas eran una carga para el Hospital, que no contaba con muchas reservas de comida. Pero aún cuando ciertas actividades eran consideradas como anti-sociales, el intercambio en sí era practicado y apreciado por casi todos los miembros del campo.

En términos generales, el intermediario era visto con hostilidad. Su función, y el duro trabajo de reunir comprador y vendedor, no eran tomados en cuenta; las ganancias no eran consideradas como una recompensa por

esfuerzo realizado, sino como el resultado de prácticas cuestionables. A pesar del hecho de que su misma existencia argumentaba lo contrario, se pensaba que el intermediario era redundante en vista de la Tienda Oficial y los Tableros de Intercambios. Solamente se lo apreciaba cuando estaba dispuesto a pagar por adelantado, o a comprar spot para vender en fechas futuras. En estos casos el elemento de riesgo era evidente, y la conveniencia del servicio merecía alguna recompensa. El intermediario que contaba con algún grado de monopolio era especialmente impopular, tales como el hombre que estableció contacto con el conductor de la carreta de raciones, o el que utilizó su conocimiento del Urdu. Como grupo, a los intermediarios se atribuía la caída de los precios. Pero, a pesar de la opinión pública, la mayoría trataba con algún intermediario, consciente o inconscientemente, en algún momento u otro.

Había un sentimiento generalizado de que todo tenía su "precio justo" en cigarrillos. Aunque la evaluación de este precio justo (que dicho sea de paso, variaba de un campo a otro) era imposible de explicar, este precio era no obstante bastante conocido. Quizá puede ser definido como el precio promedio en los buenos tiempos cuando los cigarrillos eran abundantes. El "precio justo" cambiaba lentamente; no era afectado por variaciones de corto plazo en la oferta, y aunque la opinión pública podía resignarse a aceptar desviaciones respecto del precio justo, persistía un sentido de resentimiento. Es imposible dar una

---

definición más satisfactoria del precio justo -- todos sabían lo que era, aunque nadie podía explicar por qué debía ser así.

Tan pronto empezaban a caer los precios durante una escasez de cigarrillos, la gente reclamaba, especialmente en contra de los que tenían reservas, y que compraban a precios reducidos. Los que vendían a precios reducidos eran criticados, y sus actividades se conocían como el mercado negro. En cada período de escasez, el tema explosivo de "si los no-fumadores deben recibir raciones de cigarrillos" era discutido hasta el cansancio. Desafortunadamente, eran los no-fumadores, o los que fumaban poco, junto con los odiados intermediarios, los que mejor aguantaban la tormenta.

La popularidad del control de precios, y el grado de éxito que tuvo, fueron sin duda el resultado de esta opinión pública. En varias ocasiones la caída de precios fue postergada por el apoyo general que recibió la escala recomendada. El inicio de la deflación coincidía con un período de comercio escaso; los precios se mantenían altos pero nadie compraba. Luego los precios bajaban en el mercado negro, y el comercio revivía en ese sector. Aún cuando se revisaba la escala recomendada, el volumen de comercio en la Tienda seguía siendo pequeño. La opinión pública era siempre refutada por la cruda realidad del mercado.

Se proponían argumentos curiosos para justificar el control de precios. Los precios recomendados se relacionaban de algún modo con los valores caloríficos de los diferentes alimentos -- de ahí que

algunos resultaran sobre-valorados, y nunca se vendían a esos precios. Según otro argumento, no todos recibían paquetes privados de cigarrillos, de modo que cuando los precios eran altos, en el verano de 1944, sólo los "ricos" podían comprar. Esto no era justo para el hombre con pocos cigarrillos. Cuando los precios bajaron en el invierno, los precios debían ser fijados más alto para que los ricos, que habían gozado de la vida en el verano, pusieran muchos cigarrillos en circulación. Se pasaba por alto el hecho de que los que habían vendido a los ricos en el verano también habían gozado de la vida, y el hecho de que en el invierno siempre había alguien dispuesto a vender a precios bajos. Estos argumentos eran calurosamente debatidos todas las noches cuando las incursiones de la aviación aliada provocaron apagones después de las 8 p.m. Pero los precios se movían con la oferta de cigarrillos, y se negaban a permanecer fijos según los dictados de la teoría ética.

## VIII

Nuestra organización económica era sofisticada, y hasta el verano de 1944 funcionó bastante bien. Luego vinieron los cortes de Agosto y la deflación. Los precios cayeron, subieron con la entrega de cigarrillos en Septiembre y Diciembre, y cayeron de nuevo. En Enero de 1945 se acabaron las existencias de cigarrillos de la Cruz Roja, y los precios bajaron aún más; en Febrero se acabaron los paquetes de comida, y la depresión se convirtió en tormenta. La comida escasa era prácticamente regalada a fin de satisfacer

---

la demanda no-monetaria de cigarrillos. Las lavanderías ya no operaban, o trabajaban únicamente a cambio de libras o marcos. El Restaurante era una memoria, y el BMk un chiste. La Tienda estaba vacía y los Tableros de Intercambios estaban llenos de ofertas rechazadas. El trueque se hizo más común, aunque el volumen total del comercio había disminuido. Esta fue la primera seria y prolongada escasez de alimentos en la experiencia del autor, y causó un nuevo cambio en la estructura de precios, en parte debido a que las raciones alemanas no eran fácilmente divisibles. El valor de una ración de margarina bajó gradualmente, hasta que se intercambiaba directamente por una ración de melaza. El azúcar cayó tristemente. Sólo el pan retuvo su valor. Varios miles de cigarrillos, el capital de la Tienda, fueron distribuidos sin efecto alguno. Algunas distribuciones fraccionales de paquetes y

cigarrillos, tales como una sexta parte de un paquete y 12 cigarrillos para cada hombre, trajeron aumentos momentáneos de precios y comercio febril, especialmente cuando coincidían con buenas noticias del Frente Occidental, pero la situación general no variaba.

En Abril de 1945, el caos había reemplazado al orden en la esfera económica -- las ventas eran difíciles, los precios inestables. La economía ha sido definida como la ciencia de la distribución de medios escasos entre fines ilimitados. El 12 de Abril, la llegada de elementos de la División 30 de Infantería norteamericana trajo consigo una época de abundancia, demostrando la hipótesis de que la actividad y organización económicas son redundantes cuando los medios son infinitos, ya que toda necesidad puede ser satisfecha sin esfuerzo.