



# **GRANDES IDEAS EN ECONOMÍA**

**Eduardo García Gaspar**

Editado por: Félix Hurtado Huamán

# GRANDES IDEAS EN ECONOMIA

Autor:

Eduardo García Gaspar

Editado por:

Félix Hurtado Huamán

Calle Espinar 601-4 San Sebastián, Cusco, Perú.

Teléfono: 084-272603

e-mail: [fhurtado00@hotmail.com](mailto:fhurtado00@hotmail.com)

[fhurtado56@yahoo.com.pe](mailto:fhurtado56@yahoo.com.pe)

Diagramación:

Faustino Vargas Monteagudo

Instituto de Investigación Universidad y Región IIUR

Av. de la Cultura 733, primer piso de la biblioteca central UNSAAC

Primera edición, 2009

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2009-07475

ISBN: 978-612-00-0027-4

Tiraje: 300 ejemplares

Impreso en:

Instituto de Investigación Universidad y Región IIUR

Av. de la Cultura 733, primer piso de la biblioteca central UNSAAC

Cusco-Perú, Setiembre 2009.

# **Grandes Ideas en Economía**

**Una colección de ideas económicas resumidas y explicadas para el lector curioso que quiere entender el por qué de decisiones y acciones humanas.**

**Eduardo García Gaspar**

**Editado por: Félix Hurtado Huamán**

## INTRODUCCION

¿Qué pasaría si, de pronto, los santos fueran los propietarios de todas las empresas de un país? Lo que se podría pensar es que los santos venderían sus productos a precios muy bajos y, simultáneamente, pagarían a sus trabajadores los salarios más altos, de ese modo, supuestamente, todos vivirían felices. Sin embargo, una economía manejada de ese modo colapsaría al día siguiente, porque sus costos excederían a sus ingresos, y todos se verían perjudicados ¿Qué harían los santos ante semejante situación? ¡Pues se comportarían como cualquier humano mortal! Se darían cuenta de que los precios de sus productos no pueden estar por debajo de sus costos unitarios de producción y reorganizarían sus empresas según las leyes de la economía.

Y ¿Cuál es el salario justo? Es nada más y nada menos que aquel que surge del libre acuerdo entre empresarios y trabajadores, sin que medie coacción de nadie, y es aquel que se paga en promedio a los trabajadores de esa sociedad, por un trabajo similar. Con la aclaración de que ese salario es totalmente independiente de las necesidades de los trabajadores. El monto del salario es una cosa y las necesidades del trabajador son otra cosa. El salario sube cuando la productividad del trabajador aumenta; es decir, en la medida que los conocimientos, las habilidades y las actitudes de los trabajadores mejoran; pero, también el salario sube cuando la oferta de mano de obra es mucho menor que la demanda de mano de obra. Mientras que las necesidades del trabajador surgen de otro modo: dos jefes de familia de un mismo pueblo pueden necesitar cantidades de dinero bastante diferentes de acuerdo a sus gustos o sus preferencias o, simplemente, porque uno tiene dos hijos y el otro, seis hijos. Si estas dos personas trabajan en la misma empresa, haciendo exactamente la misma labor ¿el uno merecerá un mayor salario que el otro por el hecho de que tiene cuatro hijos adicionales? Seguro que no. Sorprende pensar que estos conceptos no surgieron de las mentes de los empresarios o de los economistas modernos sino de los escolásticos tardíos (como Santo Tomás de Aquino o San Bernardino de Siena) de los siglos XVI y XVII, mucho antes del nacimiento oficial de la economía como ciencia.

Y ¿Qué es una empresa? Una empresa es una sociedad formada por personas quienes, voluntariamente, se asocian haciendo aportaciones de diversos tipos: unos ponen capital y otros ponen trabajo. Y empresario es aquel personaje que coordina a estos asociados con el propósito de alcanzar una meta. Corrientemente se piensa que la empresa sólo piensa en si misma procurando las mayores ganancias. Error. Si esa empresa produce bienes que no son deseados por la sociedad entonces la empresa quebrará; por lo tanto, son los consumidores, la sociedad, quienes al ver satisfechos alguna de sus necesidades darán vida a esa empresa. Es decir, si es que desea alcanzar el éxito en la sociedad, una empresa debe cumplir simultáneamente una función económica y una función moral; debe crear riqueza y prestar servicio, a la vez. Por un lado, debe reportar beneficios materiales tangibles a sus asociados y, por otro lado, debe contribuir de algún modo al bienestar de la sociedad. Sin esa doble función, la empresa dejaría de tener sentido.

Nótese que empresario no necesariamente es aquel que aporta su capital; el empresario es, fundamentalmente, alguien que descubre nuevas oportunidades que nadie ha visto antes y por esa razón recibirá posiblemente una utilidad en el futuro. La aportación del empresario a la empresa es su hallazgo, independientemente de si aporta o no su capital. Se comete un error cuando se piensa que empresario es aquel personaje que únicamente aporta su capital.

¿Y los precios? ¿Cómo se forman? En un mercado competitivo se forman como consecuencia del libre juego de la oferta y de la demanda. Si hay exceso de oferta los precios serán bajos. Si hay exceso de demanda, los precios tenderán al alza. Una mayor o menor oferta dependerá de la tecnología, las economías de escala o de la disponibilidad de los insumos. Una mayor o menor demanda dependerá de los ingresos de la gente y de los cambios en los gustos y preferencias de la gente, entre otros factores. Corrientemente se cree que los precios están indefectiblemente ligados a los costos unitarios de producción. Error. Los precios de los productos se forman en el mercado y los costos unitarios de producción se forman en la fábrica; los precios dependen, también, de los consumidores, mientras que los costos de producción dependen fundamentalmente de los productores. Matices mas, matices menos, los precios son esencialmente un factor exógeno a la empresa y los costos unitarios de producción son un factor endógeno. Ni siquiera los monopolios tienen el control total de los precios; si la empresa es rentable, irremediablemente, surgirán otras empresas que harán caer los precios. Si la empresa monopólica baja sus precios para sacar del mercado al competidor que le sale al frente, esos precios bajos deberán mantenerse en el tiempo (beneficiando a la sociedad), porque si lo vuelve a subir, entonces surgirá otro competidor que deseará compartir esas ganancias.

La economía es una ciencia y como toda ciencia tiene sus leyes. Las leyes de la economía existen como existen las leyes de la física; intrínsecamente no son ni buenas ni malas. Si alguien construye un edificio violando las leyes de la física entonces ese edificio se desplomará pronto; mientras que si lo construye haciendo buen uso de las leyes de la física entonces perdurará en el tiempo, como muchas obras humanas. Si las personas violan las leyes de la economía entonces generarán pobreza; si las gentes utilizan apropiadamente las leyes de la economía entonces generarán riqueza. De aquí se deduce que si los gobernantes desean sacar a los pobres de la pobreza entonces deben hacer buen uso de las leyes de la economía y no violarlas. Ergo, los gobernantes tienen el deber de conocer a la perfección la manera cómo funcionan las leyes de la economía y, también, las estrategias para aplicarlas correctamente, si es que desean, de verdad, generar riqueza.

Precisamente, el objetivo del presente libro consiste en brindar al lector una rica colección de las más grandes en economía de todos los tiempos, para que toda persona interesada, primero pueda conocer esas ideas, luego entenderlas, digerirlas y utilizarlas a favor de los pobres, en su vida diaria y en su trabajo cotidiano. El autor de esta compilación es Eduardo García Gaspar, un destacado economista mexicano de nuestros tiempos, quién desde 1982, en un meritorio esfuerzo personal se dio a la tarea de leer las

obras de los grandes economistas y resumir en lenguaje sencillo y en unas pocas páginas cada una de las mejores ideas; esta tarea culminó en el 2005 con la creación de la página de internet [www.contrapeso.info](http://www.contrapeso.info) en el cual ha publicado, además, las grandes ideas en cultura y las grandes ideas en política. Eduardo sigue leyendo a los grandes pensadores y continúa agregando más ideas en su página web para deleite de los que lo conocemos. Luego de la lectura detenida del presente libro, el autor de estos resúmenes pide al lector acudir a los textos originales desde las cuales fueron extraídas esas ideas; tarea nada fácil que, sin embargo, será de gran provecho para el lector.

Agosto del 2007

FELIX HURTADO HUAMAN  
Ingeniero Agrónomo  
Magíster Scientiae en Economía Agrícola  
Doctor en Ciencias en Economía Agrícola

## Prólogo

LA IDEA de este libro es la culminación práctica de una historia que inició en 1982, cuando fui invitado a escribir en El Norte, en Monterrey, México, en la sección de opinión. Tal invitación fue inesperada pero aceptaba, dándome cuenta de la apremiante necesidad que tenía de prepararme leyendo cuestiones de política y economía. No los chismes de gobernantes, sino las ideas que explicaran lo que sucede en esos terrenos. Y eso hice, leí.

En enero de 1995, durante vacaciones, que pasé en parte leyendo, me di cuenta que podía hacer otra cosa: resúmenes de las ideas que más me habían atraído en esos libros. Hacer resúmenes ayuda a comprender mejor las ideas leídas, por ejemplo, las de Tocqueville acerca de la prensa, o las de Mises sobre el seguro de desempleo. Nueve meses después, en septiembre, publiqué el primer resumen. Era un boletín impreso. Una sola hoja por ambos lados, con una idea de Popper. La envié a una lista de personas supuestamente interesadas en esto de las ideas. Yo cubrí los gastos y me dio gusto hacerlo.

Hacia 1997 o 98, Internet estaba comenzando a ser popular en México y los resúmenes se hicieron disponibles en ese medio. No más boletines impresos. La página tenía un diseño primitivo, que al poco tiempo pasó a una versión más atractiva, quedando en esa forma hasta 2005, cuando un proyecto mayor se convirtió en realidad. Con el apoyo de un amigo, al que mucho debo, se abrió otra página de Internet llamada [ContraPeso.info](http://ContraPeso.info). A ella fueron trasladados los resúmenes anteriores y siguieron siendo publicados uno al mes dentro de una de las secciones de [Contrapeso.info](http://Contrapeso.info).

A LA MITAD de 2007 surgió otra idea, la de colocar todos esos resúmenes, varias decenas, en forma de un libro, todos incluidos en una sola publicación para facilidad de referencia. Es decir, esto mismo que el lector tiene ahora frente a sus ojos. Formaron una publicación de más de 500 páginas y, por eso, demasiado voluminosa. Resolví dividir las publicaciones en tres categorías: cuestiones de economía, asuntos políticos y en la tercera categoría, que llamé cultura, el resto, es decir, las más relacionadas con ideas de más fondo. Esta es la primera parte, dedicada a la Economía.

SI LE PONGO un nombre a lo que hice, quizá el más adecuado sea el de la expresión en inglés, idea mining. Los libros leídos era como minas en los que trataba de encontrar vetas, es decir, ideas valiosas, que merecieran ser sujetas de un resumen. Ignoro qué es con exactitud lo que consideré como idea valiosa y no puedo dar una definición rigurosa. Pero eran ideas que me emocionaron por poder explicar algo de la realidad actual de una manera sistemática, lógica y con sentido común. Ideas que, pienso, merecen ser conocidas por más personas. La posibilidad de compartirlas anima mi trabajo.

Aquí están todas las ideas que he resumido, desde septiembre de 1995 hasta diciembre de 2007, es decir, algunas que aún no han sido publicadas en [ContraPeso.info](http://ContraPeso.info). Todas ellas están sustentadas en principios que sostengo, especialmente el de la libertad responsable individual.

No es una selección representativa de ideas de diversas escuelas de pensamiento, lo que es la tarea de otros libros. Aquí no hay ideas que promueven regímenes centralizados, de poder concentrado y pérdida de libertad, con las que no concuerdo, aunque sí existen ideas de autores con los que tengo diferencias pero ellas no son de esencia.

Son ideas que apoyan a la libertad responsable y que en tiempos actuales merecen ser más conocidas para entender las causas de los sucesos de hoy. Puede ser que sea una idea de Milton, del siglo 17, o de Friedman en el 20, no importa, pues esas ideas son instrumentos que permiten entender lo que sucede. Y si eso es posible, también lo es el conocer las consecuencias de las acciones que se realizan.

EL LIBRO está dirigido al lector curioso y con inquietudes en política, economía y cuestiones sociales. No es un lector común. No es el que se complace con conocer las acciones y decires de celebridades y personajes públicos. Tampoco es el que se satisface con estar informado de los últimos sucesos. Pero sí es el lector que tiene curiosidad de explicar a esos personajes y a esos sucesos.

Ese lector merece un tratamiento especial, el de la claridad. Yo mismo, como lector, he encontrado dos tipos de escritura: la del autor que se preocupa por el lector y trata de ser claro, directo y sencillo, aún en los más complicados temas. Eso es lo que he tratado de hacer, evitando al otro tipo de autor, al que se pierde en un lenguaje incomprensible con palabras inusuales y que atiende más a su pedantería que a la tarea de llevar información de una mente a otra.

Cada parte presenta ideas de economía, política y cultura (no en su sentido artístico) y siguen una secuencia que agrupa a cada capítulo cerca de otros con temas similares. Cada capítulo es un resumen de una idea con una breve introducción. El resumen es mío. La idea es del autor en cuestión.

Cada resumen es como un bocado, la prueba de un platillo que busca tentar al lector para que acuda a la fuente original y se deleite con el resto de las ideas de cada autor en el libro citado.

Esta primera parte presenta 57 ideas económicas y trata muy diversos temas. Los autores más citados son Mises, Bastiat y Rothbard. Las primeras ideas están dedicadas a las que explican el funcionamiento de la economía: valor, mercado, dinamismo, incentivos, problemas, precios. Con esa entrada, las ideas presentadas se adentran en asuntos de capital, empresa, progreso y mecanismos subyacentes. Luego pasan a cuestiones de comercio, proteccionismo, competencia, monopolios y propiedad.

De allí se pasa a temas relacionados con la intervención estatal: leyes laborales, seguro de desempleo, salarios, conquistas laborales y pobreza, que son la antesala de consideraciones sobre la posibilidad de planear la economía y las consecuencias de hacerlo. Siguen ideas sobre la criminalidad y otras cuestiones como los altos ingresos de las celebridades, la reventa, la



discriminación, la tecnología, la justicia social y más, que tratan temas concretos.

A ESE LECTOR curioso espero contagiarle el entusiasmo del encuentro de ideas y la diversión que ello provoca, muy en especial cuando se pone en tela de juicio a la sabiduría convencional que hace suposiciones sin sustento. Me refiero a esas ideas hechas, cuyo mérito es el de haber logrado alguna credibilidad por medio de la repetición.

Es, me imagino, una sensación de descubrimiento y asombro, no diferente a la fascinación que siente el explorador al pisar tierras desconocidas. Eso es lo que espero que el lector sienta al ver estas ideas y darse cuenta de que muchas de las cosas en las que se creen son falsas, o al menos inexactas. Y que se maraville ante la realidad que muchas de ellas fueron escritas hace muchos años.

La publicación es gratuita. Algunas de sus partes han sido usadas con éxito como material académico. Simplemente ruego a quien esto use que dé el crédito debido y cite la fuente original en [www.ContraPeso.info](http://www.ContraPeso.info), donde también pueden ser accedidas, una por una estas ideas.

Eduardo García Gaspar

Junio 2007

## Contenido

|   |     |
|---|-----|
| 1. Oferta y demanda: otra ley del universo.....           | 12  |
| 2. El valor está en la mente .....                        | 15  |
| 3. Economía de mercado, ¿qué es eso? .....                | 20  |
| 4. No existe una solución matemática .....                | 23  |
| 5. Destruyendo y creando, sin detenerse .....             | 28  |
| 6. Las zanahorias universales.....                        | 32  |
| 7. Tensiones en el mercado.....                           | 35  |
| 8. Un sistema tan bueno que pocos perciben .....          | 42  |
| 9. El capital, ¿qué es? .....                             | 48  |
| 10. Empresa y empresario: una justificación doble.....    | 52  |
| 11. Menos dueños de lo que se piensa .....                | 56  |
| 12. La prosperidad al alcance de la mano .....            | 59  |
| 13. Lo que se ve y lo que no se ve.....                   | 63  |
| 14. Hacer el bien sin saberlo ni quererlo.....            | 66  |
| 15. Tres nociones sobre el libre comercio.....            | 69  |
| 16. Abrir o cerrar las fronteras, ésa es la pregunta..... | 73  |
| 17. El sol y la mano izquierda.....                       | 77  |
| 18. La competencia frena al egoísmo.....                  | 80  |
| 19. La competencia salvaje resulta muy prudente .....     | 83  |
| 20. Monopolios, mucho ruido pocas nueces.....             | 86  |
| 21. Un panadero, su pan y su caridad .....                | 89  |
| 22. Los otros ataques a la propiedad privada .....        | 92  |
| 23. El mundo conceptual de la propiedad.....              | 95  |
| 24. Los derechos humanos son derechos de propiedad .....  | 99  |
| 25. Propiedad pública y privada.....                      | 103 |
| 26. Hay prejuicios detrás de la ley laboral .....         | 108 |
| 27. Seguro de desempleo, o desempleo seguro .....         | 111 |
| 28. Salarios justos, ¿qué son?.....                       | 114 |
| 29. Conquistas laborales y sus pérdidas .....             | 117 |
| 30. Los pobres y las leyes económicas .....               | 120 |
| 31. Planeación central, misión imposible .....            | 123 |
| 32. No es posible estar todos de acuerdo en todo .....    | 127 |
| 33. Mercados, intervención y política .....               | 130 |
| 34. El Estado de Malestar .....                           | 137 |
| 35. Libertad, armonía y gobierno.....                     | 140 |
| 36. Agresión sistemática a la iniciativa personal .....   | 143 |
| 37. Democracia económica, bella y peligrosa .....         | 146 |
| 38. Tres causas un mismo efecto, más gobierno .....       | 150 |
| 39. Que nos ayude el peor de todos .....                  | 153 |
| 40. La quiebra de la empresa desconocida .....            | 156 |
| 41. Drogas, la batalla que se gana perdiendo .....        | 160 |
| 42. Los criminales también piensan .....                  | 163 |

|   |     |
|---|-----|
| 43. D. Beckham y el profesor García .....                     | 166 |
| 44. Boletos, entradas, su venta y reventa .....               | 169 |
| 45. Discriminar es muy complicado .....                       | 173 |
| 46. Aún tenemos poca población .....                          | 176 |
| 47. Los pobres no son todos iguales.....                      | 181 |
| 48. El dogma de la reforma agraria .....                      | 185 |
| 49. Distribución de la riqueza y creación de la pobreza ..... | 188 |
| 50. Experiencias pasadas, lecciones futuras.....              | 191 |
| 51. Como si una piedra pudiera ser justa.....                 | 194 |
| 52. Al final, todos son consumidores.....                     | 197 |
| 53. Talento más capital, combinación ideal .....              | 200 |
| 54. Ese gran motivo de lucro .....                            | 206 |
| 55. Los santos, la economía y el capitalismo .....            | 209 |
| 56. Máquinas, trabajo y consumidores .....                    | 214 |
| 57. Plusvalía y explotación, esas palabras de Marx.....       | 217 |

# 1. Oferta y demanda: otra ley del universo

**Samuel Pufendorf**<sup>1</sup>

El autor de la idea (1) es Pufendorf. Para muchos la idea será de simple sentido común, excepto por un hecho, esto fue escrito un siglo antes del nacimiento oficial de la Economía. Es un buen tema para iniciar la parte sobre Economía. La intuición de la demanda y de la oferta se encuentra en muchas obras ajenas al tema, como en El Arte de la Guerra de Sun Tzu, donde se dice, "Donde se reúnen las tropas el precio de todo bien sube porque todos codician las grandes ganancias que pueden tenerse".

En El Buscón (1604) Francisco de Quevedo escribió, "Para cada cosa tenía su precio, aunque como había otras tiendas, porque acudiesen a la mía, hacía barato". En La Fábula de las Abejas (1724), Mandeville hizo referencia a este principio al escribir "La proporción de la cantidad de trabajos se encuentra a sí misma y nunca es mejor mantenida que cuando nadie se ocupa de ella o la interfiere".

AL HABLAR acerca del valor (*pretium*) el autor comienza afirmando que después del establecimiento de la propiedad, la costumbre de comerciar pronto apareció. Para esto era necesario acordar entre los hombres alguna cantidad en la que todos los bienes pudieran ser comparados e igualados entre sí. Igualmente era necesaria esa cantidad común para que la persona realizara trabajos que no hubiera realizado sin retribución. Esta cantidad es la que se reconoce como valor.

Existen dos tipos de valor, el común y el eminente. El común es el que se encuentra en las cosas, bienes y servicios que son el objeto de los intercambios entre los hombres. Queremos esos bienes porque satisfacen nuestras necesidades y gustos. El valor eminente se encuentra en el dinero porque en el dinero todos aceptamos que está contenido el valor de los bienes, dando una unidad de medición común entre esos bienes.

A continuación, Pufendorf establece la razón del valor de los bienes, un tema de discusión fuerte en siglos posteriores. Según el autor el valor de los bienes radica en el bien mismo y su capacidad para satisfacer las necesidades de las personas. El valor de las cosas es su capacidad para hacer de la vida algo mejor. Por eso es que se dice que las cosas que no tienen uso carecen de valor.

---

1 **Pufendorf, Samuel** (1991). ON THE DUTY OF MAN AND CITIZEN ACCORDING TO NATURAL LAW. (James Tully). Cambridge [England]; New York. Cambridge University Press. 0521359805. Esta obra fue publicada originalmente en 1673. Pufendorf fue hijo de un clérigo Luterano, que estudió teología y matemáticas y posteriormente moral y teoría política. Se le considera un pensador importante en los terrenos políticos. Las ideas de este autor se encuentran en el Libro I, Capítulo 14, On Value, pp. 93-96 de esa obra.

Hay sin embargo, cosas que no son sujetas del comercio, como las regiones superiores del aire, el mar abierto y los cuerpos estelares porque ellos no son sujetos a la propiedad humana.

Tampoco puede tener precio una persona porque los hombres libres no son sujetos de comercio. La luz del sol, el aire limpio, la visión de un agradable paisaje, el viento, la sombra no son sujetos de comercio, aunque pueden alterar los precios de las tierras. Por otro lado, es inmoral que un juez venda a la justicia y que se ponga precio a los actos sagrados, como la venta de indulgencias.

LOS BIENES tienen precios que fluctúan. La causa de esta variación en los precios no es la necesidad de los bienes ni su utilidad, pues existen cosas que son vitales para la existencia humana y tienen precios muy bajos. La causa principal de los valores altos es la escasez.

Los bienes lujosos tan buscados por algunos ha elevado sus precios a pesar de que sin esos bienes seguiríamos teniendo una vida satisfecha.

Además, puede suceder que los precios sean muy altos cuando la escasez coincide con la necesidad. Los valores de los bienes fabricados por manos humanas son afectados por la escasez pero también por la sutileza y elegancia del arte que muestran, de la fama de su autor y de la escasez de personas que los puedan realizar.

En los servicios, el valor es afectado por la dificultad del trabajo, la habilidad requerida, su utilidad y necesidad. La escasez de quienes pueden hacer esos trabajos y su posición de hombres libres afecta el valor de las cosas y bienes.

Las cosas y bienes tienen en ocasiones valor personal para ciertas personas, quizá por algún sentimiento propio, como el regalo dado por alguien querido o la costumbre de poseer algo. Esto es el valor sentimental.

Existen otros factores que alteran los precios. Por ejemplo, entre quienes viven en la libertad natural, los valores son establecidos por mutuo acuerdo, las personas son libres para vender y comprar lo que desean sin un amo que regule sus acuerdos. Pero en los Estados los valores de los bienes pueden ser determinados de dos maneras diferentes.

- Una de esas maneras es la del valor establecido por la ley o un decreto de la autoridad, que se llama precio legal.
- La otra manera de establecer valores es la determinación en común del valor por parte de los hombres que tratan entre sí, que se llama precio común.

Cuando el precio establecido por la autoridad está a favor de los compradores, que es lo más común, los vendedores no pueden pedir un precio superior, aunque pueden aceptar un precio menor. Por eso, cuando los salarios se fijan a favor de los empleadores, los trabajadores no pueden pedir más, pero pueden aceptar menos.

El precio común, por su lado, que es libre y no fijado por la autoridad, tiene flexibilidad para moverse de acuerdo a los tratos entre las personas. Los precios se establecen en el mercado considerando los costos de trabajo y transporte, así como la forma en la que se vende el producto.

LOS PRECIOS cambian repentinamente, dependiendo de la abundancia o escasez de compradores, de dinero o de bienes. Con pocos compradores y dinero abundante por alguna razón, más abundancia de bienes, los precios bajan. Por el contrario, si hay gran cantidad de compradores, mucho dinero y pocos bienes, entonces los precios suben.

Si los bienes están buscando comprador, los precios bajan. Y suben cuando los compradores buscan a los vendedores. También debe considerarse que la forma de pago influye en el precio, pues pagar al contado es diferente a pagar a plazos ya que el tiempo es parte del precio.

Cuando los hombres dejaron la primitiva simplicidad se vio que el valor común no era adecuado al comercio, pues requería el intercambio de bienes de distinta naturaleza. El intercambio de bienes hace imposible el mantenimiento de las personas y por eso las naciones otorgaron a un bien un valor eminente que poseyera valor para todos los bienes y que facilitara la venta y compra de esos bienes.

Esas naciones usan los metales más escasos, de fácil división y poco desgaste, fáciles de llevar y guardar. Estas monedas tienen un valor establecido por derecho del monarca, quien impone su sello en ellas. Al establecer el valor de la moneda, una nación debe poner cuidado en la valuación común con las naciones vecinas y socios comerciales, porque un valor demasiado alto de la moneda o una aleación mala de metales impedirán el comercio que ya no puede hacerse por la vía de intercambios de bienes. Si embargo, si se llega a tener abundancia de oro y plata, el valor de la moneda baja gradualmente elevando el precio de las tierras y sus frutos.

## 2. El valor está en la mente

**Carl Menger**<sup>2</sup>

¿Valen las cosas en sí mismas o somos nosotros quienes les asignamos valor? La respuesta de Carl Menger (2) tiene consecuencias serias. Los bienes tienen importancia para nosotros en el monto que nuestro conocimiento les da valor personal para satisfacer nuestra jerarquía de necesidades. Sobre este cimiento Menger construye un edificio lógico de conclusiones que suele sorprender y coloca a la Economía como una ciencia del comportamiento humano y no como una rama de las Matemáticas.

MENGER FACILITA la labor de abreviar su idea al ofrecer un resumen a la mitad de ese capítulo y del que parte este resumen. En la página 139, ese sumario de principios a los que ha llegado en las páginas anteriores acerca del valor establece lo siguiente.

Los bienes, productos y servicios tienen importancia para nosotros los humanos. Pero esa importancia que les damos es una importancia asignada por nosotros mismos. Les imputamos ese atributo personal porque de esos bienes depende nuestra vida y nuestro bienestar. Además, es muy claro que la importancia es asignada no a cualquier bien, sino a esos de cuya disponibilidad sabemos que dependemos para la satisfacción de necesidades.

El valor de los bienes no es intrínseco a ellos, sino dado a los bienes por los humanos. El valor de los bienes viene desde fuera de ellos y depende de los que sepamos que ese bien hace por nosotros. Esto añade una dimensión, que es nuestro conocimiento, pues si no sabemos que un cierto bien puede satisfacer necesidades nuestras, ese bien no tiene valor. Y esto es muy lógico, pues si el valor es asignado al bien por quienes lo usan para satisfacer necesidades, el valor del bien dependerá enteramente del conocimiento de quien asigna el valor.

La satisfacción de diferentes necesidades, además, tiene diferentes niveles. No hay igualdad en la satisfacción de necesidades. Unas son mayores que otras. Esa magnitud diferente proviene de la variación que existe en la importancia que cada bien tiene para el mantenimiento de nuestra vida y bienestar. Es decir, existe una jerarquía de necesidades que sigue el orden

---

2 **Menger, Carl** (1981). PRINCIPLES OF ECONOMICS. New York. New York University Press. 0814753817, chapter The Theory of Value, pp 144-174. Menger (1840-1921), considerado como el real fundador de la Escuela Austriaca de Economía. Fue él quien ideó el sistema de valor y de teoría de precios que forma la base de esa escuela. Es reconocido que Menger, Jevons y Walras, otros dos grandes economistas, propusieron a la percepción subjetiva como la explicación del valor económico y, desde luego, a la Teoría de La Utilidad Marginal que establece que el valor de cada unidad de un bien se reduce conforme se eleva el número de unidades poseídas. Gracias a Menger, la Economía puede ser vista como una ciencia que no es una simple colección de datos sujetos a tratamiento matemático. Es en extremo difícil resumir un capítulo como éste, tan lleno de ideas ricas en significado. Aquí se presentan sencillamente las piezas sobresalientes que sólo pueden servir como una imperfecta introducción a la Teoría de Valor.

de preeminencia que se da a cada una de ellas. Las hay en diferentes gradaciones. Por tanto, resulta lógico que los valores que imputamos a los bienes sean diferentes.

El valor de los bienes es asignado por cada persona a cada bien dependiendo del valor de la importancia de la necesidad que satisface ese bien. Si las satisfacciones de necesidades varían en importancia es indiscutible que varíen los valores que asignamos a los bienes que las satisfacen. Los bienes que satisfacen las necesidades mayores tendrán un valor mayor.

SIGUE Menger con su resumen de ideas. En cada caso particular, de todas las posibles necesidades que puede satisfacer la cantidad total disponible de un bien, sólo las necesidades de menor importancia para una persona dependen del dominio que esa persona tenga sobre una porción de la cantidad total. El criterio de asignación de valor de un bien está determinado por la importancia que tienen las necesidades de más baja prioridad que ese bien puede satisfacer de acuerdo a la cantidad que de él disponga el individuo.

Por tanto, el valor de un bien o de una cantidad determinada de unidades del mismo bien que está a disposición del individuo es igual al nivel de importancia que tiene la menos importante de las necesidades que asegura esa cantidad disponible.

Es en este nivel de importancia que la persona valora la disponibilidad de un bien, aunque ese mismo bien pueda satisfacer necesidades de mayor importancia. Y esto explica la paradoja del valor del agua y del oro. Existe tal cantidad de agua que con ella podemos satisfacer necesidades de muy escaso valor para nuestro bienestar. Ya que el valor del bien está determinado por la importancia de la menos importante necesidad posible de satisfacer con la cantidad disponible, resulta lógico que se dé más valor al oro que al agua.

ESTA ES UNA gran idea. Si no entendemos su grandeza en esta época es porque contesta una pregunta cuya respuesta conocemos antes de habérsela planteado. Y nos parece lógica, sencilla y razonable, cuando antes prevalecían ideas opuestas.

Si la causa del valor de los bienes es externa a ellos y proviene del valor que los humanos asignamos a esos bienes para satisfacer una jerarquía de diferentes necesidades, debe seguirse que el valor de un bien cualquiera sea determinado por la menos importante de las necesidades que ese bien es capaz de satisfacer dada la cantidad disponible de él. Por eso, precisamente, puede contestarse la situación de diferentes valores de un mismo bien en diferentes situaciones.

El mismo bien, idéntico en todo, cambia su valor de acuerdo a la jerarquía de la menos importante de las necesidades que puede satisfacer la cantidad disponible del bien.



En un desierto esa agua puede significar la supervivencia y, por eso, tiene un valor inmenso pues existe en cantidad reducida. Por el contrario, en un restaurante, el agua tiene un valor igual a la más mínima de las necesidades que satisface, quizá lavar los vidrios del establecimiento dos veces al día. El valor del bien es asignado por el individuo y ese valor es igual a la importancia que tiene la menor de las necesidades que es posible satisfacer dada la cantidad aprovechable de ese mismo bien.

EL RESTO DEL capítulo de la obra de Menger expande esas ideas, llegando a una diversidad de conclusiones, siempre lógicas que siguen a las anteriores. Unas, muy pocas de ellas, son anotadas a continuación.

Basados en el razonamiento anterior es posible tratar el caso de bienes que son diferentes y existen en cantidades diferentes pero que sirven para satisfacer la misma necesidad. Este tipo de bienes deben ser vistos como homogéneos desde el punto de vista económico y tendrán un mismo valor pues satisfacen la misma necesidad, incluso a pesar de existir en cantidades diferentes.

El valor de un bien es asignado de manera subjetiva, como se dijo antes. El juicio de la persona y la jerarquía de sus necesidades imputa valor al bien. Por esto puede concluirse que un mismo bien puede tener diferentes valores para personas distintas. Una de ellas puede considerar a un cierto bien como de gran valor, mientras que para otra ese mismo bien carece totalmente de valor. Las personas asignan el valor a los bienes y si las personas son diferentes es lógico que los valores de los bienes varíen de acuerdo al valor que les atribuye cada persona.

Si el valor de los bienes es subjetivo, variable entre personas, dependiendo de escalas o jerarquías de necesidades que satisfacen esos bienes, se sigue que no existe una correspondencia necesaria entre el valor asignado a un bien y el monto de lo requerido para producir ese bien. Producir un bien requiere mezclas de trabajo, otros bienes, capital, tierra y otros elementos, que no determinan el valor del bien. Es decir, si el valor de un bien es asignado por la persona eso implica que no existe una relación entre ese valor y lo que fue usado para elaborarlo.

Lo que acarrea otra conclusión lógica. Las personas asignan el valor a los bienes independientemente de lo implicado en la producción de ellos. Por esto, es posible tener una indicación sobre los beneficios de haber producido un bien al comparar el valor asignado al bien con el valor de los recursos usados para producirlo. El valor asignado a un bien para satisfacer una necesidad puede ser mayor, igual, o menor que el valor de los bienes utilizados para producirlo. No hay una relación necesaria entre el valor que la persona asigna un bien y el valor de lo usado en la producción de ese bien.

LA ASIGNACIÓN de valor a un bien es netamente subjetiva, lo que no significa que sea arbitraria. El valor imputado a cada bien obedece a una escala de importancia de necesidades para cada individuo fundamentada en su juicio de bienestar. Esto, desde luego, no excluye la existencia de errores y equivocaciones en los juicios personales que significarían la asignación de

un valor erróneo. Quizá el conocimiento del individuo haya sido defectuoso, o su modo de pensar haya sido fallido.

Y, ya que la asignación de valor a los bienes está basada en el conocimiento que de ellos se tiene, es forzoso concluir que al cambiar ese conocimiento, se modifique el valor que se les ha imputado.

HAY BIENES de primer orden y bienes de un orden superior. Los bienes de primer orden son los que sirven para satisfacer las necesidades de las personas, como una manzana que come un individuo para satisfacer su hambre. O como una casa para satisfacer necesidades de habitación.

Para producir bienes de primer orden son necesarios bienes superiores, de segundo, tercer, cuarto y otros órdenes mayores que se ocupan en procesos de producción cada vez más alejados de los bienes de primer orden.

Con el valor de los bienes siendo asignado por las personas de manera razonada conforme a su escala de necesidades, es lógico que el valor de los bienes de orden superior sea dado por el valor de los bienes de primer orden que ellos producen. El valor asignado a los bienes de primer orden es el que determina el valor de los bienes de orden superior, los que sirven para producirlos.

Los bienes que se utilizan para la producción de un automóvil derivan su valor del valor que tienen los automóviles que son bienes de primer orden para satisfacer necesidades de transportación.

De lo que puede concluirse que si se eleva el valor esperado futuro de un bien de primer orden, también se elevará el valor de los bienes de orden superior que sirven para elaborarlo. Y viceversa. Es decir, el valor de los bienes de orden superior depende del valor estimado futuro de los bienes de primer orden que producirán. De modo que, por lógica, los bienes de producción sólo pueden tener valor en la medida en la que damos importancia a nuestro propio bienestar.

UN PRINCIPIO de acción humana es la preferencia por la satisfacción de las necesidades presentes antes que las futuras. Las necesidades del futuro inmediato son más importantes que las necesidades del futuro lejano. Por tanto, la persona tiene ante sí una dualidad de opciones de acción, el usar bienes para la satisfacción inmediata de satisfacciones, o el utilizar los bienes como bienes de un orden superior que produzcan bienes de primero orden después de cierto tiempo.

La duración del proceso de producción se alarga conforme crece el orden de los bienes de producción, pasando de segundo a tercer orden, a cuarto orden y superiores. Es lógico que deba existir dominio sobre esos bienes de orden superior durante el tiempo en el que se realiza la producción de los bienes de primer orden.

De acuerdo con lo anterior, el valor presente de todos los bienes de orden superior es igual al valor estimado de los bienes de primer orden que

producirán, menos el valor de los servicios de esos bienes de orden superior.

Uno de los servicios necesarios para la creación de bienes de primer orden es la función del entrepreneur, quien realiza actividades esenciales. Una de ellas es la recolección de información sobre el medio ambiente económico. Más la tarea de realizar el cálculo económico que indique la conveniencia de la actividad de producción. El entrepreneur también actúa asignando bienes de orden superior al proceso de producción. Y, finalmente, actúa supervisando el proceso para que se realice de manera económica. Estas funciones del entrepreneur significan una tarea tan necesaria como la de cualquier otro de los servicios necesarios en la producción. El entrepreneur es un bien de orden superior como cualquiera otro de los necesarios para producir bienes de primer orden.

AL FINAL DE este capítulo Menger trata un tema sensible. Dice que una de las preguntas más extrañas que se hacen es la de los ingresos derivados del uso de tierra y capital. Por ejemplo, afirma que puede aparecer como deplorable la realidad de que el capitalista o el propietario de una tierra obtengan un ingreso superior al del trabajador que realiza un trabajo más intenso. Dice que la razón de esto no es inmoral. Simplemente significa que en esos casos la satisfacción de más importantes necesidades dependen más del capital y la tierra que de los servicios del trabajador. Quienes tienen la inquietud de asignar una porción mayor de los bienes de consumo a los trabajadores en realidad están solicitando que se paguen esos servicios por encima del valor que tienen. Si una demanda de salarios mayores no está unida a un programa de capacitación y educación de los trabajadores o confinada a una más libre competencia, esa demanda requiere que se pague al trabajador en desacuerdo con el valor de lo que ellos dan a la sociedad.

### 3. Economía de mercado, ¿qué es eso?

**Ludwig von Mises**<sup>3</sup>

Unos quieren dejar libres a los mercados. Otros reclaman su intervención. Antes de hablar sobre esto, conviene hacer lo inesperado y tratar de entender qué es un mercado. La idea (3) de Ludwig von Mises da una respuesta sobre lo que un mercado es en la realidad.

POR PRINCIPIO de cuentas, Mises afirma que la economía de mercado es un sistema social. Este sistema social de economía de mercado tiene una característica principal, que es la propiedad privada de los medios de producción. Pero hay otro elemento que es vital. Por necesidad obvia, ese sistema social de economía de mercado, supone que las personas que lo forman actúan con libertad, por su cuenta y sus acciones y conductas se dirigen a la satisfacción de las necesidades propias y ajenas.

Por tanto, una de las características esenciales de la economía de mercado es la suposición de la libertad de la acción de los hombres.

SOBRE LAS bases anteriores, el sistema es conducido por el mercado. El mercado dirige las acciones de las personas hacia los medios y maneras en las que se sirven y atienden mejor las necesidades de otras personas.

A continuación, Mises señala que otra característica de este sistema es el de carecer de coerciones por parte del gobierno. Se trata de un sistema libre, que es espontáneo y en el que la participación de la autoridad es limitada a un papel concreto. El gobierno está a cargo de preservar ese funcionamiento espontáneo y proteger a las personas contra fraudes y ataques internos y externos. Eso es todo lo que hace el gobierno en una economía de mercado.

Por definición, entonces, otra de las características de la economía de mercado es que ella sirve a los demás. Y además la economía de mercado trabaja espontáneamente con el gobierno en un papel de protector.

Para enriquecer esta explicación, Mises recuerda que el marxismo ha calificado a la economía de mercado como un sistema anárquico y afirma que ese calificativo es muy adecuado. La economía de mercado es efectivamente anárquica puesto que no es dirigido por nadie en concreto, no lo manda un dictador, ni lo dirige un déspota.

---

3 **Mises, Ludwig Von** (1966). HUMAN ACTION: A TREATISE ON ECONOMICS. Chicago. NTC/Contemporary Publishing Company. 0809297434., chapter XV The market, 1 The characteristics of the market economy, pp. 257-259. Mises, (1881-1973), doctor en leyes y Economía de la Universidad de Viena y uno de los máximos representantes de la Escuela Austríaca de Economía, que se caracteriza por centrar todo su análisis en la persona.

La economía de mercado es un sistema libre de decisiones libres entre ciudadanos que llegan a acuerdos entre sí, cooperan entre ellos y realizan acciones que se dirigen a la mejor manera de llegar al bienestar propio y ajeno.

PERO QUEDA por contestar una pregunta, ¿qué es el mercado?

Dentro de una economía libre, dice Mises, el mercado no es un lugar, ni una entidad. El mercado es simplemente un proceso que está formado por las acciones y las interacciones de las personas que cooperan entre sí dentro de un sistema de división del trabajo.

Dentro del mercado, hay cambios continuos, las fuerzas en el mercado siempre están en movimiento. Esas fuerzas del mercado son las propias personas, los individuos mismos que afectan al mercado con sus decisiones, juicios y acciones consiguientes.

El mercado es un producto y un resultado de las acciones de los hombres. Todo lo que sucede en el mercado, dentro de una economía de mercado, tiene como causa la acción humana. El mercado es la acción humana espontánea.

Es posible ahora hablar del estado del mercado en un momento dado, por ejemplo, sabiendo la estructura de los precios que son los ratios o tasas de intercambio entre quienes venden y quienes compran. Pero el mercado es más una película que una fotografía. Por tanto, el proceso del mercado es una función de acomodos de las acciones individuales de cada persona a los requerimientos y necesidades de la cooperación mutua: indicaciones para los productores sobre qué, cuánto y a qué precio producir para mejor servir al resto.

PARA ENTENDER mejor a la economía de mercado puede resultar útil la comparación con otros sistemas. Mises dice que el socialismo es otro sistema social de cooperación que está basado en la división del trabajo. Pero allí no hay intercambios libres, por tanto, no puede haber precios reales. Y si no hay precios reales no pueden hacerse cálculos económicos y financieros. Esta es una de las críticas más devastadoras del socialismo.

En cuanto a la economía mixta, Mises la califica de otra opción imposible pues no pueden existir al mismo tiempo en el mercado la dirección de las personas libres y la dirección de la autoridad. La economía mixta es una imposibilidad porque no pueden existir dos jefes del mercado, o lo es la persona libre o lo es la autoridad. No pueden coexistir dos autoridades en un mercado.

LO QUE SÍ puede existir es la propiedad estatal de algunas empresas sin que eso altere a la economía de mercado. Esas empresas estatales tendrán que acomodarse al estado del mercado como compradoras y como vendedoras. Si baja el precio del producto que venden tendrán que reducir su precio, por ejemplo.

Los gobiernos, desde luego, pueden encubrir las pérdidas de sus empresas, lo que no anula en realidad a la economía de mercado. Por ejemplo, para cubrir pérdidas pueden recolectarse mayores impuestos y esto va a repercutir en el mercado de acuerdo al sistema de libre mercado sin que haya remedio. Más aún, esas empresas estatales hacen cálculos en términos de dinero, que es la forma del sistema de economía de mercado, que es real y pueden hacerse cálculos con él.

EN RESUMEN, la economía de mercado es un sistema social fundamentado en la propiedad privada de los medios de producción, en el que los hombres actúan con libertad y el gobierno tiene la responsabilidad de preservar el funcionamiento del proceso, vigilando y castigando fraudes y engaños.

Dentro de una economía de mercado es posible la existencia de empresas de propiedad estatal, pero ellas estarán sujetas al mercado. Si, por ejemplo, el precio del petróleo baja, la empresa petrolera estatal no tendrá más remedio que seguir el mercado y reducir también sus precios.

Y como consecuencia de lo anterior se comprende la imposibilidad del socialismo y de la economía mixta. El socialismo no es factible debido a la imposibilidad de generar precios reales de sus productos, lo que impide todo cálculo empresarial y económico. La economía mixta, por su parte, también es un imposible porque no pueden existir dos fuerzas reguladoras del mercado al mismo tiempo, o lo es la autoridad o lo es la acción libre del hombre.

## 4. No existe una solución matemática

**James M. Buchanan**<sup>4</sup>

¿Puede haber una solución matemática para encontrar el estado ideal de la economía de un país? Buchanan tiene una idea (4) al respecto. Y su contestación tiene repercusiones en la vida de todo mortal. Si acaso fuera posible dar una solución matemática al problema de tener la mejor economía, nuestra vida estaría dictada por las instrucciones de una oficina de gobierno que nos dijera en qué trabajar y cuánto producir de qué bienes. Pero si no es posible ese tipo de solución, entonces la planeación gubernamental de la economía es un error monumental.

EL PUNTO DE arranque de Buchanan es preguntarse qué es lo que están haciendo los economistas y qué es lo que deberían hacer. Esto es de simple sentido común, el detenerse en algún momento en el andar y consultar un mapa, ver si se está dentro del camino. Después de todo, es responsabilidad profesional el que los propios economistas conozcan el objeto de su materia.

Continúa, llamando la atención sobre un texto de Adam Smith, uno que menciona la propensión humana para comerciar e intercambiar. Y señala que esa inclinación del hombre ha sido ignorada, pero que contiene la respuesta a eso que debe ser la materia de la economía. Los economistas deberían poner su atención es esta particularidad de la esencia humana, en esta tendencia a comerciar entre sí, y en los organismos que se crean como consecuencia de esta actividad.

La materia de la Economía y de los economistas es ésa, la conducta del hombre en las relaciones del mercado y las múltiples variaciones de sus estructuras.

Esta idea tiene un efecto importante, pues cambia el foco de la Economía para convertirse en la teoría de los mercados dejando de ser la teoría de la asignación de recursos. De hecho, el autor, pide un cambio, la adopción de la idea de la catallactics, algo que ya ha sido sugerido antes.

ESTO ES UN cambio importante. Está muy bien establecido y aceptado lo que dicen los textos económicos y que menciona al problema económico como uno de asignación de recursos escasos a alternativas y fines que compiten entre sí. Aceptar esta idea equivale a aceptar un problema de la asignación de recursos que es necesaria porque esos recursos son limitados y es necesario decidir la asignación.

En esta concepción de la Economía no hay mención sobre de qué son esos fines que compiten entre sí. Incluso tampoco se menciona la identidad de

---

4 **Buchanan, James M.** (1979). WHAT SHOULD ECONOMISTS DO. Indianapolis. Liberty Press. 0913966649, Part One: Scope and Method, 1 What should economists do?, pp 17-38.

quien hace la asignación de los recursos, es decir, de quien selecciona unos fines sí y otros no.

Por esto es que lógico que el problema económico se haya movido de un plano individual a uno plano de grupos o agregados mayores, inclusive hasta nivel de gobierno y de todo el mundo. Este es un fenómeno común, sumamente extendido.

Incluso entendiendo a una sociedad como formada por personas individuales y responsables existe el peligro de dar un brinco sin saberlo y empezar a pensar en agregados sociales, lo que crea a los economistas que tienen preocupaciones sociales y se concentran enteramente en la asignación de recursos para los fines seleccionados.

LO QUE Buchanan pide es que los economistas abandonen esa visión, que dejen de preocuparse por el problema de la asignación de recursos, que dejen de considerar a ése como el problema único. Las razones son obvias.

Una vez que el problema ha sido aceptado y definido en términos de reducirse de una asignación de recursos, lo que sucede es que se crea alguna solución más o menos automática. La Economía se convierte en la búsqueda de una solución de beneficio máximo posible de acuerdo a algún criterio y solucionada matemáticamente. Cuando los fines se han maximizado de acuerdo a alguna función de bienestar, todo se convierte en un problema de cálculo.

Si la Economía se tratara de eso nada más, entonces ella podría dejarse sin pena en manos de matemáticos. Y esto es lo que ha sucedido en la realidad, la Economía en los últimos veinte años ha sido enfocada al mejoramiento de técnicas de computación de ingeniería social.

No se trata de desechar eso, sino de ponerlo dentro de una perspectiva. Son buenas contribuciones matemáticas, pero no son la materia de eso que llamamos Economía.

A CONTINUACIÓN, el autor menciona que la teoría de seleccionar fines presenta una paradoja. Si la función de utilidad de quien selecciona los fines está definida, entonces esa selección es un problema mecánico. Pero si esa función de utilidad no está definida, las decisiones se tornan selecciones impredecibles.

En otras palabras, dice el mismo Buchanan, si yo conozco perfectamente lo que yo quiero, entonces puedo usar una computadora y ese ordenador me dará la respuesta. Pero si yo no sé lo que yo quiero, entonces la máquina no puede darme ninguna solución. Esto tiene una consecuencia, pues la teoría de la selección no otorga ningún papel importante al economista.

La propuesta de Buchanan no es el cambio de la materia estudiada, sino un cambio en el enfoque de su estudio.

Es un sencillo cambio de punto de vista, ver más al intercambio que a la selección. Si el autor viera sus deseos realizados, ya no se hablaría de



Economía sino de Catallactics o de Simbiótica. Esta última es la más apropiada, pues se define como el estudio de la relación positiva entre organismos diferentes en una interacción que es de beneficio mutuo.

Esto es más apropiado, pues pone atención en un tipo de relación que es única, la que supone relaciones y asociaciones de cooperación entre personas, incluso en el caso de poseer intereses distintos cada uno de ellos.

BUCHANAN ilustra estas ideas con el ejemplo de Robinson Crusoe, cuyo problema al vivir solo, es uno de cálculo personal, capaz de ser solucionado matemáticamente. Pero las cosas cambian al llegar Viernes, que es cuando surgen relaciones simbióticas y se requieren intercambios, acuerdos, comercio. Si ambos optan por una estrategia de cooperación mutua, podrán reconocer las ventajas de tareas de cooperación, con medios y arreglos que son la materia de la Economía.

El problema de los modelos económicos de competencia perfecta, añade ahora el autor, es la conversión de la acción personal de un contexto social e institucional a un contexto de mero cálculo.

Un mercado en equilibrio es uno en el que no sucede nada. El tema de la Economía no es el de esa perfección de modelos, sino el ser competitivo de un mercado, cuando las reglas de la competencia se establecen con instituciones que ponen límites a la acción humana y se tiene la continua presión de la conducta en el intercambio.

Si existiera una solución a ese mercado, ella emergería de una red de negociaciones, contratos, intercambios que en un punto dejan de renovarse. En cada una de las etapas de esta evolución se tienen ganancias, intercambios, que modifican la dirección del movimiento.

Es decir, en el modelo de competencia perfecta no hay capacidad de explicación excepto cuando se hacen modificaciones a las variables exógenas. Allí no hay lugar para el cambio interno, real, que hacen las personas que tienen esa propensión mencionada por Smith para cambiar, intercambiar y comerciar.

¿CÓMO DEBEN los economistas entender el mercado? Hay dos posibles respuestas.

Una es la clásica, la de entender el problema económico como uno de asignación de recursos. Esto equivale a entender al mercado como un concepto de ingeniería, un mecanismo de cálculo, que procesa información. Esto se compara apropiadamente con el gobierno, como un mecanismo de cálculo que realiza esa tarea.

La otra respuesta es muy diferente y es la que el autor favorece.

El mercado no debe ser entendido como un medio para alcanzar una meta. No es el mercado un medio que trata de lograr algo. El mercado es la representación institucional de los procesos de intercambios entre las personas en sus diferentes capacidades. Eso es todo.

En el mercado pueden verse a las personas interactuando entre sí, llegando a acuerdos, comerciando. Lo que llamamos mercado es eso, la red de relaciones que surge de ese proceso de comerciar entre sí y su marco institucional.

El mercado es el escenario, la arena, en donde el economista observa a las personas alcanzar sus propios objetivos, sean los que sean, por medios no conflictivos. Esta es la materia de la Economía.

Las fronteras de esa materia están dadas por los límites de esas acciones de cooperación mutua y las acciones unilaterales no son materia de estudio. No hay aquí un significado abierto de la eficiencia en cuanto a su aplicación a casos de agregados y no puede hablarse de un mercado que alcance metas nacionales con eficiencia.

Esto no significa que no haya eficiencia en el mercado, pues la motivación de la persona para entrar al mercado es la de hacer más eficiente su posición hacia alguna mejor que la anterior. Por eso es que una institución ineficiente en este sentido es una que no puede mantenerse excepto por la fuerza que prevenga la creación de otra institución mejor.

AHORA EL autor pone un ejemplo, el de un pantano en una localidad que requiere ser drenado para evitar la proliferación de moscos, con ninguno de los miembros de esa comunidad teniendo incentivo tan fuerte como para hacer eso por su cuenta.

Viendo esto, se puede concluir que el mercado ha fallado, si es que éste es entendido de manera limitada. Hay una ineficiencia en el mercado entendido así, de manera estrecha.

Pero los miembros de esa comunidad pueden, en el mercado, provocar que una institución compleja surja para enfrentar ese problema del pantano. La Economía incluye estas actividades también, las de acuerdos que hacen surgir arreglos que son extensiones del mercado y que en este caso representan acuerdos voluntarios para resolver un problema.

Pero, hay que ver lo que sucede con el que no coopera, el free rider, el miembro de esa comunidad que no colabora en nada y que se verá beneficiado con lo que los demás hacen. También hay que ver la posibilidad de que los resultados esperados del drenado del pantano no sean lo suficientemente grandes como para hacer emerger una asociación voluntaria; lo que en adición a los free riders puede suspender toda posibilidad de acuerdos. Entonces, el mercado, entendido de manera amplia, también falla.

Lo único que le queda a la persona es hacer una transferencia, voluntaria, a algún tipo de autoridad con poder de coerción para realizar esa tarea. Es decir, el concepto de Economía propuesto por el autor llega hasta el nivel legal, cubriendo la creación de una constitución política. Es decir, su visión se extiende para que la Economía cubra el amplio espectro de las organizaciones privadas y también el de las públicas.

LA DIFERENCIA que existe entre la Economía y la Política, como materias de estudio, radica en la clase de relaciones que ella ven entre las personas.

- El enfoque económico es el que pone atención en las relaciones entre personas cuando ellas con libertad intercambian y contratan; son relaciones entre iguales.
- El enfoque de la Política las relaciones son diferentes pues implican el poder de uso de la fuerza en una de las partes.

La Economía estudia al sistema completo de relaciones de intercambio, mientras que la Política estudia el sistema de relaciones en las que existe el poder de coerción. Con esto el autor quiere enfatizar el potencial de intercambio en esas instituciones socio-políticas a las que vemos con poder de uso de fuerza.

EN CUANTO a los efectos que tendría el cambio de perspectiva que solicita Buchanan, él dice que el principal sería una distinción muy clara entre la teoría de mercados y lo que se ha llamado en llamar ingeniería social.

Si el problema económico es uno de asignación de medios a fines, el ingeniero social es sencillamente un economista. Así es que se les puede ver desarrollando esquemas cada vez más complejos a los que los economistas y los matemáticos hacen contribuciones importantes. Pero hacer esto es equivalente a dar las herramientas a un monopolio para que tenga más ingresos.

La verdad es que el papel de un economista no es ése, no es el dar las herramientas para seleccionar mejor las opciones. Creer que esa es la tarea del economista, el de ser una herramienta para la asignación de recursos, confunde a los economistas desde el principio de su educación.

De hecho, la idea de la Simbiótica, requiere más complejos tratamientos matemáticos que la ingeniería social.

Lo que Buchanan desea es que los economistas pongan su atención en las instituciones, las relaciones entre las personas en cuanto a ser ellas partícipes voluntarios en actividades organizadas de comercio e intercambio en su sentido amplio.

La Economía, como una bien definida área de estudio, puede estarse fragmentando, por eso conviene detenerse, hacer un alto en el camino, y ver si en realidad el camino tomado es el correcto.

## 5. Destruyendo y creando, sin detenerse

Joseph A. Schumpeter <sup>5</sup>

Schumpeter tuvo una idea (5) genial sobre cómo funciona la economía, una que modifica sustancialmente la visión de las empresas y el efecto que sobre ellas tiene un entorno que sin cesar está cambiando. La idea de Schumpeter ayuda a ver la superficialidad con la que se suele hablar de los mercados cuando se ignora una condición de la economía, ella está siempre cambiando.

DA COMIENZO Schumpeter a este capítulo para, en resumen, decir que criticar a las situaciones de prácticas monopólicas u oligopólicas no es sencillo. Las cosas no son tan fáciles como el tomar una situación determinada en un momento determinado y acusar a las empresas grandes de querer maximizar sus beneficios.

Pensar en una situación de competencia perfecta y confrontarla con la realidad de una competencia imperfecta puede llevar a suponer que en algún momento esa perfección existió, pero que ahora ella ha degenerado en situaciones indeseables de acciones monopólicas.

Esa crítica simplista, además, debe considerar que la producción total no ha decrecido desde finales del siglo 19, fecha en la que se puede colocar el nacimiento de las grandes empresas (recuérdese la fecha de publicación original del libro, en 1942). Desde esos tiempos han existido los big business que tanto suelen ser criticados.

Basta con tomar el precio de los bienes producidos y medir su costo no en dinero, sino en las horas de trabajo que requieren para ser comprados por los trabajadores. Esa medición indica sin duda un avance en el bienestar de las personas. Y, de hecho, dice el autor, si se ven los campos en los que más avances ha habido, se constatará que ellos son aquellos en los que la competencia no es perfecta; donde están esas grandes compañías a las que se critica.

Lo que deja hasta este momento Schumpeter es la idea de no aceptar sin reservas esas críticas a las situaciones monopólicas. Todo, porque ha existido sin duda un gran adelanto en el bienestar y los mayores avances se han dado en las áreas en las que los criticados big business actúan.

A CONTINUACIÓN, el autor entra en una de las ideas más fascinantes acerca del funcionamiento de la economía. Dice que el punto crucial de

---

5 **Schumpeter, Joseph Alois** (1950). CAPITALISM, SOCIALISM, AND DEMOCRACY. New York. Harper. 0061330086, Part II, Can capitalism survive? Chapter VII The Process of Creative Destruction, pp. 81-86. Esta obra fue publicada originalmente en 1942. Schumpeter (1883-1950) es uno de los grandes economistas de todos los tiempos.

entender es que el capitalismo es un proceso que está en evolución constante. Si se ignora este aspecto dinámico del capitalismo, las críticas de las situaciones monopólicas tienen muy escaso fundamento.

Insiste el autor, el capitalismo jamás podrá ser estacionario. Su naturaleza misma es dinámica. Y ese dinamismo va mucho más allá de lo que puede pensarse inicialmente. Si la naturaleza cambia, si la sociedad cambia, es lógico pensar que la economía cambie también. Si la población cambia, si hay cambios en el capital, sería lógico esperar que la economía cambie.

La idea de Schumpeter es que los cambios en la economía van más allá de eso. La economía misma es cambio, independiente de los cambios que en ella producen otras variables, como el crecimiento o decrecimiento de la población. El capitalismo es movido por los nuevos productos, los nuevos mercados, las nuevas tecnologías, las formas nuevas de organización de las empresas e industrias.

Esta es la naturaleza del capitalismo, una sucesión de revoluciones que son creadas por adelantos como la rotación de cultivos y el uso del tractor en la agricultura. Como la mejora en los hornos de fundición y en las plantas de generación de energía. Como en los adelantos de la transportación, desde la carreta hasta el avión.

Incluso puede decirse que se trata de un proceso de mutación. Esta transformación, sin detenerse, revoluciona a la economía desde dentro, modifica, sin parar, las estructuras de la economía. Las estructuras viejas son destruidas, se crean nuevas estructuras. Y ésta es la naturaleza misma del capitalismo.

Sería sencillo proyectar a la actualidad esta idea pensado en los más recientes desarrollos de la Tecnología de la Información. Los ordenadores y computadoras han sido otra de las revoluciones que han cambiado a las estructuras, destruyendo unas y creando otras. Es una Destrucción Creativa.

Partiendo, entonces, de la mención de las críticas a las situaciones de competencia imperfecta del capitalismo, el autor nos lleva hasta su punto principal: el capitalismo es por naturaleza y esencia dinámico. Cambia, se transforma, crea, destruye. No cambia porque otras cosas cambian, sino que muda porque ésta es su substancia.

ESA IDEA, de la de la naturaleza dinámica del capitalismo, tiene consecuencias muy serias. Por principio de cuentas, un sistema de ese tipo requiere tiempo para ser conocido y analizado. Intimar con el capitalismo, saber de sus efectos, va a tomar tiempo. De esto ya dio una pista el autor cuando mencionó los avances en el bienestar desde finales del siglo XIX. Esto mismo, visto desde otro punto de vista, significa que el capitalismo no puede evaluarse en un momento fijo que ignora el pasado y el futuro. La única manera de hacer una crítica racional del capitalismo es considerar largos períodos de tiempo, décadas y siglos. Quizá pueda usarse una analogía para aclarar esta idea de Schumpeter: para evaluar al capitalismo se le debe concebir como una película, no como una fotografía.

Y en esto hay una consideración de gran repercusión. Un cierto sistema económico que rinda situaciones óptimas en momentos fijos puede ser inferior a otro sistema que no dé esos momentos óptimos, simplemente porque el no dar momentos fijos óptimos es una condición necesaria para rendir resultados mejores en el largo plazo. Esta es una consideración sugestiva.

Llevada a la mención con la que Schumpeter inicia el capítulo, sin duda tacha de erróneas las críticas del capitalismo que mencionan situaciones indeseables en momentos fijos. Son erróneas esas críticas, al menos, porque ignoran el dinamismo del capitalismo. Después de todo, puede ser que un sistema que posea instantes perfectos y otro no, pero que el de los momentos imperfectos sea mejor en el tiempo porque ésta es su condición, la de tener momentos imperfectos para ser superior.

SEGUNDO, dice el autor, el capitalismo es un proceso de naturaleza orgánica. Esto significa que lo que le sucede a una de sus partes puede ser de ayuda para entenderlo, pero las conclusiones son limitadas al no ver el todo.

Cada una de las partes del proceso capitalista tiene sentido real sólo en el contexto total.

Ignorar esto es un error de sus críticas. Esas partes y sus funciones deben verse, obviamente, a la luz de la Destrucción Creativa. Hacer de lado esto es una equivocación.

Se regresa a las críticas de quienes mencionan situaciones oligopólicas y sacan a la luz la existencia de prácticas en las que los big business persiguen elevar precios, reducir oferta, todo con la intención de elevar sus utilidades. Esas críticas fallan por lógica pues no toman en cuenta la historia pasada ni las estimaciones de una empresa que se debate por mantenerse viva en un ambiente de cambios incesantes.

Debe estudiarse el dinamismo del capitalismo, cómo crea y destruye estructuras, no la forma en la que esas estructuras son manejadas en un momento dado.

LA ATENCIÓN es comúnmente atraída por la competencia de precios, lo que según el autor es un punto irrelevante. La competencia de verdad es la que tiene lugar en otros terrenos; es la competencia por los nuevos productos, por las nuevas tecnologías, por los nuevos mercados, por los nuevos insumos, por las nuevas formas de organización industrial.

Esta competencia es la que dicta las ventajas de precio y de calidad que tienen los productos de las empresas y que son la causa de su sobrevivencia. El impacto de los precios en sus productos es mínimo comparado con el impacto de todo eso que es cuestión de vida o muerte para la empresa.

Incluso las empresas que no tienen competidores directos, que están solas en su campo, deben verse como empresas que sí tienen en verdad

competencia. Compiten contra sectores vecinos al suyo, con nuevos productos, tecnologías, adelantos que las afectan en su existencia misma.

No en todos los casos, pero esa competencia verdadera produce en el tiempo una situación similar a la de la competencia perfecta. Si por ejemplo, una serie de comerciantes en una cierta localidad logran acuerdos mutuos para no competir entre sí, fijando precios, ellos estarían sujetos en el tiempo a competencias de otras tiendas en otras partes, ventas por catálogo, supermercados.

Y termina, Schumpeter este capítulo con un símil. Quien intenta analizar al capitalismo sin considerar su naturaleza dinámica, esa Destrucción Creativa, comete el mismo error de quien trata de analizar Hamlet sin el príncipe de Dinamarca.

## 6. Las zanahorias universales

**Steven E. Landsburg**<sup>6</sup>

Si usted alguna vez se ha preguntado las razones por las que ciertas medidas que perseguían objetivos loables dan resultados contrarios a los buscados, esta idea tiene la contestación. Es el olvido de los incentivos. Por ejemplo, un gobierno decreta un control de precios en las rentas de inmuebles para beneficiar a los arrendatarios. ¿Logrará la autoridad su objetivo? Seguramente no. Todo porque ha cancelado el incentivo de quienes rentan. Probablemente decaiga el mantenimiento de los inmuebles rentados y baje la calidad de vida del arrendatario. La idea (6) de Landsburg ayuda a comprender mejor este tema que es el corazón de la Economía.

EL PRIMER punto, muy claro, de Landsburg, es afirmar sin dudas que las personas respondemos ante los incentivos bajo los que vivimos. Eso es la Economía, el estudio de las respuestas ante los incentivos. Lo demás son anotaciones y observaciones. Para demostrar lo que son los incentivos, cómo operan y las consecuencias de ellos en la conducta humana, el autor acude a varios ejemplos.

### EJEMPLO UNO

Quienes vivieron esa época, recordarán que durante los años setenta en varios países se formaban largas filas de autos. Estaban en espera de cargar gasolina. Esa gasolina se vendía a precios controlados. La predicción económica que hubiera podido hacerse era clara: al subir los precios de la gasolina, las filas desaparecerían. Las personas comprarían menos gasolina.

Eso es precisamente lo que sucedió. Las largas filas para comprar gasolina barata desaparecieron cuando la gasolina subió de precio.

### EJEMPLO DOS

En 1965 fue publicado un libro que produjo un gran efecto. Ralph Nader, en su obra *Unsafe at any speed*, trató los elementos de diseño de los autos americanos. Esos elementos hacían a los carros más peligrosos de lo deseable. El gobierno americano respondió con la emisión de leyes y disposiciones muy amplias que obligaron a la industria automotriz a introducir elementos de seguridad como cinturones de seguridad, sistemas dobles de frenado y otros.

Tomando el ejemplo de los dispositivos de seguridad de los autos, el reto intelectual que se presenta es el predecir qué sucederá ante al aumento de esos dispositivos. Si usted piensa que con eso los accidentes disminuirán,

---

6 **Landsburg, Steven E.** (1993). *THE ARMCHAIR ECONOMIST: ECONOMICS AND EVERYDAY LIFE*. New York Toronto New York. Free Press Maxwell Macmillan Canada Maxwell Macmillan International. 0029177758, chapter 1, The power of incentives, how seat belts kill, pp 3-9.



está equivocado. El incentivo de la mayor seguridad hace posible una predicción: el número de accidentes se elevará.

Las personas, con autos que tienen esos dispositivos, tienen un incentivo para conducir con menos cuidado. Para quien tiene cinturón de seguridad y tablero acolchado el riesgo de un accidente baja. Puede conducir con menor precaución. Esa es la predicción teórica. Exactamente contraria a la intención de la autoridad. Pero la cuestión es probar en la práctica esa predicción. Probarla con datos que la confirmen o nieguen. Sin evidencias de realidades lo demás es una mera especulación, por lógica que sea.

Más aún, es necesario ver la predicción de manera analítica. La inclusión de mayores sistemas de seguridad hace entrar en funcionamiento a dos fuerzas contrarias. Por un lado, se reduciría el número de muertes de conductores debido a que esos sistemas de seguridad elevan la probabilidad de sobrevivencia. Por otro lado, aumentaría el número de accidentes al fomentar un manejo con menor precaución.

¿Cuál de esas dos fuerzas es mayor? Esta pregunta fue analizada por Sam Peltzman, en 1975, en un artículo del Journal of Political Economy. El estudio de Peltzman indicó que hubo más accidentes después de introducir los sistemas de seguridad en los autos, pero que hubo menos muertes de conductor por accidente.

El efecto neto de esto fue un número neto de muertes de conductores igual, antes y después de hacer obligatorios los sistemas de seguridad. Sin embargo, después de colocar esos sistemas de seguridad en los autos, aumentó el número de muertes de peatones derivadas de accidentes automovilísticos.

LOS DOS ejemplos anteriores, según el autor, muestran que las personas respondemos a los incentivos que tenemos. Los excelentes sistemas de seguridad de los autos, como las bolsas de aire, por ejemplo, hacen menos riesgosas conductas como el cambiar de estación de radio alejando la vista del camino, aunque sea por fracciones de tiempo. Esto nos puede llevar a hacer especulaciones. Por ejemplo, para de verdad aumentar el cuidado con el que las personas conducimos, podemos colocar la punta de una lanza en el volante del conductor, apuntando a su pecho.

La idea de que respondemos a incentivos puede ser llevada a otras áreas en las que es posible hacer predicciones. Supongamos la invención de un sistema mejorado de control natal y cuestionemos su capacidad para reducir el número de embarazos no deseados. Igual que en los casos anteriores podemos pensar en dos fuerzas diferentes. Desde luego, por un lado, bajan las probabilidades de embarazos no deseados y, por el otro, se eleva el número de contactos sexuales porque el riesgo de embarazo ha bajado. El resultado neto de estas dos fuerzas puede dar resultados en cualquier dirección, no necesariamente la buscada.

Podemos suponer otro ejemplo para comprender la idea de los incentivos y cómo ellos no necesariamente obtienen los resultados buscados originalmente. Si fuera inventado un auto extremadamente eficiente en su

consumo de gasolina, ¿podríamos prever un ahorro de combustible? No necesariamente. El abaratamiento del combustible, podría hacer que las personas decidieran usar su auto más que antes. El efecto neto podría llegar a ser un aumento en el consumo de gasolina.

El autor usa ahora otro ejemplo para demostrar su tesis de que las personas modifican su conducta ante los incentivos que tienen frente a ellas.

### EJEMPLO TRES

Una de las causas por las que la pena de muerte puede ser apoyada es su valor como un incentivo negativo a la actividad criminal. Quien sabe que su conducta le puede provocar ser condenado a muerte, tiene una poderosa razón para evitar esa conducta. Este problema fue estudiado por Isaac Ehrlich de la Universidad de Búfalo y reportado en el *American Economic Review*, en 1975. Los resultados indicaron que por cada pena de muerte ejecutada se evitaron ocho muertes de personas inocentes (esta conclusión es el producto de muy complejas herramientas econométricas que el lector puede analizar en la mencionada publicación y llegar a una conclusión sobre la validez de los resultados).

LAS PERSONAS, los humanos, respondemos ante los incentivos que tenemos enfrente. Lo hacemos siempre, aunque a veces no lo notemos.

Sabemos y entendemos que si el precio de la carne sube, disminuirá el consumo de ese producto. Igualmente podemos pensar en otros casos, como una elevación en los precios de las escuelas, lo que posiblemente haga que los padres de familia inscriban a sus hijos en escuelas públicas.

Pero, ahora podemos ampliar esa visión a otros casos menos claros, o en donde no creíamos que operaran esos incentivos. Sí, quienes conducimos autos reaccionamos de cierta manera cuando baja el riesgo de un accidente fatal; estamos dispuestos a conductas de mayores riesgos. Igualmente los criminales; quien sabe que un cierto acto criminal con cierta seguridad no tendrá un desenlace fatal, se sentirá más libre de realizarlo. Y lo contrario.

## 7. Tensiones en el mercado

**Jerry Z. Muller<sup>7</sup>**

La discusión acerca de lo bueno y lo malo del sistema de mercado ha ocupado a muchos intelectuales, a favor y en contra. El mercado, como mecanismo o institución en la sociedad, ha estado presente en la mentes de muchos escritores, como Smith, Hegel, Marx, Hayek, Marcuse, Schumpeter, Voltaire, Burke, Weber, Möser, Arnold, Simmel, Sombart, Lukács, Freyer, Keynes.

Esos autores son examinados por Muller, explicándolos con respecto a un común denominador, que es la expresión (7) de juicios acerca del mercado en un lúcido análisis. La gran aportación de Muller es una lista ordenada de puntos a discutir acerca de las posiciones favorables y contrarias sobre el mercado. Si se realizara una gran reunión para tratar el tema del mercado, esta lista de asuntos sería una gran ayuda para generar la agenda de discusión.

MULLER DIVIDE ese último de sus capítulos en temas, brevemente tratados a manera de resúmenes de lo encontrado por él en la revisión de las ideas de esos pensadores. El primero de esos temas se refiere a la importancia del mercado.

La revisión de esos autores indica que el tema del mercado ha ocupado a personas importantes dentro del pensamiento moderno.

Diferentes aspectos del mercado han sido analizados, como sus ramificaciones sociales, políticas y económicas y su significado moral. Obviamente el tema es importante. Contemplar al mercado bajo las diferentes ópticas que esos autores dan es ocasión para tener una mejor visión de lo que el mercado es.

Sobre la importancia concedida al mercado, antes de entrar en la cuestión concreta, Muller trata el segundo de sus temas, el de los papeles de los intelectuales. Los personajes analizados en el libro han creado una serie de roles para ellos mismos dentro del sistema de mercado.

Uno de esos papeles supuestos de los intelectuales es el de ser ellos guías para criticar al capitalismo y destruirlo. Pero éste es sólo uno de esos papeles y, claramente, no el más común e importante. Tanto, que debe ser visto como un mito que el intelectual tenga como misión acabar con el capitalismo.

Muller señala que desechar ese mito es parte de lo logrado en su obra. Aunque han existido intelectuales de izquierda como Marx y Marcuse, debe

---

7 **Muller, Jerry Z.** (2002). *THE MIND AND THE MARKET: CAPITALISM IN MODERN EUROPEAN THOUGHT*. New York. Alfred A. Knopf. 0375414118, Conclusión, pp. 388-406. Un libro realmente recomendable, razonable y claro.

reconocerse que los ha habido de derecha, como Freyer. Sin embargo, también ha existido una lista de intelectuales que favorecen la idea del mercado, como Voltaire, Burke, Hayek, Hegel y Keynes, quienes son intelectuales también en toda la extensión de la palabra.

Sin duda, el tema del mercado ha ocupado el tiempo de muchos intelectuales que han vertido diversas opiniones. El libro analiza a un grupo de intelectuales, uno por uno, para proponer una lista de temas que ordenan lo dicho sobre el mercado.

ENTRA AQUÍ el autor a proponer una gran idea, la de tensiones. Las consideraciones expuestas por esas personas presentan puntos de conflicto, que pueden ser de total oposición, pero también tensiones, o puntos a estudiar en los que el desacuerdo no es irremediable.

Una de estas tensiones es la del interés propio y sus límites. El capitalismo, donde ha sido aplicado, ha causado una elevación sustancial de la producción y el consumo; lo que es una realidad reconocida, incluso por Marx y Engels. Más aún, algunos de los intelectuales han señalado las razones por las que esa la eficiencia del capitalismo no se tendría en sistemas socialistas, otro punto probado empíricamente.

Hay en este punto acuerdos amplios entre los intelectuales. El más obvio de ellos es la capacidad productiva del capitalismo sustentada en aprovechar el interés propio de las personas.

En ocasiones, dentro del mismo tema, algunos intelectuales han hablado del fin de los recursos y del límite del crecimiento, o por ejemplo, de haber llegado a una etapa en la que más avances ya no son posibles. Estas consideraciones sobre los límites del capitalismo han sido falsas.

EN LO QUE existe coincidencia es en el atribuir la gran capacidad del capitalismo a que ese sistema opera aprovechando el interés que en sí misma tiene cada persona. Claro, ese interés propio ha sido llamado de varias maneras, con esas palabras, pero también ha sido calificado de avaricia y codicia. Aunque el interés propio sea el motor que mueve al capitalismo, ha habido cuestionamientos sobre eso, incluso entre defensores de mercados libres.

La consecución del beneficio personal, se ha dicho, no lleva necesariamente a resultados deseables en la sociedad. Es en esto cuando se habla de la necesidad de tener leyes y un sistema de derecho que evite que la ambición de unos lastime a otros.

El gobierno es considerado por estas personas como una institución necesaria, destinada a un papel complementario y solucionador de problemas que el mercado no atiende. En este terreno se han discutido tareas como la construcción de infraestructura, la asistencia a los pobres y otras funciones.

LA SIGUIENTE de las tensiones propuestas por el autor es la de la necesidad de instituciones fuera del mercado. Muchos intelectuales han

propuesto que el mercado libre crea y fomenta virtudes entre los miembros de la sociedad, una especie de rasgos personales que son recompensados por el mecanismo de mercado. Muller se refiere a cualidades como la devoción por el trabajo, la frugalidad, la honestidad. Son éstas razones usadas para defender la noción del mercado.

Pero de tiempo en tiempo, se ha señalado que las virtudes innegablemente fomentadas por el mercado no son suficientes para el desarrollo humano total.

En el mercado, las relaciones son generalmente contractuales y las virtudes necesarias para los contratos no son todas las existentes. Ellas no incluyen a las relaciones de amor y amistad, con su correspondiente altruismo. Estas cualidades subordinan al interés propio y uno de los ejemplos más usados de este tema es la familia. Y ése es precisamente otro de los apartados creados por Muller, la familia. Para muchos es ella la institución extra-mercado más importante. Ella transforma al interés propio en algo muy diferente. El tema ha sido tratado por Burke, Hegel y Schumpeter, además de Hayek. La familia es sin duda un factor a considerar cuando se quiera ver al mercado en su dimensión total.

EL ESTADO es otro de los apartados. Se trata de una institución también extra-mercado, de la que se ha señalado, mucho, su búsqueda de poder acumulado, lo que puede obstaculizar a los mercados.

Se piensa por parte de los intelectuales que el Estado es indispensable como condición de existencia del mercado, pero que es una institución que se ve afectada por intereses de grupos y por la acumulación de poder.

Los intelectuales, ante esto, han creído necesario cultivar la idea del compromiso por el bien público entre los gobernantes. Es decir, legisladores con conciencia del bien público y al mismo tiempo capaces de imponer límites al crecimiento del gobierno. La tentación de expandir al gobierno y de tener más poder son parte de la democracia y los gobernantes deben evitar caer en ese error. Los intelectuales más radicales, como es sabido, han propuesto la desaparición del Estado.

ALGUNOS INTELLECTUALES hacen consideraciones sobre la nación, entendida como una entidad basada en similitud étnica, cultural o política, como una institución extra-mercado que logre equilibrio. La nación, por tanto, se ve así como una alianza del individuo que llama a obligaciones más allá del interés propio.

Como parte de las instituciones fuera del mercado que balanceen las cosas, los intelectuales se han preocupado por señalar a las instituciones culturales. La idea es que ellas desarrollan cualidades que el mercado no promociona. En este sentido, por ejemplo, Burke habla de la religión y Hegel señala a las universidades.

También, han sido señaladas las asociaciones profesionales, con una función similar a las instituciones anteriores. En este caso se hace referencia a los sindicatos y a las sociedades de profesionales. De ellas, algunos

intelectuales expresan sospecha en cuanto a los intereses de poder que ellas pueden ejercer y su potencial descuido de la persona individual.

EL SIGUIENTE de los apartados de Muller se refiere las opciones carentes de significado. Ésta es la más consistente preocupación de los intelectuales. Se refiere a que el mercado, junto con otras fuerzas en la sociedad, como la ciencia y la tecnología, conduzca a una existencia humana que esté llena de alternativas; pero que esas alternativas carezcan de significado. Se refiere esto a un asunto de mucho tiempo atrás: el peligro de deseos sin fronteras y de satisfacción sin reflexión.

Es decir, la situación del hombre que es atraído hacia bienes, uno detrás de otro, en sucesiones interminables de consumo sin sentido; entendiendo que instituciones extra-mercado, como la familia y la religión, pueden poner en perspectiva ese consumo.

Desde otro punto de vista, es la preocupación de entender que la idea de hacer lo que a uno le plazca lleva a una posición en la que deja de verse la idea de hacer lo que debe hacerse, o comprarse. Es la confusión entre medios y fines, dentro de un medio ambiente que enfatiza la búsqueda de los medios, pero no el análisis de los fines.

Lo que preocupa a todos esos intelectuales es la multiplicación de bienes, medios, opciones, alternativas, cuyo gran número produzca un vacío de satisfacción en el sentido de no acomodarse a un esquema más amplio y mejor pensado, que produzca satisfacción más plena.

Muy relacionado con lo anterior está el apartado del peligro de contagio. Se refiere al riesgo de que la manera de pensar del mercado sea llevada a otras maneras de relación humana. Por ejemplo, el ver a las relaciones humanas sólo desde el punto de vista de un contrato.

O bien, que la manera de calcular costos y beneficios en una operación de mercado sea llevada también al matrimonio y la familia, provocando su desestabilización; quizá con una disminución del número de hijos. En esencia es la inquietud que produce el considerar que la manera de pensar que se tiene dentro de un mercado sea aplicada en el resto de las acciones humanas, lo que se piensa podría debilitar las instituciones de las que depende el desarrollo humano.

EL PASO LÓGICO siguiente es la consideración de un asunto adicional, ¿existen valores de mercado? Esta tensión en el análisis del mercado, sin embargo, tiene una excepción notable, la de Hayek. Según él, los individuos tienen objetivos personales, desarrollados fuera del mercado, pero acuden a él intentando satisfacerlos. Si alguien desea educar a sus hijos, por ejemplo, se sirve del mercado para obtener libros, escuelas y demás.

Es importante, por tanto, entender que los valores de mercado cubren una amplia variedad de fenómenos. Algunos pueden ver el ansia de status social, logrado con la adquisición de bienes materiales; otros pueden ver más formas de cálculo racional que maximice utilidad. También, se

reconoce que lo que se llama civilización inicia con la satisfacción de necesidades básicas y que eso se logra por medio del mercado.

La posibilidad de estar expuesto a bienes culturales, por ejemplo, hace entrar en funcionamiento al mercado para comprar discos de música clásica o libros.

Lo que sorprende es la habilidad del mercado para absorber una variedad impresionante de gustos, necesidades y tendencia. En el mercado tienen cabida los libros religiosos pero también la pornografía.

El problema no es el cálculo juicioso de costos, beneficios y utilidades, lo que es muy limitado, sino la selección prudente entre las alternativas ofrecidas de acuerdo con un plan de vida total. Es el asunto de la existencia de personas que tienen la capacidad para tomar decisiones maduras de acuerdo con criterios fuera del mercado, provenientes de instituciones que estampan valores considerando lo que significa realmente ser una persona humana.

Relacionado con éste apartado, Muller señala otro, el de considerar si existen instituciones fuera del mercado. La respuesta es lógica, pero esas instituciones como la familia, las universidades y demás no pueden estar separadas del mercado, ni el mercado de ellas. Las instituciones extra-mercado y que son indispensables para el progreso de la persona, son alteradas por el mercado.

El capitalismo es sin duda dinámico y ese dinamismo altera a las instituciones sociales, viéndose muchas veces atinadamente como un amenaza. La mayoría de las veces, esas instituciones son reformadas más que destruidas.

Otro apartado es el de la comunidad y el individuo. En este campo, el reclamo usual es el del mercado destruyendo a la comunidad. Desde luego, depende de que se entienda por comunidad. Si ella se define como una forma de asociación que todo lo abarca, desde luego ese reclamo es cierto.

Siendo objetivos, eso tiene su lado positivo, pues las formas de organización social más flexibles permiten que diferentes personas muy diversas puedan vivir en comunidad, cooperar entre ellas y aprovechar sus diferencias. Parece que el capitalismo desarrolla formas más complicadas de individualismo, ya que ellos tienen posibilidad de perseguir diferentes intereses y pertenecer a asociaciones variadas sin ser anulados por ninguna de ellas.

CONECTADO CON este asunto, se encuentra otro apartado, el del pluralismo y la diversidad. Ocasionalmente el reclamo es acusar al capitalismo de racismo, sexismo y chauvinismo, aunque la verdad es que tanto en la izquierda como en la derecha se ha reconocido que el mercado tiende a quitar prejuicios personales entre diversos grupos.

El mercado tiene incentivos para dejar de considerar a las personas sobre bases de sexo, raza y otras variables, para verlas como participantes del mercado, independientemente de quiénes son ellas.

Por otro lado, el mercado puede aparecer como una amenaza a las culturas al llevar hasta ellas elementos de civilizaciones extranjeras a los que hace disponibles y atractivos. El otro lado de la moneda es ver al comercio internacional como la oportunidad de gozar de los frutos de todos los confines de la tierra, lo que a su vez puede percibirse como un riesgo de escasas o nulas diferencias regionales. No es esto una cosa mala en sí misma.

La noción de que cada cultura es estática y debe permanecer inalterada, ajena a las influencias del exterior es más bien un dogma difícil de defender. A pesar de eso, un mundo igual en todas partes, sin los colores de culturas locales, sería sin duda un mundo pobre.

CERCA DEL FINAL de su lista de apartados que señalan tensiones en el pensamiento acerca del mercado, Muller apunta la cuestión de la igualdad. La regla ha sido que aquellos que hacen los más fuertes reclamos de igualdad resultan ser los más críticos del mercado. Por su parte, los defensores del capitalismo señalan que ese sistema disminuye las fuentes anteriores de desigualdad, como las características del nacimiento.

La desigualdad en sentido amplio, de hecho, es de beneficio para el mercado pues hace disponibles bienes a precios bajos, lo que beneficia a todos. Las sociedades en las que predomina la idea de igualdad en pobreza más que la idea de desigualdad en riqueza, son naturalmente menos proclives al mercado.

Existe alguna evidencia que apunta que en la historia de los países, los que tuvieron una industrialización capitalista pasaron por una etapa de desigualdad creciente, para luego entrar a una etapa de mayor igualdad.

En otra faceta de este asunto, algunos intelectuales han señalado que el nivel de desarrollo económico depende de la desigual distribución de talentos de innovación y creatividad en las personas.

EL SIGUIENTE APARTADO plantea el asunto de si el capitalismo es bueno para la persona. La interrogante, desde luego, implica otra pregunta, ¿comparado con qué? Buena parte de la historia del siglo 19 y del 20 ha sido dedicada a buscar alternativas al capitalismo, entre las que destacan el comunismo y el fascismo. La realidad muestra que las consideraciones de la opulencia universal de Smith se han tornado crecientemente tangibles. La elevación de bienes materiales y la multiplicación de alternativas ha colocado a las personas en una mejor posición, aunque bien puede argumentarse sobre si ello ha creado mejores personas.

La multitud de opiniones acerca del capitalismo como causa de pobreza no tienen respaldo real. Más aún, los países del bloque soviético y las naciones del tercer mundo han optado en general por seguir una política capitalista.



La abundancia creada por el mercado, desde luego, puede ser usada positivamente, como Voltaire decía, para sobre ella elevar el espíritu; pero también puede usarse para cuestionar el sentido del desarrollo material y proponer medidas diferentes de mejoría, más allá del crecimiento económico. Sin duda el mercado altera a la sociedad, pero sería erróneo poner toda la atención en los cambios negativos sin considerar también los cambios positivos.

EN EL ÚLTIMO de los apartados es el de la asociación entre los judíos y el capitalismo, otra de las tensiones que tienen que ver con la discusión acerca del mercado. De un inicio en el que el mercado era relacionado con las actividades de los judíos en algunas partes de Europa, lo que era usado para desechar la opción de mercado, esa asociación fue decayendo en el siglo 20. Sin embargo, en los inicios del siglo 21 ha resurgido en menciones y actos que muestran resentimiento contra el éxito de Occidente, con sociedades abiertas en las que las características personales no son relevantes. No hay duda del gran mérito del trabajo de Muller en este libro. Nos ha provisto con una sólida lista de puntos de divergencia entre quienes se inclinan por el sistema de mercados y quienes se inclinan por una posición contraria. La visión analítica es de enorme ayuda para una discusión ordenada.

Más aún, esa lista contiene matices que hacen ver que las posiciones no son diametralmente opuestas ni incapaces de ser conciliadas.

## 8. Un sistema tan bueno que pocos perciben

**Milton Friedman y Rose D. Friedman**<sup>8</sup>

Existen ideas tan simples y obvias que por eso son ignoradas. Un caso de estos es el sistema de precios en un mercado libre, algo tan engañosamente natural y sencillo que se pasa por alto con la mayor facilidad. La idea (8) de los Friedman hace recordar el funcionamiento del sistema de precios y hacerlo de tal manera que ahora es fácil entenderlo, pero sobre todo, comprender lo que puede suceder cuando se propone que el Estado entre a remediar las fallas del mercado.

DA INICIO CON una referencia a Adam Smith: es embaucadoramente sencillo lo que ese autor ha dicho cuando afirmó que si un intercambio entre dos personas es voluntario, se llevará a cabo solamente si ambas partes resulten beneficiadas. Cuando se ignora esta realidad se crean falacias económicas que presuponen que lo que uno gana el otro lo pierde.

Eso puede comprenderse si se imagina un intercambio sencillo entre dos personas que se ven cara a cara, pero no es así de sencillo cuando se intenta imaginar cómo es posible que personas repartidas en todo el mundo se beneficien de ese beneficio mutuo, cooperando entre ellas para lograr sus personales objetivos.

Entran aquí los autores ya con el tema. Es el sistema de precios el que hace posible esa colaboración entre las personas, sin requerir que se conozcan, ni que se hablen; es un sistema que no tiene control central. El sistema de precios hace posible la cooperación de personas que compran y venden sin saber ni importarles dónde fue fabricado un lápiz, ni si el que cortó la madera es negro, blanco, chino, chileno, hombre o mujer.

El chispazo genial de la idea de Smith, dicen los autores, fue entender que los precios que surgen de los acuerdos entre vendedores y compradores, en un mercado libre, coordinarán las acciones de millones de personas, cada una de ellas ocupada con sus propios asuntos y de tal manera que todos ganarían.

En realidad, ese sistema de precios funciona tan bien que no nos damos cuenta de que está trabajando, hasta que alguien impide su funcionamiento y surgen problemas, con la desventaja de no darnos cuenta de que esos problemas vienen del no haber permitido funcionar al sistema de precios. Sufrimos problemas, pero no sabemos su causa.

Más tarde, los autores trazan su plan para tratar el tema. Dicen que los precios realizan tres funciones cuando coordinan a la actividad económica. Los precios transmiten información; los precios crean un incentivo para

---

<sup>8</sup> **Friedman, Milton, Friedman, Rose D.** (1990). FREE TO CHOOSE: A PERSONAL STATEMENT. San Diego. Harcourt Brace Jovanovich. 0156334607, chapter 1 The power of the market, pp 13-24. Originalmente publicado en 1980 y un clásico de su tópico.

adoptar los métodos más eficientes para el uso de los recursos, asignándolos a los usos de más valor; y los precios determinan la distribución del ingreso. Todas esas funciones están interrelacionadas y son vistas por los autores en secciones separadas.

## TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN

Los autores acuden a un ejemplo sencillo para explicar esta función.

Por cualquier razón se eleva la demanda de lápices; las tiendas venden más lápices y ordenan más a sus proveedores; los proveedores ordenan más a los fabricantes; los fabricantes ordenan más madera, grafito y demás artículos necesarios para fabricarlos. Para obtener esos insumos, los fabricantes ofrecen precios más altos por ellos; esos precios mayores inducen a los proveedores a usar más recursos para atender la mayor demanda, por ejemplo, emplearán a más trabajadores.

Esa es la manera en la que se esparce cada vez más ampliamente la información a todos sobre la existencia de una mayor demanda de lápices, o mejor dicho, del producto que fabrican, por razones que pueden no conocer o no necesitar conocer.

La información es transmitida en forma de precios, es información vital y sólo llega a las personas que necesitan saberlo. Si la demanda de lápices es debida a la apertura de más escuelas o a la apertura de más oficinas de gobierno, eso no importa.

Incluso el proveedor de madera no requiere saber que la mayor demanda de su producto se debe a la demanda mayor de lápices. Lo que se requiere saber es que el precio ha subido y que ese precio mayor se mantendrá el tiempo suficiente como ser de beneficio el satisfacer la demanda.

En esto puede surgir un problema, el de la saturación de información, que es de tal cantidad que puede colmar a las personas. Pero por diseño, el sistema de precios resuelve esto.

Quien necesita información busca precios, pues le conviene, haciendo caso omiso de lo que no le interesa saber. El fabricante de lápices va a buscar información sobre precios de madera, pero no sobre los precios del salmón. Además, los sistemas modernos de información facilitan la distribución de esa información en medios especializados de comunicación.

LA CUESTIÓN VA más allá. Los precios llevan información en sí mismos a los últimos compradores, a los detallistas, a los mayoristas, a los fabricantes; pero también transmiten información en el otro sentido.

Si, por ejemplo, varios incendios redujeran la disponibilidad de la madera, eso sería un mensaje al fabricante de lápices para que usara ese recurso con mayor eficiencia, quizá incluso teniendo que vender los lápices a mayor precio y ajustar la producción para un volumen menor. Ese mayor precio es igualmente un mensaje para el comprador, mandando otro mensaje muy claro: debe usar los lápices con más cuidado.

La conclusión es clara. Todo aquello que impide que los precios transmitan "sin censura" las condiciones de la oferta y de la demanda en el mercado está interfiriendo con la transmisión de información exacta y real. Es decir, los precios pueden seguir existiendo, pero la información que esos precios artificialmente alterados contienen es falsa o distorsionada.

La afectación del sistema de precios puede ser realizada por monopolios o cárteles, pero también con otras medidas tomadas por los gobiernos como impuestos a la importación y restricciones al libre comercio, por fijación de precios, regulación de industrias, políticas monetarias que causen inflación y otros muchos más. La inflación errática, por ejemplo, produce "estática" en la comunicación de los precios; si la madera sube de precio, sus productores ignorarán si eso se debe a inflación o a una elevación de la demanda.

## CREACIÓN DE INCENTIVOS

Transmitir información no tiene sentido si esa información no produce decisiones de acción por parte de quien la recibe.

Esta es una característica que los autores califican de "belleza" del sistema de precios libres: los precios transmiten información, pero al mismo tiempo contienen un incentivo para actuar, para reaccionar a esa información y los modos de hacerlo.

El ingreso del productor es la diferencia entre lo que recibe por vender su producto y lo que sale de su bolsillo para pagar lo que necesita para producirlo. Él maneja esos ingresos y gastos de forma que produce la cantidad máxima posible hasta el punto en el que vender más tendría un costo igual al de su venta. Cuando los precios cambian, él también cambia esa decisión.

Cuanto más se produce más cuesta hacerlo. Si él produce madera y decide producir más tendría que recurrir a lugares menos accesibles, a mano de obra menos calificada o pagar más a obreros calificados. Pero si los precios se elevan, eso le permitirá aceptar costos más altos. Y viceversa, desde luego.

La información que contienen los precios también conlleva incentivos para producir con más eficiencia el artículo. El fabricante de madera, por ejemplo, buscará formas más eficientes de cortarla si se presenta una reducción en su precio, es decir, en sus ingresos; la nueva manera de cortarla estará dirigida a reducir ese costo. Si un tipo de madera eleva su precio, el fabricante de lápices buscará el posible uso de otro tipo de madera. Si los carburantes suben de precio, se dará un incentivo para elevar la eficiencia de, por ejemplo, automóviles y otros medios de transporte. Las conexiones en el mercado son infinitas.

Si sube el precio de la madera, los leñadores y trabajadores de esa industria elevarán sus ingresos. Esa elevación es un mensaje muy claro: la madera ha elevado el valor que se le da. Esa información es invaluable. Puede

incentivar la formación de más empresas madereras, la mayor venta de herramientas para cortar, la contratación de más personal, la mayor oferta de camiones de transporte de madera. Todas estas reacciones ante una realidad se ven alteradas severamente si se interfiere con los precios.

Los precios contienen información valiosa sobre cómo usar los recursos pero también sobre cómo usar el propio trabajo personal. La conclusión anterior se hace aún más importante cuando se entiende que los precios llevan información y que las personas actúan usando como base de sus decisiones esa información. Es obvio que si la información que llevan es distorsionada, las decisiones tomadas serán erróneas y causarán daño.

## DISTRIBUCIÓN DE INGRESO

Esta es la tercera de las funciones que los Friedman asigna a los precios. Inician con una afirmación simple: el ingreso que cada persona obtiene de un mercado es la diferencia entre lo que recibe y lo que paga. Entre el monto que recibe por la venta de lo que ofrece y el monto del costo en el que incurre para producir eso que vende.

Lo que se recibe viene principalmente de los pagos que se hacen a los recursos que posee cada persona, como por ejemplo, trabajo personal o un edificio de su propiedad. Entre esos recursos que se poseen puede estar la habilidad administrativa para organizar y coordinar el empleo de recursos. La existencia de la empresa no altera esto.

Hablar de los ingresos de una corporación es una figura del lenguaje, pues la empresa es un intermediario entre sus propietarios y los recursos empleados que no son de ellos. La realidad es que sólo las personas tienen ingresos y esos ingresos vienen, por medio del mercado, de los recursos que cada persona posee, Esos recursos pueden ser la capacidad de trabajo, bienes raíces, acciones y demás.

Añaden los autores, haciendo referencia a su país, los Estados Unidos, que el mayor recurso es la capacidad productiva personal. Este capital humano recibe unas dos terceras partes de todos los ingresos de esa economía; es decir, sueldos e ingresos que reciben empleados y trabajadores.

Existe también el capital físico. Está formado por fábricas, minas, edificios, centros comerciales, casas, aviones, refrigeradores, presas y una cantidad infinita de recursos similares. Sin la acumulación de ese capital físico el progreso económico no hubiera sido posible; sin el mantenimiento dado a ese capital lo logrado en una generación hubiera desaparecido en la siguiente.

Obviamente la acumulación de capital humano ha jugado un papel esencial, elevando el conocimiento y las habilidades de las personas, su salud y longevidad. Ambos capitales se refuerzas mutuamente, deben ser cuidados y reemplazados, lo que es más difícil y costoso para el capital humano. Esta es la razón por la que los ingresos del capital humano se han elevado mucho más rápidamente que los del capital físico.

ENTRAN AHORA los autores a señalar que los recursos de los que cada persona es propietario es en parte el resultado de factores aleatorios (chance) y en parte el resultado de decisiones propias y ajenas. Ese chance determina los genes de la persona, su familia y atributos corporales y mentales; incluso puede ser de ayuda o de estorbo para el desarrollo de los recursos con los que iniciamos la vida.

Pero también las decisiones personales tienen efectos sobre nosotros. Decisiones sobre trabajar mucho o no hacerlo, sobre si hacer algo o no, sobre si ahorrar o gastar. Son decisiones que hacemos nosotros y las personas que nos rodean. Igualmente, el precio que en el mercado se da a los recursos que cada quien posee es el resultados de decisiones personales y de ese chance. La privilegiada voz de un cantante puede tener un alto precio en cierto país, pero no en otro; la gran habilidad para cazar fue más valorada en siglos pasados que en la actualidad.

Los compradores deciden los precios de los recursos que les ofrece cada persona, pero ese precio también depende de las decisiones de quienes ofrecen sus recursos. Decisiones como las del modo de uso de los recursos que poseemos, la selección que hacemos de quién los ofrecemos y muchas más.

No importa el tipo de sociedad ni cómo esté ella organizada, siempre existirá en ella descontento sobre la distribución de los ingresos de las personas. Es humano el no aceptar con facilidad que otros tienen ingresos mayores que los nuestros a pesar de parecer con menos méritos que nosotros. Si se vive en una sociedad autoritaria culpamos al sistema; si se vive en una sociedad libre, se culpa al mercado.

LAS QUEJAS SOBRE la distribución del ingreso han generado el intento de separar las tres funciones del sistema de precios. Las funciones de transmisión de información y de creación de incentivos han querido ser separadas de la función de distribución de ingreso. El objetivo es modificar la distribución que logra el sistema libre de precios por una forma de distribución diferente.

El intento, por lo visto antes, carece de lógica. No puede entenderse que los precios lleven información, que originen acciones y que eso no tenga una consecuencia en el ingreso personal. En otras palabras, si no hay consecuencias de ingreso en las decisiones de trabajar mucho o poco, sencillamente desaparece la razón por la que se trabaja mucho. Si no hay consecuencias diferenciales entre ahorrar y gastar, se borra la causa por la que no conviene dilapidar el ingreso personal

Si se desea quitar la tercera función de los precios, la distribución del ingreso, la única opción posible sería la de una autoridad que centralmente decidiera lo que se debe producir y en qué volúmenes, quién barrería las calles y quién administraría las empresas.

Los Friedman, en esta obra clásica de nuestros tiempos, dejan una idea clara. El sistema de precios, dentro de un mercado libre, funciona tan bien que no tenemos plena conciencia de su marcha. Peor aún, si se interfiere

con ese sistema libre de precios, surgen problemas que nos abruman porque desconocemos que su causa es esa interferencia con los precios.

Las tres funciones de los precios, además, permiten entender el funcionamiento de ese sistema invisible para muchos y comprender que, al final, los intentos para remediar la pobreza no pueden estar basados en alterar esas funciones pues los resultados de la interferencia son peores que la situación que se intenta resolver. Sin embargo, en esas funciones existen claves vitales para resolver la pobreza con intentos serios y seguros.

## 9. El capital, ¿qué es?

**Mark Skousen**<sup>9</sup>

Tal vez una de las palabras más usadas y abusadas es capital y por ello conviene iluminar su significado como si se tratara de una explicación académica. Eso es lo que hace la obra de Skousen, un verdadero tesoro para todos los que quieren aprender o recordar conceptos económicos básicos. ¿Qué es el capital? El autor lo explica (9) y, más aún, enfatiza la necesidad inevitable de capital para remediar el problema de bajos niveles de vida. Donde no hay capital o donde se impide su formación, se tendrá un nivel de vida más bajo que donde existe capital y se fomenta su formación.

EL AUTOR INICIA el capítulo mencionando una pregunta de Hirohito, el emperador japonés, durante la II Guerra Mundial: cuál es la razón por la que los americanos pueden construir una base aérea en días y a los japoneses les toma semanas. La respuesta es clara, los americanos tienen capital y los japoneses sólo mano de obra.

Skousen también habla de Hong Kong, que tiene el segundo ingreso per cápita más alto de Asia. Allí no hay tierra ni recursos naturales. La clave es igual a la anterior. Allí hay capital: fábricas, edificios, infraestructura, comercio y espíritu empresarial. Tiene capital físico y capital humano, además de habilidad para comerciar con el resto de las naciones.

Así se entra al tema del capital. Más aún, fue Marx el que llamó capitalismo a ese sistema, pues el capital es el ingrediente esencial para el crecimiento y el progreso. Marx mismo alabó al sistema capitalista por los logros que obtiene.

Si se desea mejorar el nivel de vida deberemos transformar los recursos naturales con los que se cuenta en productos y servicios. Esto significa que se necesita de la colaboración y el trabajo de muchos. Uno de los elementos críticos para esa mejora es el capital, físico y humano.

De hecho es más importante el capital que los recursos naturales o que el tamaño de la población. Por ejemplo, China tiene una población enorme y gran cantidad de tierras, pero posee un bajo nivel de vida. En Japón y en Hong Kong sucede lo contrario. Igualmente se puede comparar a San Diego, California, con Tijuana en México.

La riqueza de unos y la pobreza de otros se explica por el capital con el que cuentan. A más capital, mayor nivel de vida y viceversa.

---

<sup>9</sup> **Skousen, Mark** (2000). *ECONOMIC LOGIC*. Washington, DC Lanham, MD. Capital Press distributed to the trade by National Book Network. 0895262169 (pbk.) 0967403405, Chapter 11, Capital and Interest, pp. 265-268, 2000.



PERO ES NECESARIO tener definiciones de lo que es el capital para así aclarar conceptos. Skousen da las siguientes definiciones.

- Bienes de capital, que son herramientas, maquinaria, edificios, infraestructura, know how tecnológico. Son las grúas y los camiones y bulldozers que hacen más eficiente la construcción de aeropuertos, caminos.
- Investigación y desarrollo, que son los esfuerzos y las tareas que se emprenden para encontrar maneras de elevar la productividad de los bienes de capital y del trabajo. Sus resultados son las máquinas que permiten recoger con mayor velocidad una cosecha, la electricidad que hace posible usar maquinarias más rápidas.
- Capital humano, que son los conocimientos y las habilidades de las personas que trabajan y que se obtienen por medio de educación, capacitación y entrenamiento.
- El inventario de bienes semi-terminados y materias primas.
- Capital de inversión, que son los fondos usados para financiar la investigación y el desarrollo, para construir plantas y fábricas, para comprar maquinaria.

Con esos elementos es posible ver un proceso de uso de capital.

Los fondos del capital de inversión se usan para transformarse en bienes específicos, como una carretera; es decir, los fondos usados para esa carretera ya no pueden usarse para comprar camiones. Los bienes de capital así logrados son durables, o sea, su existencia es de largo plazo, como un edificio que puede ser usado decenas de años. Esos bienes de capital son fijos y específicos, pues su uso es de cierta manera inflexible; un aeropuerto no puede ser usado como central telefónica.

De hecho el capital se define como un bien durable que es producido para continuar el proceso de fabricación, desde la materia prima hasta el producto terminado. Los bienes de capital se usan para producir otros bienes y servicios.

EL PUNTO DEL autor debe ser ya claro: los bienes de capital son clave para elevar los niveles de vida.

Un ejemplo puede demostrar esto: las máquinas textiles que permitieron una fabricación más eficiente; antes de esas máquinas, la fabricación de ropa era una tarea en extremo laboriosa, lo que la hacía un artículo caro. Pero la investigación y desarrollo dedicados a la invención de esas máquinas redujo el tiempo de fabricación y su costo. La consecuencia fue ropa accesible y, por tanto, se produjo una elevación en el nivel de vida.

Más esquemáticamente, los adelantos en los bienes de capital tienen características, que el autor señala:

- Esas innovaciones necesitaron tiempo, dinero y creatividad para que poder ser diseñadas e implantadas.
- Esas innovaciones fueron muy superiores a los métodos y procesos que suplantaron y produjeron un aumento en la productividad.

- Esas innovaciones expandieron la industria e hicieron más grande el mercado lo que redujo los costos, bajó los precios y, así, elevó el nivel de vida.
- Esas innovaciones, por ser revolucionarias, reemplazaron a los sistemas tradicionales y causaron antagonismo entre los trabajadores, acostumbrados al método anterior y que sintieron amenazados sus empleos.
- Los inventores de esas innovaciones ganaron mucho dinero y, además, fueron afectadas las empresas que mantuvieron los sistemas viejos.

EL SISTEMA CAPITALISTA usa métodos con rodeos para elevar la producción y el consumo en el futuro; son métodos indirectos.

Por ejemplo, para pescar se pueden usar las manos, pero es mejor usar cañas y embarcaciones y redes; es decir, hay que inventar esos productos y sistemas, lo que significa hacer un rodeo al problema que se trata de resolver.

Inventar, diseñar y producir cañas de pesca, embarcaciones y redes, sin embargo, toma tiempo; esto significa que las personas deben abstenerse de alguna proporción de su consumo presente para producir la tecnología y el equipo que eleve la pesca futura. En otras palabras, las personas deben estar dispuestas a ahorrar e invertir.

Estos métodos que andan con rodeos incrementan el tiempo de producción para convertir materias primas en productos destinados al consumo final.

Este aumento del tiempo de producción se llama profundización del capital y es el incremento de las etapas para la producción de bienes finales. Por ejemplo, obtener agua en una hacienda hace tiempo requería unos pocos pasos, ir al pozo, meter un cubo y sacar el agua; en una ciudad actual, tener agua en las casas implica muchos más pasos más complejos. Lo mismo sucede con los autos, cuya fabricación en serie tomaba muchos menos pasos antes que ahora.

Este alargamiento de los tiempos de producción no es notorio para el consumidor, pues existen inventarios del producto en cada etapa de producción.

LAS INNOVACIONES y nuevas tecnologías expanden el mercado y bajan los costos.

Por ejemplo, la tonelada de acero tenía un precio de 106 dólares en 1870 y para 1989 había bajado a 17 dólares. Es fácil comprobar que lo mismo ha sucedido en otras industrias en las que la tecnología ha tenido adelantos. De hecho esas tecnologías son en mucho responsables de la elevación de los niveles de vida. Piénsese, por ejemplo, en los impactos de la electricidad, de la medicina y de muchas otras actividades.

Uno de los impactos mencionados es la afectación que las innovaciones producen en el mercado laboral, pues son procesos que ahorran mano de obra. Las protestas de los trabajadores son parte de esta reacción, como las

manifestaciones en Francia que pedían la destrucción de las máquinas de coser porque se pensaba que ellas quitarían el empleo de trabajadores.

Ese temor, dice Skousen, siempre ha existido, pero la verdad es que nunca se ha materializado. Obvio que sí hubo efectos en trabajadores específicos, pero esos efectos fueron temporales. Para entender esto hay que ver el efecto real de las innovaciones: ellas reducen el costo de vida, es decir, ponen más dinero en el bolsillo del consumidor, quien puede comprar más artículos de esos mismos o de otros.

Si la demanda del artículo producido con nueva tecnología es elástica, de hecho esa tecnología puede crear más empleos en la misma industria; como sucedió con el automóvil. Si la demanda es inelástica, los consumidores comprarán lo mismo o menos que antes, pero tienen más dinero disponible para comprar otras cosas.

El efecto neto de la nueva tecnología es mayor empleo precisamente por el estímulo que las innovaciones de un sector dan al resto de las industrias. No son los mismos empleos, pero son empleos al fin los que se crean.

COMO YA SE dijo, la tecnología requiere de inversión de capital, de dinero disponible para implantar esas innovaciones. La tecnología puede existir, pero sin capital de inversión no hay uso de esa tecnología.

Es decir, la tecnología y el avance del nivel de vida están limitadas por el capital de inversión que está disponible en un país.

Sin capital de inversión, por tanto, se limitan las posibilidades de elevación del nivel de vida. El ahorro interno, la bolsa de valores, los fondos gubernamentales y la inversión extranjera son fuentes de capital de inversión, especialmente ésta última para los casos en los que el ahorro interno no basta.

La obra de Skousen en este capítulo, por tanto, presenta una gran idea a la manera de un libro de texto: si se quiere progresar, si se quieren elevar los niveles de vida de una población, el secreto es formar capital. Es decir, desarrollar bienes de capital, capital de inversión, trabajo calificado y, desde luego, no tener miedo al fantasma de la pérdida de empleos, ni a la inversión extranjera.

## 10. Empresa y empresario: una justificación doble

Rafael Termes <sup>10</sup>

Si se considera un mercado, resulta lógico considerar qué es una empresa, la institución que opera en un mercado, destinada a producir los bienes. La idea (10) de Termes al respecto es atractiva. Doblemente atractiva y más profunda que el superficial concepto de la responsabilidad social corporativa.

LA DEFINICIÓN DE empresa propuesta por Termes es sencilla en extremo: una empresa mercantil está formada por personas que se han reunido haciendo aportaciones distintas, unas capital, otras trabajo. Las personas reunidas se colocan bajo la dirección del empresario con la intención de lograr un objetivo determinado. Ese objetivo es el fin de la empresa.

Es digno de notar que la definición parte de componentes netamente humanos, esas personas que voluntariamente se asocian o reúnen haciendo aportaciones de diversos tipos y que son coordinadas por quien el autor llamada empresario, para alcanzar una meta. La meta debe ser doble si es que la empresa tiene justificación. La justificación tiene que ser económica y moral.

La empresa, es su parte económica, debe generar beneficios, tener utilidades, dar resultados materiales positivos. Lo que Termes ve aquí es el aspecto material de los beneficios para las personas quienes se han agrupado para formar la empresa. Pero hay más, lo que es explicado como "prestar verdadero servicio a la sociedad en la que la empresa se halla ubicada". Sin esas dos justificaciones no hay empresa propiamente. Ella debe prestar servicio y crear riqueza. Las dos cosas.

Es sencillo derivar de lo anterior que es posible tener casos en los que se generen utilidades pero no se preste servicio y viceversa, la empresa que tiene una poderosa justificación moral pero no genera resultados suficientes para recompensar el trabajo de sus integrantes. Prestar servicio es crear algo que contribuya al bien común y si esto no sucede, la empresa no se justifica totalmente. La creación de beneficios para sus integrantes es igualmente necesario y es la otra justificación requerida. Es claro que el autor desea establecer una tesis sencilla, toda empresa mercantil o económica, para que realmente lo sea, debe tener esa doble justificación, económica y moral. Y sin esa doble justificación no podría llamarse empresa.

---

<sup>10</sup> En la Navidad de 2005, Jordi Canals, Director General del IESE en España, editó una conferencia dada por Rafael Termes Carreró (1919-2005) en la Universidad Francisco Marroquín, con el título "¿Qué es una empresa y quién es un empresario?" Las ideas de Termes en esa conferencia no son sólo claras y organizadas, sino razonables y lógicas. Se ha tomado la publicación del IESE Business School, Universidad de Navarra, para crear el siguiente resumen.

A CONTINUACIÓN HAY una breve explicación del valor económico añadido por la empresa: es el resultado de restar de las ventas los costos de producción (materias primas, costos de transformación y similares). El resultado es un indicador grueso del valor que las acciones de la empresa han añadido y es lo que reciben las personas que se han reunido en la empresa.

El salario es el nombre de lo que reciben quienes allí trabajan. Los intereses son la remuneración de quienes han aportado fondos. Los impuestos van al gobierno. Y las utilidades o beneficios es lo que va a los accionistas quienes hicieron las aportaciones de riesgo, después de hacer los pagos anteriores. Los pagos a los accionistas de la empresa no son necesariamente distribuidos entre ellos; pueden serlo totalmente, en parte o nada. Lo que no es repartido queda dentro de la empresa y es propiedad del accionista, sin que tenga acceso a esa reserva, pero de la que puede intentar disponer cuando vende sus acciones, si es que el precio de venta mutuamente acordado coincide con el precio contable de la acción. Rara vez sucede eso.

Esto cambia las cosas. El accionista que busca su beneficio pondrá atención en el precio de mercado de las acciones y no en el valor contable de las mismas. La empresa, por tanto, buscará beneficiar a sus accionistas logrando el mayor valor posible de mercado de sus acciones. Y hacerlo bajo los principios de sus dos justificaciones, en adición al respeto de normas éticas.

Las limitaciones impuestas son dignas de colocarse explícitamente ante la idea que existe y que cree que el único fin empresarial es el maximizar el precio de las acciones. No, una real empresa debe tener la doble justificación, económica y de servicio, dentro de un marco ético que impide manipular resultados y expectativas.

El paréntesis que abrió el autor para señalar lo anterior puede parecer superfluo. Sin embargo, quizá pueda explicarse ante dos situaciones. Una, la distorsión marxista que entiende al trabajo como única causa de valor y ve a los beneficios de las otras personas involucradas como un acto de explotación. La segunda distorsión es el entendimiento de la empresa como una única fuente de beneficios para el accionista por medio de la elevación del precio de su acción.

VUELVE TERMES al gran tema de su conferencia con las consecuencias de su definición de empresa mercantil.

Por principio, empresa y empresario son dos cosas distintas, que no deben confundirse. El empresario es una parte del todo. Además, la empresa tampoco es el capital, cualquiera que sea la forma que éste adopte. La empresa está formada por trabajo, capital y empresario y eso es cierto cualquiera que sea el tamaño de la empresa.

La clasificación de las partes de la empresa —trabajo, capital y empresario— se hace para una mejor comprensión, pero en la realidad las distinciones no son sencillas. Sus “condiciones se mezclan”; puede haber trabajadores que sean accionistas, empresarios sin capital invertido,

accionistas que trabajan. Es obvio que el trabajo realizado no es exclusivo de quienes son llamados trabajadores. Aún así, la clasificación puede ayudar a la tarea de definir al empresario.

Aquí, Termes se apoya en las ideas de I. Kirzner de 1973: el empresario es un descubridor de oportunidades de beneficio, oportunidades que nadie ha visto antes que él y por esa razón recibe una recompensa posible en el futuro.

No es una suma cero entre el descubridor y quienes no descubrieron nada. La aportación de empresario es su descubrimiento, la función de inventar y eso es independiente de si aporta o no capital. Es decir, se comete un error al decir que únicamente puede ser empresario el que invierte sus fondos en una empresa; un empresario puede no hacerlo y ser llamado legítimamente empresario debido a su aportación de descubrimiento.

Más aún, la palabra empresario sólo es aplicable a quien posee esas facultades de descubrir, alguien que nace, no se hace. El concepto va más allá e incluye la idea de que ejercicio de descubrir que es propia de la empresariedad, no supone costos en la acción propia de ese descubrimiento; aunque sí los supone en la función deliberada de la producción.

LA EMPRESA, formada por capital, trabajo y esa función empresarial, mantiene relaciones con otras personas externas a ella. Son los proveedores, los clientes y las personas que están en el entorno de la empresa. Con esto Termes vuelve a su concepción humana de la empresa, añadiendo ahora otro elemento: las personas deben ser tratadas de acuerdo a la dignidad que poseen como seres libres y racionales que son.

Esto es hablar de la misión del empresario y que es la conducción de personas a esos dos objetivos de la empresa, "guiado por la prudencia", intentando que sus decisiones ayuden al desarrollo de las personas internas y externas. Las decisiones tienen tres valores: económico, psicológico y ético.

El valor económico de las decisiones está en la satisfacción de necesidades humanas. Son cuestiones de la utilidad que producen los bienes o servicios producidos y que están reflejados en sus precios. Los valores psicológico y ético son realidades producidas en el interior de las personas, algo que no es objeto de un mercado de bienes; Termes habla de sinceridad, lealtad, confianza, aprendizaje, satisfacción, cosas que no están dentro del proceso de compraventa pero que sí afectan a la generación del valor económico.

Es clara la insistencia en la concepción doble de la justificación de una empresa. Sí, debe tener una justificación económica y dar resultados tangibles, pero también debe ayudar al desarrollo integral de de las personas incluyendo al tomador de decisiones. El respeto a la doble justificación puede suponer en ocasiones un costo de oportunidad: hacer de lado un beneficio si éste es producido sin la justificación ética. Es una cuestión de beneficios a la larga, producidos por el respeto a ambas justificaciones.

EN LA ÚLTIMA parte de su conferencia, Termes compara los sistemas de administración que tratan de maneras diferentes a las personas. Hay un enfoque mecanicista, que ignora todo lo que no es externo en las personas a la que piensa tratar sólo con incentivos materiales.

Otro enfoque hace lo opuesto.

La clave está en un enfoque total, antropológico, que considera los valores económico, psicológico y ético, que lleva a la unidad y es una motivación trascendente, la que al final lleva a las personas a actuar pensando en las consecuencias de sus acciones sobre las otras personas y concluye en una actitud de servicio, algo perfectamente congruente con la razón de ser de la empresa, servir.

Lo que Termes hizo en su conferencia de septiembre de 2003 en Ciudad de Guatemala, puede dar la impresión de demasiado simple. Es una impresión equivocada. La sencillez de los conceptos tratados es necesaria y debe ser tratada con insistencia. Los tiempos actuales hacen ver al crimen organizado como una operación económica igual a la de una empresa y es cierto, lo es, pero sólo en ese aspecto, no en su justificación moral.

Lo mismo puede decirse para otras empresas, como las dedicadas a la pornografía, que también cumplen con esa parte económica dando resultados materiales que la justifican en su sentido material. Lo que Termes hace es dar un punto de vista que nos hace dejar de considerar como iguales a quienes producen una revista de noticias y a quienes publican una revista pornográfica. No son ni pueden ser lo mismo.

Al final, la clave del autor está en su consideración humana. Somos seres libres, racionales, dignos, que merecen respeto y cuyas empresas necesariamente deben tener una justificación moral, congruente con esa dignidad humana.

## 11. Menos dueños de lo que se piensa

Ludwig von Mises <sup>11</sup>

Hay propuestas que niegan la legitimidad de la propiedad privada de los bienes de producción. Hay otras propuestas que afirman todo lo contrario. Acerca de la propiedad de los bienes de producción, Mises ofrece una idea (11) para resolver esa discusión. Una idea que señala que los dueños de los medios de producción son menos dueños de lo que creen ellos mismos y el resto.

EN UN PRINCIPIO, Mises hace algunas precisiones sobre el concepto de propiedad y que le servirán más tarde para exponer su idea.

- Desde el punto de vista sociológico, la propiedad es el poder de uso sobre bienes económicos.
- Desde el punto de vista económico, la propiedad es la posesión de los bienes que son necesarios para alcanzar los objetivos deseados.
- Dentro del terreno legal, existe una diferencia entre el tener y el deber tener, pues el propietario legal lo sigue siendo aún después de ser robado y que su propiedad haya pasado a manos del ladrón. Sin embargo, la ley no distingue entre diferentes tipos de bienes poseídos.

Aunque la ley no establezca esas diferencias entre los tipos de bienes, desde el punto de vista económico sí existe esa diversidad. Hay bienes que son de consumo y hay bienes que son de producción. Hay bienes que son durables y hay bienes que son de consumo inmediato.

Los bienes de primer orden son los que se terminan con su primer uso. El significado de su posesión radica en la posibilidad de ser la persona que los consume. El propietario de los bienes de primer orden puede usarlos, consumirlos, darlos a otros, intercambiarlos, destruirlos. Hay otro tipo de bienes, que son de uso duradero y que tienen la capacidad de servir a varios propietarios sucesivamente, como una casa que al venderse es usada por otro.

Esos bienes, desde el punto de vista económico, tienen dueños, que son las personas que usan los servicios que esos bienes proporcionan. Pero hay otro tipo de bienes, de naturaleza distinta. Son los bienes de producción y otorgan un disfrute indirecto de ellos. Estos bienes de producción producen bienes de consumo al combinarse con trabajo. Son bienes que sirven para producir otros bienes.

---

<sup>11</sup> Mises, Ludwig von (1981). SOCIALISM. Indianapolis. Liberty Fund. 0913966630, Part I Liberalism and Socialism, Chapter 1, Ownership, pp 27-32. El libro fue publicado originalmente en 1922. Mises (1881-1973) fue doctor en Leyes y Economía de la Universidad de Viena. La Escuela Austríaca de Economía, de la que es un miembro muy destacado, se caracteriza por basar su análisis en la persona.



LOS ELEMENTOS anteriores son el punto de partida de Mises. Le sirven para señalar que la propiedad de los bienes de consumo no puede ser dividida. Tampoco puede ser dividida la propiedad de los bienes de consumo duradero.

El uso de esos bienes de consumo, duradero o inmediato, no puede ser dividido. Pero sí puede ser dividida la propiedad de los bienes de producción. Este es el punto de partida de la conclusión a la que llega Mises.

Es una realidad que la propiedad de los bienes de producción sí puede dividirse. Esto se debe a la índole de esos bienes de producción. Estos bienes de producción que se usan para producir otros bienes, son de tal naturaleza que su posesión sí admite ser dividida de acuerdo a la divisibilidad de los bienes que ellos proveen.

Donde exista división de trabajo, allí a la hora de la verdad, van a existir dos propiedades. En un sentido legal, la propiedad del bien de producción corresponde al dueño de ese bien, que usó ese bien para producir algo. Pero hay otra propiedad, que no es la del dueño legal, sino la de quien disfruta el bien de producción de manera indirecta, el cliente.

Es el cliente quien se beneficia de los efectos que tiene el uso de los bienes de producción. Mises introduce el elemento de uso de los bienes de consumo producidos por los bienes de producción, que es la variable clave.

POR EJEMPLO, un agricultor que es autosuficiente hace lo que desea con su tierra. Siembra lo que quiere y lo consume sin atender a nadie más.

Pero el agricultor que tiene deseos de vender sus productos, es un propietario de su tierra en un sentido que no es igual a del agricultor de autoconsumo. Este agricultor que quiere vender lo que produce no decide qué sembrar de la misma manera que lo hace el autosuficiente. La siembra de quien quiere vender lo que produce la deciden esos por los que en realidad trabaja, los consumidores. Este agricultor que es también productor dirige su producción hacia donde lo quieren y desean los clientes.

VISTO DE MANERA global, el proceso de producción consiste en la combinación de medios de producción. Los propietarios de esos bienes de producción dan su propiedad a otros para realizar la producción. Los dueños del capital, los dueños del trabajo, los dueños de la tierra, los dueños del resto, ponen sus propiedades a disposición del empresario. El empresario va a dirigir la producción a la fabricación de eso que desean los clientes y consumidores, quienes son en realidad y de hecho los otros dueños de los medios de producción. Y, desde luego, cada aportación recibe el valor de su contribución en el rendimiento.

Por tanto, la propiedad de los medios de producción posee una naturaleza muy diferente a la de los bienes de consumo. Esta realidad ayuda a disipar las discusiones sobre quién debe ser propietario de los medios de producción.

Debemos ver a los consumidores como los verdaderos dueños de los bienes de producción en el sentido natural de la propiedad y contemplar a quienes son sus dueños en el sentido legal como los administradores de esas propiedades de las personas.

Si en una sociedad existe la división del trabajo, por tanto, debe reconocerse que nadie tiene la propiedad exclusiva de los medios de producción, ni de los bienes materiales, ni de la habilidad personal del trabajo. Todas esas propiedades de los bienes de producción en la realidad están dando servicios a quienes compran y venden.

SI EN UNA sociedad no existiera la división del trabajo y cada uno tuviera que producir para sí mismo los satisfactores que necesita, allí no habría diferencia entre los bienes de producción y los de consumo.

Pero en una sociedad en la que sí existe la división del trabajo y las personas combinan sus propiedades para producir lo que otras necesitan, allí hay una gran diferencia entre los bienes de consumo y los bienes de producción. Los dueños de los medios de producción son, de hecho, menos dueños de lo que creen ellos y muchos más.

Donde exista división del trabajo tiene que aceptarse que las propiedades de cada uno están al servicio del resto.

## 12. La prosperidad al alcance de la mano

Charles Wheelan <sup>12</sup>

Tenemos un muy aceptable conocimiento de eso que produce el desarrollo. Un sencillo enfoque de mero sentido común indicaría que los países pobres sólo tendrían que preocuparse por ver cómo aplicar esas políticas que están asociadas con la producción de mejores niveles de vida. Eso es lo que hace Wheelan, dar una muestra (12) de las políticas consideradas como causas de desarrollo y progreso. Si ellas no se aplican, ése es otro problema cuya respuesta debe buscarse.

EL PUNTO DE arranque de Wheelan es decir sencillamente que los economistas no tienen una receta que haga que los países progresen. Sin embargo, sí existe conocimiento de qué es lo que hace que las naciones sean ricas, una especie de catálogo de políticas que tienen en común las naciones que progresan.

A continuación da una muestra del tipo de condiciones que existen en las economías avanzadas.

### INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES EFECTIVAS

Si se quiere progresar, lo que un país necesita es tener un gobierno que funcione efectivamente en áreas como la existencia de leyes, su aplicación, tribunales, infraestructura básica y recolección de impuestos. La corrupción es literalmente un veneno en esto porque distorsiona la asignación de recursos, impide la innovación y frena la inversión.

Un buen gobierno es necesario para avanzar económicamente. El Banco Mundial hizo una evaluación de 150 países, menciona el autor, en la que se utilizaron parámetros como carga regulatoria, corrupción, rendición de cuentas y otras. Se encontró una relación clara y causal entre esas variables y parámetros de progreso, como ingreso per cápita, mortalidad infantil y analfabetismo.

### DERECHOS DE PROPIEDAD

Aunque este terreno suele verse como uno dirigido a los ricos, la verdad es que tiene un impacto en los pobres. La existencia de propiedades informales en los países pobres es causa de subdesarrollo. Hay una gran diferencia entre los activos que las personas poseen en un país pobre y en un país rico, ya que en un país pobre los propietarios carecen de títulos legales de propiedad y eso impide que la renten, la vendan, la hereden, o la subdividan.

---

<sup>12</sup> Wheelan, Charles J. (2002). NAKED ECONOMICS: UNDRRESSING THE DISMAL SCIENCE. New York. Norton. 0393049825, chapter 12, Development Economics: the wealth and poverty of nations, pp. 206-228.

Peor aún, esa propiedad sin título legal no pueden ser usada como garantía de créditos. Esas propiedades no legales son capital desaprovechado. Se ha calculado que el monto de capital desaprovechado por falta de títulos legales de propiedad equivale a 93 veces el monto de ayuda que los países adelantados han dado a los países pobres en los últimos treinta años.

## REGULACIONES NO EXCESIVAS

Un ejemplo que el autor da es el de las máquinas vendedoras en Rusia, donde ellas enfrentan varios problemas para su instalación, como por ejemplo el requisito de que toda venta de artículos requiere que exista una caja registradora. Desde luego esto hace imposible a las máquinas vendedoras en Rusia.

El exceso de regulaciones va de la mano con la corrupción. Igualmente, la existencia de demasiadas disposiciones requiere tiempos enormes para la apertura de negocios. La corrupción y los tiempos, más los costos del proceso legal suman cantidades que son imposibles de pagar por parte de quien quiere abrir una empresa, por pequeña que sea.

Wheelan hace referencia a un estudio en el que se consideraron cien países durante un período de treinta años. El resultado obtenido indicó que el consumo gubernamental (excluyendo educación y defensa) se correlacionó negativamente con el crecimiento del producto interno bruto de los países.

## CAPITAL HUMANO

El capital humano es lo que nos hace productivos y la productividad es lo que eleva nuestro nivel de vida. Los países que han elevado su nivel de vida también han tenido grandes aumentos en sus niveles de educación y entrenamiento para el trabajo.

La educación está asociada con toda una gama de sucesos positivos. A más educación, mejores índices de salud. La más alta educación de las mujeres disminuye la mortalidad infantil. Más aún, la mejor educación facilita la adopción de tecnologías más modernas que no tienen que desarrollar los países pobres.

Sin embargo, aquí existe un problema. La posesión de habilidades altas por parte de una persona generalmente requiere de otras personas que también las tengan. Por ejemplo, un cirujano especializado en enfermedades del corazón sólo puede tener resultados si cuenta a su alrededor con otros especialistas importantes, como enfermeras también expertas.

Un profesional hábil en un medio ambiente en el que no puede trabajar tenderá a irse a otra parte, produciendo fuga de cerebros. Las escasas oportunidades locales son un incentivo negativo que promueve el estado de bajos niveles de capacitación.

## GEOGRAFÍA

Aquí, el autor señala el hecho de que sólo dos de los países considerados ricos están dentro de las líneas de los trópicos de Cáncer y Capricornio. Al parecer el clima sí tiene un efecto en las probabilidades de progreso de los países. Es posible que las más altas temperaturas y los mayores índices de lluvia tengan un efecto negativo en la producción de alimentos y la propagación de enfermedades.

El asunto tiene solución. Por ejemplo, deben buscarse tecnologías dirigidas especialmente a las condiciones ambientales de los climas calientes, lo que tiene el defecto de no ser tan redituable como atender los asuntos de los países ricos. Desde luego, es posible ofrecer recompensas importantes para lograr esto y atender, por ejemplo a la enfermedad del sueño al menos con igual énfasis con que se atiende el mal de Alzheimer.

Otra solución es la de abrir la economía de los países pobres.

## APERTURA COMERCIAL

La noción del proteccionismo sigue siendo atractiva para muchos gobiernos, como herencia de las ideas de la auto suficiencia y liderazgo económico del gobierno. La verdad es que por experiencia sabemos que las empresas protegidas de la competencia externa tienden a ser poco eficientes y perezosas.

La evidencia que tenemos sugiere que las economías abiertas progresan más que las economías cerradas. Por ejemplo, en un estudio se vio que las economías cerradas crecieron 0.7 por ciento anual durante los años 70 y 80, mientras que las economías abiertas en ese período crecieron al 4.7 por ciento.

Desde luego, la apertura comercial implica sus propios problemas, pero existen pruebas y razonamientos sólidos que indican la conveniencia de la apertura económica para elevar el progreso. En esto debe ser apuntada la actitud cínica de algunos países ricos que dan ayuda a los países pobres pero bloquean las exportaciones de productos de los países menos desarrollados.

## POLÍTICAS FISCAL Y MONETARIA RESPONSABLES

Los gobiernos no son diferentes de las personas. Ellos se meten en problemas cuando gastan de más en asuntos que no elevan su productividad futura. Como mínimo, un gasto gubernamental demasiado grande hace necesario que el gobierno pida créditos, lo que limita la disponibilidad de financiamiento a los ciudadanos que tienen más probabilidad de dar un mejor uso a ese dinero.

El déficit fiscal crónico, más aún, significan problemas en el futuro, como la elevación de los impuestos para pagar deudas. También puede significar inflación y quiebra. Los cambios en el valor de las monedas complican el comercio internacional.

## RECURSOS NATURALES, ALGO NO MUY IMPORTANTE

La realidad prueba que la disponibilidad de recursos naturales en las naciones no tiene un alto impacto en sus posibilidades de progreso. Algunos piensan que de hecho una gran cantidad de recursos naturales puede afectar negativamente esas posibilidades. Esto puede deberse al hecho de que ser rico en algún recurso natural desvía hacia la explotación de ese recurso las acciones del país, al mismo tiempo que lo hace vulnerable a los vaivenes de su precio internacional.

## DEMOCRACIA

Los sistemas que sostienen valores como la libertad de expresión y la representación política del ciudadano son más inmunes a políticas expropiatorias de la propiedad. Más aún, un estudio encontró que las hambrunas mundiales mayores no son causadas por fallas en las cosechas, sino por políticas gubernamentales fallidas que impiden correcciones de mercado, como la apertura a importaciones o la posibilidad de cambiar de cultivo.

SI SE SABEN estas cuestiones debe sorprender por qué no han sido aplicadas. En buena parte se debe a las malas costumbres adoptadas por los gobiernos de los países pobres para quienes adoptar políticas como las anteriores tiene consecuencias que no quieren enfrentar. Pero también se debe a la escasa atención que los países desarrollados han prestado a los países pobres.

## 13. Lo que se ve y lo que no se ve

**Frederic Bastiat** <sup>13</sup>

Si alguien cree que conviene que un gobierno subsidie el crédito, o que la automatización genera desempleo, o que deben existir precios de garantía para los productos del campo, más le conviene pensar antes de actuar. Bastiat le pediría que leyera acerca de su idea (13), la de clasificar a los efectos de sus acciones en dos tipos, los que se ven y los que no se ven. Es tan obvio que pocas veces se hace.

BASTIAT INICIA su exposición diciendo que una acción, una costumbre, un acto de gobierno o una ley producen siempre más de un efecto, una serie de consecuencias. De esas consecuencias sólo la primera es inmediata y se puede ver porque aparece con la acción tomada. Esto es lo que establece la diferencia entre un economista malo y uno bueno. El mal economista se limita a los efectos inmediatos que se pueden ver; el buen economista considera todos los efectos, los que se pueden ver y los que se pueden prever.

Esta diferencia es enorme, pues casi siempre sucede que cuando el primer efecto es favorable, las siguientes consecuencias son infortunadas, y viceversa. De esto se concluye que un mal economista desea un pequeño bien inmediato a costa de grandes males futuros; y que un buen economista desea un gran bien futuro con riesgo de algunos pequeños males presentes.

Si un hombre pusiera atención sólo en lo que se ve, terminaría realizando los peores actos, no por su propia naturaleza, sino intencionalmente. Esto es lo que explica la dolorosa evolución del hombre. Al inicio, la ignorancia lo rodea y se rige de acuerdo a lo que se ve; es después de un largo tiempo que aprende a ver las consecuencias posteriores de sus actos. Esto obliga a la investigación de lo que se ve y de lo que no se ve.

BASTIAT ACUDE a varios ejemplos para aclarar su idea. El primero de ellos es el del vidrio roto en una ventana. Ante esta rotura puede pensarse que es parte de la vida que un vidrio haya sido roto por alguien, pero que esos accidentes mantienen a la industria. ¿Qué sería de los vidrieros si nunca se rompiera un vidrio? Ahora, supongamos que el vidrio tiene un costo de seis francos, lo que significa que la industria del vidrio recibirá esos seis francos, es decir, que tendrá un beneficio. Esto es cierto y es lo que se ve.

---

<sup>13</sup> **Bastiat, Frederic** (1995). SELECTED ESSAYS ON POLITICAL ECONOMY. (George B. de Huszar). New York. Foundation for Economic Education. 0910614156, chapter 1 What is seen and what is not seen, pp. 1-30. Bastiat (1801-1850) fue un economista francés, estadista y autor, líder del movimiento a favor del libre comercio. La mayoría de sus escritos fueron hechos poco antes y después de 1848. Schumpeter lo calificó como el más inteligente economista periodista que jamás vivió.

Lo que no puede concluirse es que es una buena idea romper ventanas porque así se incentiva a la industria en general. Hay que poner atención en lo que no se ve.

Y lo que no se ve es que esos seis francos gastados en la reposición del vidrio ya no serán gastados en otra cosa. Quizá el dueño de la ventana ya no comprará otros zapatos y el zapatero dejará de recibir esos seis francos. Se ve que la industria del vidrio recibió seis francos, pero no se ve que el zapatero o el librero dejaron de recibir esos mismos seis francos.

O sea, que no hay beneficio para la industria en total a la que no hizo diferencia si el vidrio no hubiera sido roto.

Pero como el dueño de la ventana es un miembro de la sociedad, la conclusión es obvia que la sociedad perdió una ventana. La sociedad perdió una ventana que fue innecesariamente destruida en este drama diario que tiene a tres personajes. El dueño de la ventana, que es el consumidor, redujo su satisfacción al gozo de un objeto cuando podía haber gozado de dos. El vidriero que se vio favorecido con el accidente. Y el zapatero o el librero o el sastre cuya industria se vio desfavorecida por el accidente. Esta es la persona que permanece a la sombra, es lo que nunca se ve.

OTRO EJEMPLO de Bastiat se refiere a los impuestos. Todos hemos escuchado la idea de que los impuestos son una inversión, algo que permite la vida de muchas familias y tienen efectos benéficos en la industria. La repetición de esa idea esencial nos ha hecho creer que es cierta. Lo que se ve son los sueldos de los burócratas y los beneficios de los proveedores del gobierno. Lo que no se ve son los efectos negativos en los ciudadanos y la secuela negativa en los proveedores de esos ciudadanos.

POR DEFINICIÓN cuando un gobierno gasta cien francos más esto implica que los ciudadanos gastan cien francos menos. Lo que se ve es el gasto del gobierno, lo que no se ve es la falta de gasto en el ciudadano.

En el caso de servicios gubernamentales necesarios, los impuestos son una compra-venta igual a otras. Pero si se crea una nueva oficina de gobierno hay que probar su utilidad y ver si el servicio que presta representa lo que al ciudadano le cuesta en impuestos adicionales. Lo que no puede argumentarse es que esos impuestos son buenos porque constituyen un ingreso a las familias de los burócratas y a quienes los proveen de productos y servicios.

No es válido el argumento de que esos impuestos serán gastados en el bien de la industria nacional, porque esos impuestos los hubiera empleado para su beneficio el mismo ciudadano con el mismo efecto.

Esto aplica a otro ejemplo de Bastiat, el de las obras públicas sustentadas en la idea de crear empleo. Lo que se ve es el empleo creado y el sostenimiento de las familias de esos trabajadores, lo que no se ve es el retiro de dinero de los bolsillos del resto de los ciudadanos que hubieran gastado esos fondos en otra cosa y creado otros empleos.



IGUALMENTE EN el patrocinio de las artes. ¿Debe el gobierno subsidiar las artes? Quienes favorecen esa postura hacen ver argumentos como el efecto positivo en la población que eleva y amplía sus horizontes culturales, creando un sentido de belleza, lo que es de beneficio para la nación.

Lo que no se ve es la serie de argumentos contrarios, que señalan violaciones de la justicia. Difícilmente tiene el legislador derecho a meterse en la billetera del obrero para elevar los ingresos del escritor. Además, deberían señalarse los límites de esos subsidios que pueden ser ilimitados, pues si se decidiera subsidiar todo lo bueno habría que hacer una lista interminable de ello.

Sucede lo mismo en los intermediarios. Lo que se ve es la utilidad del intermediario y contra ello pueden protestar algunos, pero lo que no se ve es lo que se tendría que pagar al gobierno en caso de que él fuera el intermediario único.

También con el libre comercio, donde se ve la protección que a la industria local dan los altos aranceles, pero no se ve el daño que sufre el ciudadano al comprar a precios más elevados lo que podría comprar a un precio menor.

El mérito de Bastiat, gracias a su estilo, es el de poner con extrema claridad una variable adicional en las decisiones gubernamentales.

Todo acto tiene consecuencias y lo que nos debe preocupar es la previsión de los efectos que no se ven con facilidad pero que son tan reales como los que sí se pueden ver. Pueden conducir a grandes males, por tanto, las medidas de gobierno que sólo ponen atención en los efectos inmediatos y que no consideran los efectos posteriores.

Muy posiblemente sea éste uno de los errores mayores en las decisiones económicas de los gobiernos.

## 14. Hacer el bien sin saberlo ni quererlo

**Adam Smith**<sup>14</sup>

Tal vez usted esté de acuerdo con la apertura comercial y la globalización, tal vez no. Las opiniones sobre el comercio libre son variadas y muchos piden medidas proteccionistas. Demasiadas veces esas opiniones son sustentadas más en emociones que en razones. Por eso conviene conocer la idea (14) de Smith. No es nueva, fue publicada en 1776 en un libro que cambió al mundo.

SMITH EMPIEZA diciendo que la importación de bienes extranjeros puede restringirse por medio de altos aranceles, o bien por medio la total prohibición de esa importación.

Lógicamente, la producción de esos bienes se hará dentro del país.

En otras palabras, el monopolio del mercado nacional se da a la industria nacional. El efecto de esa medida de restricción o prohibición de importaciones es lógico también. Se trata de una gran promoción a la industria que la goza. Esa industria ocupará ahora más recursos y dará más empleos.

Pero el que crea que restringiendo las importaciones puede dar impulso a la industria nacional, está en un grave error.

Smith dice que esa restricción hace crecer a quienes producen los bienes restringidos, pero eso no significa que de esa manera se haga crecer a la industria de todo el país, ni darle una mejor dirección a la economía total. Ninguna regulación de comercio puede darle más industria a un país que la cantidad de industria que le permiten sus recursos y su capital.

A lo más que puede aspirar una regulación de la actividad económica es a orientar al capital a donde de otra manera no hubiera ido. Peor aún, esa regulación, que es artificial, no necesariamente da una mejor orientación al capital que la que se hubiera logrado de manera espontánea, sin regulaciones.

PARA PROBAR la afirmación anterior, Smith razona de la manera siguiente. Todos los hombres tratan siempre de encontrar el mejor uso para el capital que poseen. En esta búsqueda del mejor uso toman en cuenta su propio bienestar, no el de la sociedad. Precisamente por esa razón es que los hombres son llevados a preferir lo que es mejor para la sociedad.

Buscando su propio bienestar los ciudadanos, sin quererlo, terminan haciendo el bien a la sociedad.

---

<sup>14</sup> **Smith, Adam** (1993). WEALTH OF NATIONS [1776] A SELECTED EDITION. (Kathryn Sutherland). Oxford. Oxford university press. 019281765, Book IV, Chapter II, pp. 288-294. Smith (1723-1790), escocés, profesor de la Universidad de Glasgow, es conocido como el fundador de la Economía Moderna. También es autor de The Theory of Moral Sentiments.

Eso es así, por varias causas.

Una de ellas es la preferencia de usar el capital lo más cerca de uno. Por eso es que se prefiere invertir en el país y no en el extranjero, a menos que la utilidad en el país sea muy inferior a la utilidad en el extranjero. Conocemos mejor nuestro propio país, sus personas, sus costumbres, sus leyes. Ante utilidades similares, preferimos al propio país y así hay un impulso al empleo y a la industria nacional.

Segundo, dirigiremos nuestro capital a la industria que más utilidades nos pueda dar.

Siempre trataremos de maximizar nuestras utilidades y nos atraerán las oportunidades de industria que las dé. Eso precisamente es lo que hace que la persona dirija su esfuerzo a aumentar los ingresos de toda la sociedad. Buscando los máximos ingresos propios aumentamos los ingresos de toda la sociedad.

El punto de Smith es que hacemos eso que es bueno para la sociedad sin darnos cuenta de ello. Al preferir a la industria nacional buscamos nuestra seguridad. Al buscar máximas utilidades buscamos nuestro beneficio. Pero haciendo eso, sin quererlo expresamente, logramos un bienestar general. Parece como si una mano invisible nos guiara promoviendo algo que no era nuestra intención original.

Al buscar nuestro propio beneficio con frecuencia promovemos el interés de la sociedad más y mejor que si lo hubiéramos buscado intencionalmente.

SMITH HACE consideraciones adicionales sobre las regulaciones gubernamentales del comercio y la economía. Dice que los ciudadanos están mejor preparados que los gobernantes para elegir el tipo de industria a la que quieran dedicar su capital y esfuerzo personal. Más aún, el gobernante que se atreviera a dirigir a las personas acerca de la manera en la que ellas deban usar sus capitales, toma sobre sus hombros una carga que le es innecesaria.

Ese gobernante que pretende regular la actividad económica asumiría un poder que por seguridad de los demás no debe ser dado a nadie. Sería muy peligroso poner ese poder en manos de alguien lo suficientemente pretencioso como para querer ejercerlo.

Ahora Smith enfatiza su conclusión. Es peligroso, pero también inútil, dar el monopolio del mercado nacional a la industria nacional prohibiendo o restringiendo las importaciones. Esa es una manera de dirigir artificialmente el uso de los capitales de las personas.

SUPONGAMOS QUE los bienes producidos dentro del país son igual de baratos que los productos extranjeros, entonces la regulación es inútil. Y, si la mercancía extranjera es más barata, entonces la medida es dañina.

Aquí el razonamiento de Smith es de mero sentido común, pues dice que lo que es bueno para la economía de un hogar, no puede ser malo para la

economía de una nación. En ninguna casa se hace dentro lo que sale más barato comprar afuera. El zapatero no hace su ropa y el sastre no hace sus zapatos. Lo que sucede es que al importar lo que sale más barato en el extranjero, la industria nacional busca por sí misma las maneras en las que el capital nacional puede ser mejor empleado.

Ese capital nacional no es bien empleado cuando se le usa para hacer lo que en otra parte es más barato. Dicho de otra manera, prohibir o restringir la entrada de mercancía extranjera más barata que la nacional es una medida que reduce y merma el ingreso de toda la sociedad.

Smith reconoce que la industria que es protegida por medio de prohibiciones de importación, puede con el transcurso del tiempo llegar a producir a iguales costos que en el extranjero. Pero, insiste, eso no significa que el total de la industria nacional haya aumentado por causa de la regulación de comercio.

La industria entera de un país puede aumentar sólo en la proporción en la que aumenta su capital. Su capital sólo puede aumentar en la proporción en la que pueda aumentar su ingreso.

Lo que sucede con las medidas de prohibición de importaciones es la disminución del ingreso. Esta disminución del ingreso hará que el capital entero de la nación no aumente. Sí habría aumentado al seguir cada persona tomando sus propias decisiones sin interferencias, encontrando de esta manera su empleo natural.

LA PARADOJA ES fascinante. Por un lado, los gobiernos llenos de buenas intenciones y de loables propósitos causan grandes males con sus regulaciones económicas. Por el otro, los ciudadanos, con sus preocupaciones personales y sus decisiones individuales, producen grandes beneficios. Las buenas intenciones de la regulación gubernamental producen daños a la nación, lo contrario de lo que intentan. Y el supuesto egoísmo de los individuos acaba por producir grandes beneficios a todos.

## 15. Tres nociones sobre el libre comercio

**Thomas Sowell** <sup>15</sup>

¿Quiere alguien proteger a la industria nacional prohibiendo importaciones? La idea tiene atractivo y cierta lógica aparente. Pero antes de hacerlo tendría que verse el asunto con más profundidad. La utilidad de la idea (15) de Sowell es ésta, la de ir más allá de la impresión inicial que puede dar la firma de un tratado de libre comercio. Y es que demasiadas veces por hacer lo que se cree que es obvio se termina realizando lo que es erróneo.

SOWELL Da inicio al capítulo sobre comercio internacional señalando que es un error ver a ese comercio como una actividad de suma cero, en la que una nación gana lo que la otra pierde. Si fuera ese el caso, ninguna nación participaría consistentemente en el comercio internacional.

Por ejemplo, durante el periodo previo a la firma del tratado de comercio libre entre Canadá, Estados Unidos y México, se dijo que la pérdida de empleos en los Estados Unidos sería notable; de hecho sucedió lo contrario, el empleo en ese país creció. Estos resultados netos contradicen a las primeras impresiones que predicen situaciones que no suceden. Por eso, dice el autor, debe comenzarse por el principio.

PENSEMOS EN una nación aislada totalmente del resto de las naciones. Si en esa nación se registra progreso y avance, en ella se tenderá a comprar más simplemente porque dentro de ella hay más con qué comprar. Y si se compra más, se crean bienes adicionales y más empleos, todo debido a la demanda adicional. Eso sucede dentro de una nación aislada.

Pero el principio es exactamente el mismo cuando tomamos a dos naciones en lugar de una. En ese conjunto de dos naciones el número de empleos no es fijo y por eso no existe razón alguna para que esas dos naciones luchen entre sí para tener la mayor parte de los empleos. Ésa es una realidad, pero queda por ver la cuestión del comercio internacional tornando a ambas naciones más prósperas.

En todo intercambio existe una justificación de fondo. Los intercambios se realizan porque ambas partes se benefician. En el momento en el que un intercambio perjudica a una de las partes, ese intercambio se suspende. Esas realidades no son complicadas, pero lo que es complicado es desenredar las nociones equivocadas sobre el comercio internacional.

Muchos periodistas y políticos piensan que el comercio internacional es contrario al interés de las naciones. Aunque las razones de los beneficios del comercio sean claras y simples, existen ideas confusas al respecto. Para echar luz sobre el asunto, conviene ver las razones que justifican al comercio internacional en tres apartados.

---

<sup>15</sup> Sowell, Thomas (2001). BASIC ECONOMICS: A CITIZEN'S GUIDE TO THE ECONOMY. New York, NY. Basic Books. 046508138X, Chapter 19, International Trade, pp. 269-278.

EL PRIMERO DE ellos es la ventaja absoluta. Hay razones poderosas por las que conviene comprar fuera del país ciertos productos. Por ejemplo, muchas frutas son producidas con ventaja absoluta en países cuyos climas favorecen ese cultivo. Países que no tienen esos climas podrían producir esas frutas, pero a costos mayores. Simplemente algunos países tienen ventajas absolutas para producir algunos bienes, quizá por razones de geografía, de clima, de habilidades locales, de cualquier otra cosa.

OTRA RAZÓN ES la de la ventaja relativa. Ella es un poco más compleja, pero igualmente clara. Para entenderla, Sowell, hace una suposición, la que de un cierto país posee una serie de características que le hacen posible producir todo con mayor eficiencia que otra nación.

La pregunta lógica es si aún en este caso es de beneficio tener comercio internacional entre las dos naciones. La respuesta es sí. Sí es de beneficio tener comercio internacional aún en el caso de que una nación puede producir todo de la manera más eficiente posible. Esto requiere una explicación.

La nación que produce todo con mayor eficiencia puede hacerlo a diferentes niveles; algunos bienes son producidos con mayor eficiencia que otros, aunque todas esas eficiencias son mayores que las de otra nación.

Por ejemplo, el país más eficiente produce autos y cervezas, pero su eficiencia es mayor al producir autos que cervezas. Entonces, reuniendo a las dos naciones, se logrará un conjunto en el que se producirán más autos y más cervezas que si una sola nación las produjera. La nación que produce los autos con mayor eficiencia que la cerveza puede dedicarse más a su fabricación y la otra nación a la cerveza, con un resultado neto mejor para ambas que el actuar cada una por separado. La nación menos eficiente es la que tiene la ventaja relativa para producir cerveza.

¿Suenan complicado? La vida diaria da ejemplos de ventajas relativas. Supongamos el caso de una persona que es cirujano y que necesita lavar su auto un par de veces a la semana. El cirujano sabe que él puede lavarlo con mayor eficiencia que el joven que usualmente lo hace, gastando menos agua y menos tiempo. Pero esa eficiencia del cirujano no justifica que se dedique a lavar el carro, simplemente porque su eficiencia como médico es superior a su eficiencia como lavador de coches. Todo porque hay escasez de recursos. Este cirujano tiene un límite de horas posibles de trabajo y debe optar por lo que es más eficiente que él haga en ese tiempo limitado.

Sí, aunque una persona pueda hacer absolutamente todo con mayor eficiencia que las demás personas, no le conviene hacerlo. El tiempo y los recursos que le dedica a producir algunos bienes implica el sacrificio del tiempo y recursos que puede dedicar a producir eso en lo que la persona es más eficiente.

Eso significa que el resultado neto tenderá a ser un mejor uso de los recursos limitados con los que cuenta el conjunto de las naciones.

LA TERCERA RAZÓN es la de las economías de escala. Las dos principales razones, afirma el autor, son las anteriores, pero debe reconocerse una realidad. Existen casos en los que la producción de un cierto bien requiere de inversiones fuertes de maquinaria o instalaciones o especialidades profesionales.

Para poder vender ese bien a precios lo suficientemente bajos deberán producirse grandes cantidades de bienes. Si no fuera así, los pocos bienes producidos tendrían precios en extremo altos. No es difícil de ver esto. Si un fabricante tuviera que dividir todos sus costos de diseño y de producción de una computadora en unos pocos cientos de ellas producidas, el precio unitario sería enorme. Pero ese precio unitario es sustancialmente menor al producirse grandes cantidades de ellas.

Una vez visto eso, es sencillo ver los problemas de producción que tendrían países con mercados internos pequeños para esas grandes inversiones.

Difícilmente, dice Sowell, Australia podría justificar las inversiones para producir autos que se vendan sólo en ese país. Un ejemplo, aún más extremo, es el de la construcción de aviones comerciales; sería absurdo que cada país tuviera su propia fábrica para satisfacer la demanda interna de aviones.

Lo que el comercio internacional crea es mayor eficiencia en el uso de recursos mediante estas economías de escala, al igual que mediante las ventajas absolutas y relativas.

AÑADE EL AUTOR que las situaciones son dinámicas. Las ventajas comparativas cambian de país a país. En las primeras etapas del desarrollo de computadoras, casi todo el trabajo de creación y desarrollo se realizaba dentro de los Estados Unidos. Eso cambió con el tiempo y resultó mejor para todos el realizar trabajos de producción en otras partes y de diseño dentro de ese país.

Esa transferencia de producción de unos países a otros es lo que crea la impresión de que se pierden empleos locales en una nación mientras que en otros se ganan. Eso sucedería sólo si el número de empleos en ambos países fuera fijo. La realidad fue la contraria a la esperada, los empleos en los Estados Unidos se elevaron en total a pesar de esa transferencia de producción.

La causa de eso es obvia, la fuerza de trabajo, la mano de obra, el talento de los recursos humanos es móvil, puede ir de un lugar a otro dentro de su mismo país. Podía tener una ventaja absoluta para producir computadoras, pero no una ventaja relativa para hacerlo. Esa fuerza de trabajo se movió dentro del país hacia mejores opciones, lo que Sowell prueba con la elevación del estándar de vida de la población en ese período.

Puede suceder que un país enfrente la situación en la que por causa de importaciones de menor precio alguna industria arroje pérdidas de empleo dentro de su sector económico. Eso sucedió, hace tiempo, con la industria

del acero en los Estados Unidos, por lo que las autoridades impusieron restricciones a la importación de acero. Eso produjo una situación neta negativa para todo el país, cuyos productores de otros bienes tuvieron que actuar con precios más altos de los posibles en su consumo de acero.

El interés político prevaleció sobre el sentido común. Las autoridades dan más atención a la pérdida de unos miles de empleos en una industria que a la creación de decenas de miles en el resto de la economía. Y el resultado suele ser una serie de disposiciones que restringen al comercio internacional, beneficiando a unos y lastimando al resto de la nación.



## 16. Abrir o cerrar las fronteras, ésa es la pregunta

**A. Benegas Lynch**<sup>16</sup>

La contrapartida al comercio libre internacional es el proteccionismo que cierra fronteras a las importaciones. Este terreno, el del libre comercio, ha sido tratado por algunos como un campo sujeto más a dogmas que al análisis racional. Por esto mismo conviene saber de Benegas Lynch y su idea (16) sobre libre comercio y los argumentos que justifican aún más eso que sabemos ya, pero que algunos parecen olvidar.

EL PUNTO DE partida del autor es hacer ver que no hay diferencias entre el comercio internacional y el comercio interno de un país cualquiera. La existencia de accidentes geográficos como ríos o fronteras no cambia la naturaleza del comercio. Este es un tema lleno de falacias que son ideas heredadas del mercantilismo del siglo 16 y que en la actualidad han sido calificadas de proteccionistas, pero mantienen esa misma y absurda idea de acumular dinero sin sentido, logrando sólo la reducción del nivel de vida de la población.

Por principio de cuentas debe verse que el comercio internacional no se realiza entre Argentina y Francia, por ejemplo, sino entre un argentino y un francés. La posición geográfica de ambos no causa un cambio en la esencia de sus acciones de compra y venta y es igual a lo que dos franceses compran y venden entre sí, dentro de su país, o dos argentinos.

DENTRO DE UN país cualquiera las personas realizan las actividades que más le convienen y eso es división del trabajo dentro de un ambiente de necesaria colaboración social. Esta división de trabajo se incluso a pesar de que algunas personas sean mejores realizando todas actividades. Un médico podría realizar mejor las tareas de una enfermera, pero deja que ella lo haga en su lugar, para con eso ser más eficiente en lo que él hace.

Son estos los conceptos de ventaja relativa y absoluta, que Benegas Lynch define diciendo que la ventaja relativa es la situación en la que uno es más eficiente que otro para realizar alguna actividad. Y ventaja absoluta es la situación en la que uno es más eficiente que otro en varias actividades, un caso en el que a pesar de esa superioridad conviene dividir el trabajo.

Dentro de un país nadie en su sano juicio decide ser autárquico y, por ello, creer que es mejor que él mismo se abastezca de todo lo que necesita, haciendo sus propias camisas, lápices, teléfonos; cultivando sus propias verduras, criando sus propias reses. Y si lo intenta, su estándar de vida sufriría una reducción drástica por una razón: tendría que invertir más por unidad fabricada por él, por ejemplo, una camisa, que si decide aceptar el intercambio de bienes.

---

<sup>16</sup> **Alberto Benegas Lynch** (1987). Relaciones Internacionales, en el libro *Lecturas de Economía Política* Volumen II, Unión Editorial, Madrid, ISBN 84-7209-198-8, editado por Jesús Huerta de Soto, pp 9–20.

En palabras más técnicas, la autosuficiencia produce una reducción en la productividad de la persona, pues necesita más recursos para producir lo mismo que puede adquirir fuera.

En tiempos recientes, los adelantos en transporte han ayudado a mover bienes de un lugar a otro con costos muy reducidos. En tiempos anteriores, los altos costos de transportación hacían posible mover sólo artículos cuyos precios podían absorber esa transportación, como sedas, y joyas. Ahora, es posible transportar trigos y otros bienes similares con gran facilidad, lo que es paradójico pues en cuando se han creado barreras aduaneras que impiden ese tránsito beneficioso.

CONCLUYE EL autor que, por lo anterior, la política proteccionista en realidad no resguarda nada, sino que de hecho lastima a los ciudadanos del país que la adopta. Los daña porque los obliga a dedicar más recursos para producir internamente lo que está prohibido importar; deben usar más insumos por unidad de producto, lo que sin remedio da como resultado menor bienes producidos con igual inversión. Las opciones de bienes producidos se reducen y se pierde calidad de vida.

No son cosas complicadas, pueden verse con facilidad. Por ejemplo, una persona ofrece los bienes que produce y su venta le reporta un ingreso de dinero, un dinero que posteriormente él dedica a la compra de los bienes que necesita. Si se retira de en medio al dinero, para entender esto mejor, se puede comprender que las compras de la persona son pagadas con las ventas. No se puede comprar sin vender y el propósito de vender es comprar.

En el comercio internacional es lo mismo. Lo que se vende al exterior sirve para comprar lo que de allí viene. Las exportaciones sirven para pagar las importaciones. No tiene sentido exportar para no importar y no se puede importar si no se ha exportado. Igual que cualquier persona en su actividad de trabajo.

Las importaciones y las exportaciones son dos partes de una misma moneda, ambas caras vienen juntas, no se pueden separar y ninguna es más importante que la otra, como tampoco un zapato es más importante que el otro. Si un país no tiene capacidad para exportar, necesariamente no podrá importar.

EN ESTAS cuestiones hay un mito, repetido incansablemente, el de la balanza comercial desfavorable a la que se le da una connotación extrema de maléfica. Se dice que cuando las importaciones son mayores que las exportaciones eso representa una balanza desfavorable y que cuando las exportaciones son mayores que las importaciones eso es positivo tendiendo un saldo favorable. Esta forma de ver las cosas es falsa.

La razón fundamental de exportar es el importar. No tiene caso exportar sin la intención de importar.

Aquí recurre el autor al símil de una persona cualquiera, la que también tiene su equivalente de balanza comercial. Si nos encontramos a alguien

cuando estamos comprando algo y nos aconseja no comprar nada y vender todo pues si no lo hacemos estaremos sufriendo de una balanza comercial desfavorable, lo vamos a ver como un loco. Lo que vendemos en lo personal, sea lo que sea, está justificado por lo que vamos a comprar.

La cosa va más allá, pues el ideal para nosotros sería tener una balanza comercial siempre desfavorable, lo que significaría poder comprar todo lo que pudiéramos sin necesidad de vender nada a otros. Pero desafortunadamente eso no es posible ya que necesitaríamos que todos nos regalaran las cosas. Se debe vender para comprar.

En los países en los que existe una balanza con saldo desfavorable, ella suele ser compensada con movimientos de capital, como transferencias. No puede hablarse de superávit ni de déficit en una balanza comercial.

LA JUSTIFICACIÓN empleada para decretar barreras aduaneras a las importaciones es la de proteger a la industria naciente en el país; la de darle tiempo a que se haga fuerte y pueda competir.

Resulta curioso que ese mismo razonamiento, dice Benegas Lynch, no se use dentro de la nación para con la misma línea de pensamiento proteger artificialmente las industrias nuevas dentro de un sector. De hacerse, eso sería equivalente a un trato privilegiado e indebido a ciertas empresas.

Pero sí se aplica ese razonamiento erróneo cuando se trata del comercio entre un argentino y un francés. Pensar así es infantil, pues supone que los competidores en los otros países se van a quedar quietos y sin hacer nada, dejando que otras empresas alcancen sus niveles. La realidad es que el esperar a que la incipiente industria protegida se haga fuerte se vuelve una espera eterna y mientras tanto las personas del país están soportando la dilapidación de los recursos.

Esto debe ser visto bajo otro punto de vista. Cuando un empresario decide abrir un negocio no puede existir justificación alguna para proteger a su empresa con trabas aduaneras, pues eso hace que sean los consumidores quienes paguen el costo del desarrollo de la empresa; es el propio empresario quien debe absorberlo.

Y si acaso el empresario decide no entrar a un cierto negocio, ello puede deberse a que no considere que sea una buena propuesta o a que a pesar de serlo, existan otras posibilidades mejores de inversión. Con recursos limitados es obvio que no todos los proyectos empresariales pueden hacerse.

DEBE ENTENDERSE que un efecto del comercio internacional es el cierre de las empresas que no son eficientes, es decir, que no están usando los recursos de manera adecuada, los están desperdiciando. Esto incluye empleos y otros recursos que se aprovecharán más en las actividades que el mismo mercado indique por la voluntad de consumidor y de la eficiencia para servir a las necesidades de ellos. Esta mayor eficiencia implica una capitalización superior la que a su vez es la causa de la elevación de los ingresos.

Si existiera una política de proteccionismo, su desmantelamiento requeriría ser igual para todos, pues de lo contrario se presentarían conflictos de interés entre las industrias, empresas y sectores y, más aún, se crearían cuellos de botella entre las industrias y sus insumos. A los exportadores les favorece que las trabas a la importación sean eliminadas y a los importadores les es de beneficio que las exportaciones sean sencillas; son ellos clientes recíprocos, como los dice el autor.

ES OBVIO QUE el libre comercio internacional es de beneficio para el consumidor, pues él permite adquirir bienes con precios más bajos y de mayor calidad. A pesar de esto, se insiste en argumentar que es ventajoso proteger a la industria nacional total sin considerar que también tiene un efecto negativo en el sentido de requerir insumos de capital cada vez mayores por unidad de producto, lo que significa un descenso de la productividad y la posibilidad de menor cantidad de actividades o empresas.

Igualmente, suele argumentarse que el libre comercio internacional sólo puede llevarse a cabo si todos los países del mundo lo realizan. Esto es falso y Benegas Lynch usa el siguiente argumento para demostrar esa falsedad: si, por ejemplo, todos los países del mundo se pusieran de acuerdo para no comprar ningún producto argentino, ni invertir en ese país, desde luego, Argentina estaría imposibilitada para importar. Eso es poco probable, porque con un único país que decida comprar algo argentino ya podrá esta nación comprar en cualquier parte del exterior.

También se habla de imponer represalias aduaneras a otros países que a su vez limitan sus importaciones. Para entender esto es sencillo acudir al ejemplo de la vida diaria; si los lecheros se rehusan a comprar trajes de los sastres no sería lógico que estos sastres se dedicaran a producir su propia leche, pues estos sastres pueden vender a otros, los que sean, y con esos ingresos comprar leche.

En este tema, hay otro argumento utilizado en contra del comercio libre y que es el criticar los costos de transporte duplicados de materias primas que viajan a un lugar a ser transformadas para luego regresar como producto terminado al lugar de origen del producto original. Quien argumenta así, olvida que los productos transportados son diferentes y por eso tienen diferentes valores y también olvida que en ambos intercambios hubo beneficios mutuos.

En la misma frecuencia anterior está la crítica de la explotación de los países ricos a los países pobres: los pobres exportan materia prima y los ricos exportan bienes terminados y eso se dice que es una explotación malévol. Este argumento deja de tener significado cuando se menciona que la mayor parte del comercio internacional se realiza entre países ricos.

A continuación el autor resume sus ideas afirmando que la división internacional del trabajo y la cooperación hacen posible economizar capital, lo que produce bienestar. Por el contrario, sin comercio internacional se eleva la inversión por unidad producida y por ello se reduce la productividad, lo que daña el nivel de vida.

## 17. El sol y la mano izquierda

**Frederic Bastiat**<sup>17</sup>

En ocasiones se encuentran ideas en textos cuyo resumen resulta imposible a menos que se haga el intento de mantener el estilo del autor, de manera que las ideas lleguen al lector con la mayor fidelidad posible. Este resumen es un caso así. Bastiat manifiesta sus ideas mediante una crítica que toma la forma de dos peticiones (17) a la autoridad. Son peticiones absurdas, que Bastiat hace para mostrar la debilidad de algunos razonamientos de los gobiernos. En este resumen, se han actualizado las circunstancias, pero el argumento se mantiene.

UNA PETICIÓN

DE: LOS FABRICANTES DE FOCOS, LÁMPARAS, VELAS Y SIMILARES.

A: LA CÁMARA DE DIPUTADOS.

Están, ustedes, señores diputados en lo correcto cuando se muestran preocupados por el bienestar de los fabricantes y reservan a los productores del país los mercados nacionales. Por esto, ofrecemos a ustedes, ahora, una oportunidad de aplicar sus ideas a un caso particular.

Manifestamos a ustedes que nuestra industria nacional está enfrentando los terribles embates de una desleal competencia proveniente de un productor extranjero que inunda nuestro país con su mercancía barata en extremo. Esta situación, desde luego, impide el desarrollo de la industria nacional por la que ustedes muestran tantísima preocupación.

Ese rival del exterior es el sol, que nos ataca sin misericordia, muy posiblemente siguiendo las consignas de los países del norte que no sufren esa invasión de la misma manera, como es el caso de Inglaterra, cubierta de niebla la mayor parte del tiempo. Esta situación de emergencia nacional nos mueve a hacer una petición urgente.

Solicitamos a ustedes sea aprobada de inmediato una ley nacional, mediante la cual sean tapiadas y tapadas todas las ventanas de todas las casas y edificios, así como todo resquicio y ranura por la que pueda entrar la luz de ese competidor. De esta manera impediremos la entrada de luz y energía proveniente del exterior, que es lo mismo que ustedes ya han hecho en los casos en los que otros competidores han querido entrar dentro de nuestras fronteras con mercancías de precios más bajos que los nacionales. No nos pueden abandonar en esta tarea.

---

<sup>17</sup> **Bastiat, Frederic** (1996). *ECONOMIC SOPHISMS*. (Arthur Goddard). Irvington-on-Hudson, N.Y. Foundation for Economic Education. 0910614148, Chapter 7, A petition, pp. 56-60 y Chapter 16, The Right Hand and the Left, pp 258-265. Frederic Bastiat (1801-1850) francés, economista, estadista y autor, fue líder del movimiento de libre comercio de 1840.

Además, gracias a esa ley, sin duda veremos enormes impactos de beneficio a nuestra industria nacional, pues se elevará la demanda de electricidad, de focos, de velas, de lámparas, de baterías, por no mencionar de los materiales que son insumos de esos productos, como cables, fósforos, cera, vidrio, todo género de metales. Beneficios estos que sin duda llegarán hasta nuestras actividades agrícolas y ganaderas, por no mencionar al sector de la construcción, gran responsable del tapado de ventas y tragaluces.

No dudamos que surjan enemigos de nuestra propuesta, pero para enfrentarlos contamos con ustedes y con los argumentos que ustedes han usado ya para encarar a otros competidores que han hecho lo mismo que el sol, querer entrar dentro de nuestra querida patria con mercancías a precios reducidos. Apelamos a lo que ustedes siempre han querido hacer, que es proteger a la industria nacional de la competencia exterior, promoviendo medidas y leyes que defiendan lo nacional. No es éste un caso diferente.

No pueden ustedes negarse a nuestra petición, pues eso mismo es lo que han hecho siempre, cuando se preocupan por negar la entrada de bienes baratos que provienen del exterior. Cuanto más baratas son esas mercancías más perturbados se han mostrado ustedes con la intención de negar su entrada a nuestro país.

Les rogamos ser consistentes con sus decisiones anteriores que han protegido a la industria nacional.

Sí, cuando compramos algo en el extranjero y eso nos resulta más barato que producirlo aquí, debemos reconocer que esa diferencia de precio es algo gratuito, que podemos aprovechar. Pero lo que solicitamos a ustedes es ser consistentes; si ya han prohibido la entrada de bienes baratos para proteger a nuestra industria, no pueden hacer otra cosa que también prohibir la entrada de nuestro enemigo, el sol.

LA MANO IZQUIERDA, UN REPORTE ECONÓMICO AL SEÑOR PRESIDENTE, PREPARADO POR SUS MINISTROS.

Preocupados en extremo por el libre comercio y la competencia que esa situación impone en la industria nacional, nos permitimos remitir a usted este reporte que, en última instancia persigue la creación de empleos.

Efectivamente, nuestra intención es la creación de empleos, es decir, elevar el índice de empleo y con este motivo, solicitamos a usted se sirva enviar una iniciativa de ley a nuestro honorable congreso, estableciendo la prohibición del uso de la mano derecha dentro de las actividades productivas nacionales.

Es decir, nos referimos a la mano derecha de nuestros trabajadores, quienes a partir de la fecha de emisión de la ley solicitada se verán impedidos de usar la referida mano derecha.

Como fundamento sólido de nuestra petición, ofrecemos el siguiente razonamiento, mismo que ya ha sido utilizado innumerables veces dentro de nuestros planes económicos.

Nadie puede dudar que cuanto más se trabaja, más riqueza se genera. Esta realidad se complementa con otra realidad que es la de reconocer sin lugar a dudas que cuantas más dificultades se tienen más se trabaja. Corolario indiscutible de esas premisas es la conclusión de que cuanto más dificultades se tienen para trabajar, más riqueza se crea. Nuestras políticas proteccionistas han dado mil veces su aprobación a este silogismo.

Dentro de nuestro reporte, incluimos, desde luego, una proyección económica que da aún mayor fuerza a nuestra propuesta. Si en nuestro país hay 10 millones de trabajadores, resulta evidente que existen 20 millones de manos trabajando. Si fuese prohibido el uso de la mano derecha, entonces tendríamos en funciones sólo a 10 millones de manos, lo que haría necesario el empleo de otros 10 millones de manos.

Eso haría necesaria la contratación de otros 10 millones de trabajadores. Así, probamos de nuevo que las dificultades elevan el trabajo.

La mencionada ley que prohibiera el uso de la mano derecha tendría amplios beneficios, pues se crearían de inmediato una gran cantidad de trabajos nuevos para satisfacer la demanda actual de bienes y servicios. Desde luego, el mayor número de empleos elevaría los salarios y haría desaparecer a la pobreza.

Podría criticarse que esta ley produciría una elevación en los precios de los artículos, lo que es cierto, pero no debemos poner atención en esto, pues mil veces hemos rehusado comprar fuera de nuestras fronteras lo que aquí cuesta más producir. Además, esta ley que proponemos sigue la tradición del gobierno cuya meta es la creación de empleos, por lo que la vemos como una idea moral y democrática.

La idea que proponemos tiene, sin embargo, algunos peligros. Podemos, por ejemplo, anticipar las acciones futuras de grupos que pidan la libertad de la mano derecha. Pero lo peor, sin duda, viene de un escenario probable en el futuro. Debemos estar preparados para que dentro de varios años los trabajadores hayan desarrollado grandes habilidades para trabajar con la mano izquierda y nuestro plan de creación de empleos enfrente ese obstáculo.

Por esto es que deberemos tomar medidas en el futuro, como la emisión de una ley que prohíba el uso de ambas manos de los trabajadores y limite su acción al uso de un pie.

Lo que hemos hecho es crear una propuesta de ley que tiene su fundamento en la idea que la intensidad del trabajo es lo que crea la riqueza.

## 18. La competencia frena al egoísmo

**Frederic Bastiat** <sup>18</sup>

La competencia, por lo visto, es un fenómeno poco comprendido a juzgar por algunas de las opiniones que hay sobre ella. Algunos la consideran tan negativa que quieren desaparecerla. Pero antes de intentarlo no estaría de más conocer la idea (18) de Bastiat sobre el tema ¿Qué sucedería si se llegara a desaparecer por decreto gubernamental a la competencia? Se trata de aplicar otra idea de Bastiat, sobre lo que se ve y lo que no se ve.

EL PUNTO DE partida de Bastiat es reconocer que la competencia es una noción denunciada intensamente como negativa y anárquica.

Como inicio de la idea de Bastiat, se reconoce la serie de grandes críticas que recibe la competencia anárquica. Quienes critican a la competencia, proponen ideas contrarias.

Ellos apoyan propuestas de organización, asociación y planeación. Esto significa que contra la competencia se ha propuesto como antídoto a la planeación de la economía.

Reconociendo la realidad de esas críticas, el autor inicia el desarrollo de su idea diciendo que no se ha puesto la debida atención en una realidad: la competencia significa libertad. Si la competencia desapareciera, entonces el hombre sería esclavo y seguiría las instrucciones de otro. Esto es cierto, incluso en asociaciones voluntarias de miembros, pues esas asociaciones competirían entre sí, según sus iniciativas propias, al igual que los individuos.

Competencia es la ausencia de opresión para que la persona haga eso que quiere realizar, sin que nadie decida por ella. Limitar la competencia es limitar la libertad.

ENTONCES, EN el razonamiento lógico de Bastiat, es evidente que la libertad significa competencia. Si la competencia desaparece, surge la esclavitud sin remedio. Anular la competencia es igual a anular el derecho y el poder de escoger, de evaluar, de comparar, es decir, destruir la razón, el pensamiento y, por tanto, al hombre mismo.

Necesariamente, por tanto, esos reformadores sociales que proponen la desaparición de la competencia están proponiendo en realidad la destrucción de la persona. Con la idea de querer salvar a la sociedad matan

---

<sup>18</sup> **Bastiat, Frédéric** (1996). *ECONOMIC HARMONIES*. (George B. de Huszar). Irvington-on-Hudson, N.Y. Foundation for Economic Education. 091061413X, chapter 10, Competition, pp 284 a 296. Frederic Bastiat (1801-1850), francés, economista, estadista y autor, fue líder del movimiento de libre comercio desde 1840. Su obra *Les Harmonies Politiques* fue publicado en 1850 con los diez primeros capítulos.



al individuo. Ellos creen que el hombre es la fuente de todos los males, sin considerar que del hombre provienen también todos los bienes.

La competencia es la ausencia de un poder arbitrario que juzgue y evalúe nuestros intercambios. Los hombres, con nuestra libertad, hacemos intercambios entre nosotros, sin intervención de autoridad alguna y, así, competimos entre nosotros, comprando y vendiendo. Esa libertad y esa competencia, dice el autor, no pueden ser eliminadas totalmente, siempre existirán de alguna manera. Lo único que podemos hacer es analizar si la competencia produce felicidad o miseria.

LA RESPUESTA de Bastiat es directa. Quienes dicen que la competencia es causa de miseria están equivocados. Esto es fácilmente demostrable viendo las diferencias entre habitantes de países en los que existe competencia y en los que ella no existe. Donde hay un régimen de competencia las diferencias entre los habitantes son mucho menores que en esos lugares donde la competencia no existe.

Si viviésemos en aislamiento individual, nuestro consumo sería igual a lo que pudiéramos producir. Pero dentro de la sociedad tenemos más posibilidades de consumo que en esa situación de soledad. Esta maravillosa situación es la que quieren destruir quienes pretenden anular a la competencia.

SOBRE LAS ideas anteriores, Bastiat expone su idea central y la expresa genialmente. Dice el autor que nos debemos preguntar cómo es posible que después de intercambiar bienes y servicios, de manera pacífica y comparando sus valores, terminemos consumiendo más de lo que cada hombre pudiera producir individualmente en cien años.

Esta maravillosa situación es producida por dos elementos que por separado son negativos, pero que actuando en conjunto producen ese milagro. El interés propio e individual de cada persona actuando en conjunto con la competencia entre los individuos produce felicidad para todos.

- Uno de esos dos elementos es la fuerza egoísta e individualista de cada hombre. Es el elemento que nos inclina a buscar nuestro beneficio propio y personal, a monopolizar nuestros logros.
- El otro elemento es la competencia, que introduce una fuerza humanitaria, contraria al elemento egoísta. La competencia difunde entre la sociedad los logros personales y beneficia a todos.

Actuando en conjunto ambos elementos producen armonía social y son causa de felicidad. Esto es evidente en la conducta del productor, pues él por naturaleza se opone a la competencia y le sería de más beneficio un sistema restrictivo de comercio. Por tanto, aislar un elemento de otro conduce a situaciones desastrosas. Asombra, por tanto, la miopía de quienes en nombre de la igualdad combaten a la competencia, sin darse cuenta que así dejen libre de toda restricción al elemento egoísta.

EN LAS PARTES siguientes Bastiat continúa su descripción del funcionamiento de la competencia y que le sirven para probar su idea.

Donde existiera un monopolio, allí se exigirían los mayores precios posibles, lo que lastima a los hombres. Pero ese egoísmo del monopolio desaparece con ese segundo elemento, la competencia: otros productores atraídos por el primer elemento, su interés personal. Nuestro interés personal nos mueve a entrar a áreas en las que vemos promesas de grandes beneficios personales y, por causa de la competencia, se anula cualquier ventaja anormal de la que disfrutaría un fabricante único en un régimen de restricciones competitivas.

Más aún, nuestra desigualdad es la que nos mueve a la igualdad. Las personas son atraídas hacia donde obtienen las mayores recompensas posibles y, actuando así, sin quererlo ni desearlo, promovemos el bien común gracias a la competencia: esos dos elementos trabajando en conjunto.

Termina Bastiat afirmando que ésta es una de las fallas de las teorías socialistas, pues ellas sólo han visto la superficie de las cosas. Ellas encabezan una lucha que no tiene sentido, pues luchar contra la competencia es luchar contra la libertad.

Luchar contra la competencia es no darse cuenta que así se deja libre y sin restricción alguna al elemento egoísta de los hombres, sin el freno saludable que esa competencia impone.

## 19. La competencia salvaje resulta muy prudente

**Murray N. Rothbard<sup>19</sup>**

No es raro escuchar la expresión competencia salvaje, casi siempre de bocas cuyo único mérito es servir de repetidoras. Cuando se hace lo contrario, examinando más de cerca el significado de esa expresión, las cosas pueden cambiar mucho. Este es el gran atractivo de una idea (19) como la de Rothbard, la de poner en tela de juicio a esa expresión, y con razonamientos firmes mostrar que se trata de una frase vacía.

DENTRO DEL tema del precio del monopolio, el autor escribe un apartado con el título de Competencia "salvaje", lo que da una idea clara del tópico que trata. Dice que existen textos que hablan de los males de la llamada competencia salvaje y que los críticos ligan al establecimiento de los precios de los monopolios.

Uno de los casos más mencionados es el de la empresa muy grande que vende por debajo de sus precios de producción, sufriendo pérdidas ella misma, con el objetivo de forzar a las demás empresas a bajar sus precios también. Esta extraña acción de la empresa grande persigue el hacer desaparecer a las empresas menores, quedándose ella en una posición de monopolio.

Rothbard pone en tela de juicio esa crítica, diciendo que nada hay de malo en que la empresa que es más eficiente permanezca en el mercado mientras las menos eficientes salgan de él. Los recursos que la empresa ineficiente usa tienen costos mayores al monto de ingresos que ella obtiene del mercado. Esos costos de recursos son de ese monto porque ése es su precio en el mercado y podrían venderse a otras personas. Lo que sucede es que el empresario de la empresa ineficiente no usa esos recursos adecuadamente por causa de fallas imputables a la empresa ineficiente y no a otra cosa.

Quienes a la empresa no eficiente venden sus productos o servicios a un cierto precio no salen lastimados de los errores de aquella pues pueden vender sus productos a otros quienes quizá los podrán usar de mejor manera.

Y en estos cambios, los consumidores resultan beneficiados por el hecho de que los recursos escasos se van de los productores malos a los productores eficientes. El único realmente dañado es el empresario que cometió errores de producción y calculó mal sus riesgos.

---

<sup>19</sup> **Murray N. Rothbard** (1986). Lo ilusorio del precio de monopolio, en Boehm-Bawerk, Eugene von et al. LECTURAS DE ECONOMÍA POLÍTICA VOL 1. (Jesús Huerta de Soto). Madrid. Unión Editorial. 8472091996, no. 4 Competencia "salvaje", pp 191-195, cuya fuente es Man, Economy and State, Nash Publishing, 1970, chapter 10.

DICE EL AUTOR que resulta digno de mencionar que quienes critican a esta competencia salvaje son casi siempre los mismos que defienden a la soberanía del consumidor. La verdad es que esa reducción de precios es de beneficio al consumidor. Incluso la pérdida que sufre la empresa es un regalo a quienes compran ese producto y con su compra indican su aprobación a la situación. Esa competencia salvaje, como se ve, es de beneficio al cliente y no tiene nada de malo.

PERO HAY QUE ir al siguiente paso en la realidad y examinar lo que sucede después de que desaparecen las empresas que no pueden soportar la reducción de precios.

Los críticos dicen que una vez sacadas del mercado las empresas competidoras, queda en el mercado una sola de ellas. Esa única sobreviviente, iniciadora de las reducciones de precio es ahora un monopolio y su posición le permitirá manejar los precios a su antojo.

Si ello sucede, sin embargo, se presentará un incentivo a otros empresarios para entrar a la producción del producto del monopolio. Y no hay nada que impida que ello suceda. Pueden ser entradas de empresas nuevas o ampliaciones de empresas ya existentes, motivadas por el deseo de ser parte de un mercado que parece ser atractivo dada la existencia de una empresa única que ofrece su producto a precios elevados.

Cuando eso sucede, si se sigue el razonamiento de los críticos, la empresa monopolística tendrá de nuevo que entrar a un ciclo nuevo de bajar sus precios, sufrir pérdidas y esperar a que los nuevos competidores desaparezcan.

Y, más aún, hay que considerar que las empresas desaparecidas dejarán sus instalaciones listas para que nuevos inversionistas puedan adquirirlas y en corto tiempo de nuevo surja la competencia. Si la empresa monopolística quisiera evitar esto, tendría que mantener sus precios bajos durante un cierto tiempo, el suficiente como para que la fábrica de la empresa desaparecida dejara de tener vigencia.

LAS COSAS SON aún más complicadas, pues para mantener alejada a la competencia potencial el monopolio tendría que mantener precios bajos durante un largo período de tiempo. De no hacer esto, los empresarios podrían creer que los precios altos del monopolio son resultado de su ineficiencia, lo que les presenta una oportunidad de negocio.

El resultado práctico de eso es que el monopolio sólo puede mantener su posición preocupándose de su eficiencia para mantener precios bajos, es decir, olvidándose de lo que temen los críticos que es el precio de monopolio.

Visto en resumen, hasta ahora, ese salvajismo que mencionan algunos no puede llevar a los precios elevados del monopolio y de hecho produce ventajas de precio para el consumidor, por no mencionar las pérdidas que el supuesto vencedor tiene que enfrentar.

HAY OTRA crítica acerca de la competencia salvaje y que es la de la empresa grande comprando a las empresas menores y cerrándolas para quedar como empresa única. Desde luego, es posible que ante una situación de guerra de precios, la empresa menor tome la decisión de vender a su rival.

Pero lo que pocas veces es considerado es el costo de esas adquisiciones de empresas. En el caso de que la empresa menor sea eficiente, ella de seguro exigirá un alto precio, lo que hace poco redituable esta práctica. Y, si la empresa monopólica eleva los precios, ello será un incentivo para que nuevos empresarios entren a ese mercado, lo que dará inicio a la posibilidad de otra adquisición de las nuevas empresas. No es rentable hacer eso.

OTRA DE LAS críticas menciona como criterio de práctica monopólica el vender por debajo del costo. Es decir, decretar como táctica monopólica la realidad posible de que los productos de una empresa sean vendidos por debajo de lo que ellos costaron producir.

Pero un bien ya producido es en la realidad la consecuencia de estimaciones y cálculos previos, que ahora ya no tienen relevancia y que pueden venderse al precio que sea más conveniente dependiendo de las condiciones del mercado que puede no aceptar ya el precio originalmente calculado. O incluso, ser colocados en el mercado a precios de guerra salvaje.

El punto es que es imposible establecer si la reducción de precio se debe a condiciones de mercado o a una decisión de competencia salvaje por parte de la empresa.

AL FINAL, lo que Rothbard tiene el gran mérito de mostrar es el grave error del simplismo en las críticas a la competencia "salvaje". Las cosas no son tan sencillas como ellas lo quieren hacer aparentar.

Ese precio de monopolio tan temible simplemente no puede darse en un mercado abierto y quien lo intenta enfrentará grandes pérdidas intentando hacer desaparecer a sus competidores sin poder jamás sostener ese precio elevado de monopolio.

## 20. Monopolios, mucho ruido pocas nueces

**Todd G. Buchholz** <sup>20</sup>

Nadie pone en duda lo malo de un monopolio que aprovecha su situación e intenta aplicar precios exageradamente altos. Muchas personas dirán que esa situación es en extremo peligrosa, lo que no deja de ser curioso ya que en la práctica real cada vez se tiene menos preocupación acerca de los monopolios. Buchholz trata una idea (20): dentro de un mercado en el que existe la posibilidad libre de entrar y salir, los monopolios y oligopolios son en verdad situaciones que no deben preocuparnos.

EL AUTOR DA inicio a esta sección con una pregunta, ¿cómo pierden poder los monopolios y los oligopolios?

Y comienza a contestarla definiendo que existe un monopolio cuando solamente una firma es la que vende un producto o servicio. Un oligopolio existe cuando solamente existen unos pocos vendedores. Ambas situaciones suenan riesgosas.

SIN EMBARGO, George Stigler, un Premio Nobel en Economía, después de estudiar este tema durante mucho tiempo acabó concluyendo que los economistas que se dediquen a luchar contra los monopolios y oligopolios perderán su tiempo. Sería más útil que se dedicaran a exterminar plagas. Stigler, dice el autor, admite que la situación monopólica u oligopólica es en teoría algo negativo, porque esos vendedores tienden a mantener altos los precios y sus utilidades limitando la oferta de eso que producen.

Así es que tenemos una posición extraña. Por un lado se admite que es una situación peligrosa, pero por otro lado se reconoce que los economistas, especialmente los gobiernos, deben abstenerse de actuar en contra de monopolios y oligopolios.

La razón de esto es que quien tenga la exclusividad de venta de un bien valioso no va a mantener su dominio en el mercado por largo tiempo —a menos que tenga una disposición legal que mantenga esa situación. Una panadería sola en una cierta zona puede tener un monopolio, hasta que se instale un supermercado que también venda pan.

Además, otra razón, es que un monopolio temporal puede ser visto como un premio o una recompensa a la innovación. Esto sucedió con Xerox y sus copiadoras, hasta que llegaron otros competidores. Más aún, la legislación en contra de los monopolios es muy lenta; los gobiernos se mueven con muy poca rapidez, tan despacio que para que cuando tienen la legislación lista, el monopolio quizá ya no exista.

---

<sup>20</sup> **Buchholz, Todd G.** (1995). FROM HERE TO ECONOMY: A SHORTCUT TO ECONOMIC LITERACY. New York, N.Y. Dutton. 0525939024, pp. 80-84.

EL PUNTO realmente importante es el de saber si es posible que otras firmas entren al mercado que dominan los monopolios u oligopolios. Esto cambia la perspectiva y nos hace explorar el terreno de las razones por las que no entran otras empresas a competir con el monopolio. Una posibilidad real es que el monopolio considere en sus decisiones de precio a la competencia: si él eleva los precios demasiado, de inmediato hace atractivo su mercado a otras firmas, que es lo que no quiere.

El miedo a la entrada de otras empresas actúa frenando a los monopolios en la manipulación de sus precios.

Desde luego, entrar a un mercado puede no ser una tarea sencilla, pues quizá requiera de patentes, grandes inversiones iniciales, permisos tardados, o cualquier otro obstáculo de entrada. Sin embargo hay historias que muestran el ataque al gigante, como la de Fuji a Kodak, la de las computadoras personales a IBM.

Esto permite otra consideración, la de entender la posibilidad de existencia de monopolios de bienes de escaso atractivo, como el del fabricante de neumáticos para modelos T de Ford que poseen ahora los coleccionistas. No sería de gran preocupación la existencia de monopolios de ese tipo.

Las imágenes de grandes marcas que dominan el mercado es más una situación examinada en los círculos académicos que una realidad de mercado, por ejemplo, negada con la existencia de las marcas privadas de los supermercados y una variedad de productos.

En algunos casos, el monopolio puede seguir creciendo y elevar su eficiencia, siendo así menos probable que enfrente competencia y su tamaño llegue a ser considerable. Dice el autor que cuando la empresa presenta estas economías de escala estamos en presencia de un monopolio natural. Un ejemplo de esto es el servicio de drenaje en alguna ciudad, pues sería más caro tener dos o más instalaciones alternativas para seleccionar a una de varias empresas.

En estos casos, los economistas en general recomiendan dejar que el monopolio exista, pero vigilar sus precios, de manera que no los eleve irracionalmente. Sin embargo, dice

Buchholz, en los últimos años muchos monopolios considerados naturales han sido transformados. Un ejemplo de esto es el servicio telefónico atacado por los servicios móviles e inalámbricos. Igualmente, la energía eléctrica es una industria que se ha visto alterada por empresas que producen ellas mismas su electricidad.

HACE YA TIEMPO se dio una lucha dura en contra de situaciones monopólicas que significaran restricciones de mercado, una lucrativa labor para abogados que en su misma profesión limitan a la competencia. Los jueces y tribunales solían atacar de inmediato cualquier posibilidad de fusión de empresas y arreglos entre ellas. La situación, sin embargo, ha cambiando y hoy se tiene una mentalidad diferente.

Ahora se entiende mejor la noción de que lo grande no es necesariamente malo, que no se necesita tener a cientos de empresas para tener un mercado competitivo. Un ejemplo de esto es la media docena de líneas aéreas americanas que entre ellas tienen una fiera lucha competitiva.

EN ESTE TERRENO tiene una alta importancia la idea de la elasticidad, lo que explora la posibilidad de sustitutos del bien producido por un supuesto monopolio. Por ejemplo, si dos productores de comida para perro se fusionan para tener un gran porcentaje del mercado de comida seca para animales, tendrá que verse el grado de sustitución que ese tipo de comida tiene con, por ejemplo, comida enlatada. Esto es la elasticidad cruzada de la demanda, usada en las discusiones legales sobre la existencia de monopolios.

Lo que en esencia hace esa medición es indicar con datos reales la facilidad con la que los consumidores se mueven de un tipo de producto a otro, dando así una base a los juicios sobre monopolios. Por último, apunta el autor, en la vida real las empresas en los Estados Unidos no se han concentrado, es decir, no hay menos firmas dominantes de más mercados, incluso con una actitud laxa ante esta cuestión.



## 21. Un panadero, su pan y su caridad

**Adam Smith** <sup>21</sup>

La división del trabajo tiene enormes ventajas, pues nos permite ser más productivos. Esto, aunado a nuestra tendencia única a comerciar, produce una fórmula de progreso impresionante: el bienestar mío depende de mis contribuciones al bienestar de los demás. Es mi propio interés el que me fuerza a poner atención en el interés de los demás. No hay idea (21) económica más famosa que la de Smith presentada aquí. Y quizá tampoco haya una idea económica menos comprendida que ésta: en un mercado libre de intercambios voluntarios, el bienestar de todos está causado por sus contribuciones al bienestar del resto.

SMITH COMIENZA alabando a la división del trabajo. Esa división del trabajo es la causa de las magnas mejoras en la productividad del esfuerzo humano. En las voluminosas producciones de bienes destinados a grandes cantidades de personas intervienen vastos números de trabajadores. El trabajo es dividido en muchas partes que no se ven con facilidad a primera vista.

Smith usa el ejemplo de los alfileres. Si pusiéramos a una sola persona a hacer alfileres, la producción quizá no llegaría a veinte piezas diarias. Pero, gracias a la división del trabajo, el hacer alfileres es un proceso que se divide en pequeñas funciones. Si pusiéramos a diez personas a hacer alfileres, dice Smith, la producción podría llegar hasta las 48,000 piezas diarias. Es decir, bajo la división del trabajo, cada persona hace en realidad 4,800 piezas en lugar de las 20 que haría si trabajara sola.

La conclusión es natural, la división del trabajo eleva la productividad. Se hace más con los mismos recursos. Todo se debe a la separación de trabajos, oficios y especialidades. Además, coincide que la división del trabajo es mayor en los países con mayores adelantos e industrias.

PROFUNDIZANDO en el análisis, Smith dice que son tres las razones por las que la división del trabajo aumenta la productividad.

- Primero, hay una mejora en la habilidad del trabajador. Con más habilidad es natural que se eleve la cantidad de trabajo realizado. El trabajo es reducido a una serie de operaciones sencillas que constituyen todo el trabajo y, con eso, se llegan a tener habilidad y presteza impensables en los novatos.
- Segundo, hay ahorros de tiempo, pues ya no hay que cambiar de un trabajo a otro. Esos cambios de trabajo toman tiempo y requieren cambios de lugar y de herramientas.

---

<sup>21</sup> **Smith, Adam** (1993). WEALTH OF NATIONS [1776] A SELECTED EDITION. (Kathryn Sutherland). Oxford. Oxford university press. 019281765, Book I, Chapter I y II, pp. 11-15, publicado originalmente en 1776. Smith (1723-1790), escocés, profesor de la Universidad de Glasgow, es conocido como el fundador de la Economía Moderna.

- Tercero, con la maquinaria adecuada existen ahorros de trabajo y hay más facilidad para desarrollarlo. Es natural que al poner atención en un solo trabajo, se pueden descubrir modos y maneras para hacerlo mejor y más rápido. Esas máquinas son en buena parte ideas que han tenido los mismos trabajadores que a fuerza de hacer lo mismo han desarrollado formas mejores de hacerlo.

Desde luego, esas máquinas y mejoras también son realizadas por los mismos fabricantes y por quienes observan las cosas y unen los poderes de cosas diferentes y distintas. Esta actividad de observación es en sí misma otra división del trabajo, que a su vez subdivide y mejora las habilidades, porque cada persona se vuelve experto en su campo y así se hace más trabajo total y la ciencia progresa considerablemente.

La división del trabajo multiplica la producción de bienes a niveles enormes. Este aumento de producción, dentro de sociedades bien gobernadas, es causa de una gran opulencia que llega a todas las clases. Smith dice que un trabajador, dentro de la división del trabajo, dispone de una gran cantidad de productos producidos por él; más de los que necesita y los demás trabajadores están en esa misma posición.

Por tanto, como a todos les sobra eso que producen es posible el intercambio de una gran cantidad de trabajo propio por una gran cantidad de trabajo de otros. Y esa abundancia se difunde por toda la sociedad.

A CONTINUACIÓN, Smith presenta un panorama revelador. Tomemos al más común de todos los trabajadores y veamos su escasa y tosca vestimenta. Es obvio que una enorme cantidad de personas intervino en su producción. El hilador, el cortador, el comerciante. Y, si tomamos al cortador, se ve que éste necesitó tijeras, mesas, hilos, agujas. Si tomamos las tijeras, su fabricante necesitó metales, fundiciones, minas... es infinito. El punto de esto es la cooperación.

Sin la cooperación de un gigantesco número de personas, ese humilde trabajador no podría disponer de vestido. Este es el gran punto de Smith, una de sus más famosas contribuciones, la cooperación entre los miembros de la sociedad.

PARA IR completando su razonamiento, Smith añade que hay un rasgo importante en los hombres y que no se encuentra en ningún otro ser de la Creación. Ese rasgo es la tendencia a comerciar e intercambiar bienes. Al vivir en sociedad necesitamos siempre la cooperación y la asistencia de millares de personas a las que nunca conoceremos. En nuestra vida conocemos personalmente a unas decenas o incluso centenas. Pero necesitamos la cooperación de miles. Ese trabajador no puede pretender conocer a todas las personas que su ropa necesitó para ser fabricada y, sin embargo, se ha beneficiado del trabajo de ellas.

EN VANO podremos pedir la benevolencia y la caridad de esos miles para ayudarnos en nuestra vida. Pero sí podremos interesarlos en ayudarnos al aprovechar su amor propio, si les decimos que es por su propio y personal bien hacer lo que requerimos de ellos.

Dame lo que yo quiero de ti y te daré lo que tú quieres de mí. Si hacemos esto tendremos una gran abundancia. No es la buena voluntad ni la caridad del panadero lo que nos permite llevar el pan a nuestra casa, sino el propio interés personal de ese panadero. Apelamos, no a su humanidad, sino a su interés propio y no a nuestras necesidades, sino a las ventajas que él obtiene.

Es por trueques e intercambios, propios sólo del hombre, que nos hacemos de los bienes que necesitamos. Y es la disposición a intercambiar la que originalmente da ocasión a la división del trabajo.

NO PODEMOS fundamentar el bienestar en la benevolencia voluntaria de los demás hacia nosotros. Eso nunca haría que llegaran a nuestra mesa seis naranjas todos los días.

Pero gracias a la división del trabajo, que nos permite producir más de lo que necesitamos de unos pocos artículos, podremos intercambiar con los demás lo que nos sobra. Todos salimos ganando. Las naranjas llegarán a nuestra mesa siempre porque será de interés a su productor lograr satisfacer esa necesidad nuestra.

Sin la tendencia al trueque cada hombre tendría que valerse por sí mismo en todas las necesidades de su vida. Mientras que con otros animales no sucede, con los hombres derivamos ventajas de las diferencias en talentos y habilidades y por medio del intercambio todos los hombres pueden comprar lo creado por el talento de los demás.

## 22. Los otros ataques a la propiedad privada

**Jean Baptiste Say<sup>22</sup>**

Los argumentos en defensa de la propiedad privada son abundantes, pero no demasiadas veces se da una definición de las violaciones del derecho de propiedad. La idea (22) de Say define y amplía eso que constituye las arremetidas en contra de la propiedad privada, dando un panorama más real de medidas que toleramos sin darnos cuenta que socavan el mayor de todos los incentivos para progresar, la propiedad privada.

COMIENZA SAY su exposición hablando de los diferentes puntos de vista con los que puede verse la propiedad privada.

La filosofía estudia sus fundamentos; las leyes establecen las reglas de la transmisión de la propiedad privada; la ciencia política muestra las garantías de ese derecho. Y en lo que se refiere a su materia, la economía política ve a la propiedad como el más vigoroso de los instrumentos para la generación de la riqueza. La propiedad es el mayor incentivo para crear riqueza, según el autor.

El foco de atención de la economía política está en la seguridad de la propiedad. El sentido práctico del autor se muestra cuando afirma que sería inútil tener leyes que la protejan si en la realidad ello no sucede en la experiencia cotidiana, si el Estado no tuviera capacidad para combatir el latrocinio, o si él mismo ejerciera esa bandidaje.

La propiedad no existe cuando ella está contenida sólo en las leyes y no en la realidad de la vida diaria. La propiedad, para serlo en verdad, debe estar en el derecho, pero también en el hecho. Esta es la única manera de que el trabajo obtenga su recompensa final y se obtenga el mayor provecho de la tierra y de los capitales.

CONTINÚA EL autor hablando de verdades en extremo indudables, como la planteada por los siguientes cuestionamientos.

¿Quién ignora que el más grande de los incentivos para hacer valer a las propiedades es la certeza de disfrutar lo que ellas producen? ¿Quién sabe mejor que su propietario el partido que puede sacársele a sus propiedades? Las respuestas son obvias y todos las conocen.

---

<sup>22</sup> **Say, Jean Baptiste** (2001). TRATADO DE ECONOMÍA POLÍTICA [1841]. México. Fondo de Cultura Económica. 9681662784, capítulo XIV, Del derecho de propiedad, pp. 116 a 120. Esta obra fue publicada originalmente en 1803. Say es considerado uno de los grandes defensores de los mercados libres y un pensador práctico, con los pies en la tierra, con un lenguaje claro y de mentalidad independiente. Esas características son notables en el capítulo destinado a tratar al derecho de propiedad cuando con palabras llanas habla de las ocasiones en las que ese derecho es violado con la aprobación de todos los que no son directamente afectados.

Pero a pesar de ser esas cosas tan evidentes y claras, muy a menudo las desdeñamos y con pretextos débiles permitimos su violación. Deberíamos indignarnos por causa de esa falta de sentido, pero eso es justificado por quienes no sufren por el daño. Pocas personas son las que reaccionan en contra de lo que no las lastima directamente.

No están las propiedades seguras cuando un opresor tiene la capacidad de retirar las propiedades de sus legítimos dueños, sin que medie acuerdo libre, ni consentimiento. Pero la propiedad puede ser violada de otras maneras, dice Say, no únicamente cuando se les es retirada. Y es aquí cuando el autor nos amplía la visión de la propiedad privada.

LA PROPIEDAD puede violarse tomando el producto que cualquier propietario debe a sus tierras, a sus capitales, o a su trabajo. La propiedad se viola poniendo frenos al libre uso de las propiedades, pues las leyes establecen que la propiedad implica el derecho de uso.

Igualmente, la propiedad es violada cuando se obliga a un propietario a cultivar algo, o a impedirle hacer cierto cultivo. Cuando se fuerza cierto modo de cultivo, o se prohíbe. También se viola la propiedad cuando se niegan ciertos usos del capital o maneras de invertir. Cuando se prohíbe la construcción sobre sus tierras, o se le impone una manera de construcción. Hay violación del derecho de la propiedad cuando después de invertir en una cierta industria la autoridad prohíbe esa misma industria, o se le imponen impuestos tan grandes que son iguales a los de una prohibición.

Es violación de la propiedad el prohibir el uso de las facultades humanas y la aplicación de sus habilidades y talentos, a excepción de cuando ellos son usados en contra de los derechos de terceros. Viola a la propiedad el hacer que un hombre se dedique a ciertas actividades cuando él considera de más provecho dedicarse a otras labores, por ejemplo, obligándole a realizar un servicio militar.

DICE SAY ahora que reconoce que el mantener el orden de la sociedad, lo que es una garantía de la propiedad, está por encima de ese derecho. Sin embargo, afirma que el orden de la sociedad no debe servir como justificación de la violación de eso mismo que trata de proteger. El mantener el orden social no equivale a justificar los abusos de la autoridad.

Son violaciones de la propiedad las contribuciones públicas, incluso siendo voluntarias. Esas contribuciones tienen su origen en las tierras, los capitales y los trabajos de los ciudadanos y ésta es la causa por la que en caso de rebasar las cantidades indispensables se convierten en robo.

Hay casos poco comunes en los que es conveniente tener una intervención entre el propietario y su propiedad, como el de la esclavitud, la afectación de fuentes de agua, o la explotación de minas, pero reconociendo que se tendría más provecho manteniendo el respeto al propietario que teniendo el provecho de unas minas más. Si acaso se necesitase una expropiación por un motivo imperioso, siempre debe mediar la indemnización.

LA AUTORIDAD misma debe proteger a los propietarios de los expoliadores, castigando fraudes, ventas engañosas, terrores religiosos, rapacidad guerrera y actos de ladrones. Sin esa protección es imposible que los humanos desarrollen sus facultades propias y de sus bienes. Es por esto que las naciones que han progresado lo han hecho bajo el gobierno de poderes respetuosos de la propiedad.

Los pueblos civilizados deben a ese respeto no sólo su producción de bienes para satisfacer necesidades materiales, sino también el progreso de sus artes y entretenimientos. Sin el respeto a la propiedad no podrían elevarse los espíritus ni realizarse la esencia humana.

Por esto es que el pobre al igual que el rico son beneficiarios de los derechos de la propiedad. Sus talentos sólo pueden tornarse realidad usando las acumulaciones de propiedad que ellos hicieron y quieren proteger. Se oponen al pillaje y al despilfarro que altera sus instrumentos para ganar. La miseria de los pobres siempre sigue a la ruina de los ricos. En las naciones civilizadas, por esta causa, se castiga y persiguen los ataques a la propiedad.

Y termina Say este capítulo afirmando que el estudio de la economía política es importante para dar más fuerza al derecho de propiedad y las leyes que lo protegen al explicar los efectos que la propiedad tiene en beneficio de la sociedad.

## 23. El mundo conceptual de la propiedad

**Hernando de Soto**<sup>23</sup>

Piense usted en ser propietario de un inmueble, el que sea, y no estar en posibilidad de usarlo para otra cosa que vivir en él. No lo puede vender porque usted no es el dueño legalmente reconocido. Más aún, si trata de legalizar esa propiedad, eso le tomará años y mucho dinero, más del que usted gana. ¿Será sencillo conseguir una hipoteca para hacer mejoras en la casa o para abrir un negocio? ¿Querrá alguien invertir en colocar teléfonos en esa zona? No es un problema de propiedades físicas, sino de derechos reconocidos de propiedad. Las posibilidades de desarrollo económico son mayores para quienes tienen derechos de propiedad legales y formales. Esta es la idea de de Soto (23).

LA REVELADORA obra del autor da en el inicio dos piezas de información clave.

Primero, sus cálculos acerca del valor de los activos que actualmente están en una situación extralegal de propiedad, típicamente en manos de los "pobres". Según de Soto, de manera conservadora esos bienes tienen un valor de 9.3 billones de dólares (sí, millones de millones) y ese valor se encuentra en los países pobres.

Esa cantidad, para ser puesta en perspectiva, es comparada con otras. Tome usted el valor de las bolsas de valores de los 20 países más desarrollados y esa cantidad es un poco menos de lo que tienen los países pobres. Es 46 veces mayor a todos los préstamos dados por el Banco Mundial en las tres últimas décadas. Es 93 veces más que toda la ayuda dada por los países industrializados a esas mismas naciones en el mismo período.

Visto de otra manera, el problema principal de los países pobres no parece ser el de carecer de recursos. Ellos tienen más de nueve millones de millones de dólares en propiedades que no están incluidas dentro de su marco legal.

Segundo, otro dato revelador, o mejor dicho una serie de ellos. Para crear una empresa pequeña, un taller de costura en Perú, de hacerlo legalmente toma 289 días, con seis horas diarias, y más de mil dólares, o sea, 31 veces el salario mínimo local. Otro caso, para obtener autorización legal y construir una casa en una propiedad estatal en ese país, toma casi siete años y 207 pasos administrativos. La titulación legal requiere 728 pasos.

En Egipto, para comprar e inscribir legalmente un lote desértico de propiedad estatal, se requieren 77 pasos burocráticos en 31 oficinas

---

<sup>23</sup> **Hernando de Soto** (2001). El Misterio del Capital, ¿porqué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo?, Diana, pp 65-92.

públicas y privadas, lo que toma entre 5 y 14 años. No es sorpresa que casi cinco millones de familias egipcias hayan optado por la construcción ilegal.

Entonces, puede verse en panorama general. Existe una enorme cantidad de bienes no registrados en las naciones no desarrolladas y esa carencia de registro legal se debe a un embrollado, tardado y caro sistema de legalización de la propiedad.

SUMANDO ESOS dos datos, sencillamente se ve que existen 9.3 millones de millones de dólares en los países subdesarrollados de propiedades que no son formales, ni están reconocidas por la ley. Sí, son ciertas las imágenes de pobreza que estamos acostumbrados a ver, la del niño africano muriendo de hambre y la del mendigo en la India.

Pero esas imágenes no representan la realidad de las propiedades con valor de millones de millones de dólares que hay en esos países. Más representativo de esa pobreza es la del hombre y la mujer que con gran esfuerzo han construido con sus ahorros una casa y que están trabajando en una empresa que quizá esté dentro de su propia casa.

El gran punto del autor es ése. Existe en esos países una enorme cantidad de recursos, bienes y propiedades, pero que ellos están allí, desaprovechados por no ser parte de la propiedad legal.

SI ESOS MILLONES de millones de propiedades y patrimonios pudieran ser legales, otra sería la historia de los países en desarrollo. De Soto hace mucho énfasis en distinguir entre la casa y el título de la propiedad de esa misma casa. La casa está en un mundo físico y tangible, pero el título de su propiedad está en un mundo conceptual. El potencial económico no está en el mundo físico, sino en el mundo conceptual.

Dentro de los países desarrollados ese mundo conceptual de propiedades actúa como un seguro de los intereses de las partes que interactúan entre sí. Además crean seguridad y confianza con la información que contienen. Por ejemplo, el uso de inmuebles como garantía de préstamos, para comprar y vender, para servir como domicilio y recibir notificaciones y cuentas.

Es decir, la propiedad física existe, allí está sin que nadie lo pueda dudar. Pero sucede que por no ser parte de un registro formal de propiedad, esa propiedad física es un bien desaprovechado. Más o menos como tener dinero pero no poder usarlo.

ESE MUNDO conceptual de la propiedad está integrado en un solo sistema conocido por todos en los países desarrollados. Es decir, en esas naciones existe un sistema de registro de propiedad, el que no tiene mucho tiempo, pues el más viejo data de hace unos 200 años. Los países desarrollados, por tanto, se enfrentaron al mismo problema de hoy en los países pobres.

Esta es una estandarización de la información que unieron a miles de distintos sistemas de registros de propiedad que antes existían. La propiedad formal, legal y reconocida en un sistema único, dice de Soto, crea



individuos donde antes sólo había masas. La propiedad, en ese mundo conceptual, permite que la persona se individualice y ligue a sus propiedades sin depender de nadie. Las propiedades de la persona son distinguibles de las de los demás, al igual que sus negocios.

La persona sale del anonimato de la masa y puede ya ser responsable usando sus propiedades. Si comete algún delito, si deja de pagar impuestos, sus propiedades son fácilmente identificadas, lo que crea en las personas un sentido de responsabilidad.

Más aún, cuando se es un propietario legalmente reconocido, la propiedad tiene valor por el simple hecho de poder ser vendida a otros. Una propiedad extralegal no tiene ese valor. Y no sólo eso, las propiedades en ese mundo conceptual, permiten que los activos que ellas representan sean capaces de acomodarse a diferentes situaciones.

Un negocio no tiene que tener un solo dueño a pesar de estar en una sola propiedad, pues su propiedad puede dividirse entre los inversionistas. La propiedad rural que un padre hereda a sus hijos no tiene por qué dividirse en partes cada vez más pequeñas, pues si ellas pueden venderse adquieren valor para el que las compra y el que las vende.

LAS CONSECUENCIAS de la propiedad formal entran, además, en una especie de círculo virtuoso formando redes que se autoalimentan positivamente, liberando el potencial económico de las propiedades físicas.

Con propiedad formal se incentiva la creación de abastecimiento de electricidad, lo que permite acceso a energía que, por ejemplo, hace más seguras las calles, lo que reduce costos y permite identificar individualmente el cobro de servicios, lo que añade valor a la propiedad y facilita préstamos, lo que abre oportunidades de inversión.

¿Puede ser sujeto de crédito alguien que no puede ser identificado con sus propiedades? Aunque de hecho tenga posesiones, la realidad de no ser propiedades reconocidas formalmente le impide aprovechar sus propiedades como pudiera.

Lo que la propiedad formal hace es extraer de los inmuebles su potencial de uso y aprovechamiento. Esa propiedad en el mundo conceptual da a las propiedades usos que van más allá de su utilización como refugio y protección personal. Y no se trata de tener sistemas de titulación de propiedad, sino de un sistema de redes de propiedad que las personas usan de acuerdo a sus intereses.

Porque hay una diferencia vital en esto, que es la distinción entre la protección a la propiedad y la protección a la transacción. Un ejemplo, para vender unas vacas en un país no desarrollado la persona se ve obligada a llevar sus vacas al mercado y mostrarlas, cuando en los países industrializados no es necesario hacerlo pues los sistemas de propiedad tienen información necesaria para la transacción y los títulos de propiedad de las vacas bastan para venderlas, por ejemplo en la bolsas de valores y commodities.

LO QUE DE SOTO hace, al final, es mostrar que los países subdesarrollados no tienen carencias de recursos como principal problema. Allí está ese cálculo de más de nueve millones de millones de dólares en propiedades y que es conservador, pero que se encuentra enterrado en sistemas de propiedad informal, extralegal, lo que impide que esos recursos sean aprovechados como capital para el desarrollo.

Sin reconocimientos legales de propiedad, sin sistemas de información sobre las propiedades, sin protección a las transacciones de propiedades, todos esos recursos son desaprovechados, cuando ellos contienen la clave para la solución de los problemas de miseria que sufren tantas naciones.

## 24. Los derechos humanos son derechos de propiedad

**Murray N. Rothbard**<sup>24</sup>

Viendo a los derechos humanos como algo fundamentado en la propiedad personal se logra una perspectiva que ayuda a entender muchos problemas, como los de marchas de protesta en la calle, como el establecimiento de comercios y hasta la emigración. La idea (24) de Rothbard hace algo diferente a lo usual, concibe a los derechos humanos como derechos de propiedad. Y eso cambia mucho las cosas.

EL CAPÍTULO comienza con la aseveración de que los progresistas quieren preservar la libertad de expresión al mismo tiempo que niegan la idea de la propiedad privada. Sin embargo, dice el autor, una sin la otra no tienen sentido, simplemente porque no hay derechos humanos que no sean derechos de propiedad. Este es el gran giro de Rothbard, el de concebir a los derechos de las personas como fundamentados en el derecho a la propiedad; si no hay derecho de propiedad, sencillamente no hay derechos humanos.

Hablar de derechos humanos es una cuestión vaga y sin definición cuando ellos no son ligados al derecho de propiedad. Sin considerar la idea del derecho de propiedad, el resto de los derechos humanos se tornan imprecisos e inciertos.

Como ilustración de esa asociación entre derechos del hombre y derecho de propiedad, el autor analiza a la libertad de expresión. La libertad de expresión nos crea, de primera impresión, la idea de que podemos decir lo que queremos y se nos antoja. Pero esta idea olvida una variable importante: el dónde decimos lo que queremos, es decir, el lugar en el que ejercemos esa libertad de expresión.

Podemos hablar de lo que deseamos, ése es nuestro derecho, pero sin duda no lo podemos hacer dentro de una casa a la que hemos entrado por la fuerza; lo que sí podemos hacer es hablar de lo que queramos dentro de nuestras propiedades, o bien en el lugar que hayamos rentado para ese propósito.

Entonces, no existe un derecho separado para nuestra libertad de expresión, lo que sí existe es un derecho de propiedad: hacer lo que uno desea con lo propio, o hacer acuerdos voluntarios con otros propietarios. Puesto de otra manera, Rothbard dice que no se tiene el derecho a la libre expresión de las ideas, pero sí se tiene el derecho a rentar un salón y hablar a las personas que hayan aceptado entrar allí, o a la propiedad personal del que quiere ejercer su libertad de expresión.

---

<sup>24</sup> **Rothbard, Murray Newton** (1998). THE ETHICS OF LIBERTY. New York. New York University Press. 0814775063, chapter 15, Human rights as property rights, pp. 113-120; originalmente publicado en 1982.

No se tiene derecho, entonces, a la libertad de prensa. Lo que sí existe es el derecho a publicar un libro y venderlo o regalarlo. Es decir, no existe un derecho de libertad de expresión que sea separado del derecho sobre las propiedades que una persona tenga en un momento dado.

LO ANTERIOR puede dar la impresión de ser irrelevante, pero en realidad no lo es, pues da al autor la oportunidad de defender al máximo la libertad de expresión. La razón es la siguiente: si se separa la libertad de expresión del derecho de propiedad, eso lleva al debilitamiento de los derechos en general. En este punto, el autor inicia especulaciones que le sirven para probar su punto.

En consideraciones legales se puede llegar a debilitar el derecho de libre expresión. Por ejemplo, supongamos que alguien grita fuego dentro de un teatro lleno; esta situación puede hacer creer que se debe limitar la libertad de expresión, que no se puede hablar de todo y que esa libertad de expresión debe ser regulada. Pero ésa es una solución inadecuada, pues el asunto debe verse como un problema de derechos de propiedad y así no se tiene que limitar la libertad de expresión.

El que grita fuego, sin motivo, dentro de un teatro puede ser el dueño o los espectadores; no importa quién lo haga, porque el hecho es que ese grito viola los derechos de propiedad para el gozo de la obra que se ha acudido a ver. Esto se da bajo el supuesto de que la compra del boleto para la obra otorga el derecho de gozarla sin contratiempos, es la propiedad momentánea de la obra.

Consecuentemente, el que grita fuego puede ser juzgado por violar derechos de propiedad y eso significa que no se debilita la libertad de expresión, ni otros derechos. La libertad de expresión mantiene su fuerza porque se ha mantenido claro el derecho de propiedad.

El derecho de propiedad no da la facultad de hacer lo que se quiera donde se quiera. La compra de un boleto de teatro no da el derecho de hablar en la sala e interrumpir la función. Es lo mismo que se dijo antes, existe la libertad de hablar, pero no la libertad de un tercero para entrar a mi casa, sin mi permiso y ejercer su derecho de expresión. No se tiene que gritar fuego en un teatro para ser arrestado, pues el arresto es merecido también por quien causa disturbios o grita otras cosas. No es lo que gritó, sino el hecho de haber gritado la causa del castigo.

Esta manera de ver las cosas no debilita a la libertad de expresión, que es la preocupación del autor.

LO MISMO sucede con otra cuestión, el llamado dilema del presidente, que es el problema de asignar tiempos o espacios en asambleas o medios de comunicación, cuando las personas creen que tienen el derecho a ese tiempo o espacio. Son los casos de las tribunas en las cámaras legislativas, de las cartas de réplica a medios de comunicación y en general, de la participación de las personas en reuniones públicas.

Cuando esos tiempos o espacios son gratuitos, su demanda debe ser grande, más que su oferta y eso hará pensar que haya escasez de tiempos o espacios. Esto, desde luego, genera resentimientos entre quienes creen tener derecho a merecer esos tiempos o espacios.

El problema puede resolverse poniendo un precio a los tiempos y espacios; esto es exactamente lo que hacen los medios cuando venden publicidad a los anunciantes. Podría hacerse lo mismo con quienes quieren tener tiempo de tribuna en una asamblea o quieren tener tiempos en los noticieros. Pero la cuestión es de más fondo que sólo poner precios.

La solución es que la asignación de espacios y de tiempos deba ser hecha por el propietario de ellos. Esto es exactamente igual a lo que hace el dueño de un periódico cuando asigna espacio a las cartas de los lectores: publica la carta que él quiere en el espacio que él decide.

Es decir, debe verse a la libertad de expresión como una subdivisión del derecho de propiedad.

Quien renta un salón, por ejemplo, y habla allí a los congregados, entonces, no ejerce un derecho vago de libertad de expresión, sino uno muy concreto de propiedad. Y el dueño de la asamblea puede hacer con su tiempo lo que él desea, incluyendo la negativa de darle la palabra a quien piensa que tiene el derecho a hablar. Si quiere hablar el que no es propietario, que vaya y rente un salón igual.

LOS CASOS EN los que los derechos parecen requerir limitaciones son generalmente esos en los que la propiedad está mal definida y no es clara. Esta es la razón por la que las marchas de protesta en las calles son un problema sin solución.

Las calles son propiedad del gobierno y ellas tienen un problema en la asignación de su uso, precisamente por eso, porque son propiedad pública. La realización de una marcha de protesta por las calles causará problemas de tránsito; esto no es tanto un problema de libertad de expresión, sino uno de asignación del uso de un recurso por parte de su propietario.

Este problema no existiría si las calles fueran privadas, propiedad particular de personas e instituciones. Pero mientras sigan como propiedad pública, este problema no tiene solución: la libertad de expresión será dañada por la necesidad de dar flujo al tránsito. De todas formas se dañará un derecho, el de libertad de expresión o el de tránsito; siempre, algunos ciudadanos serán lastimados porque no hay claridad en el derecho de propiedad.

Ya que nadie es el dueño de la calle, no hay una solución satisfactoria, que es lo mismo que el problema de la asignación del tiempo en las intervenciones dentro de las cámaras de representantes en los gobiernos.

IGUALMENTE, existen problemas entre vecinos que, por ejemplo, no aceptan en su zona ciertos comercios o restaurantes. Esta situación afecta el derecho de las personas a establecer sus negocios donde ellos quieran; pero los vecinos tienen razón también, pues ellos no desean sufrir los

efectos secundarios de abrir un restaurante junto a su casa. Es un conflicto sin solución que afecta los derechos de las personas.

Si las calles, dice Rothbard, fueran privadas, esos problemas no existirían: se resolverían sin dañar ni limitar los derechos de nadie, porque los propietarios tendrían el derecho de decidir quién puede andar por esas calles.

En caso de no aceptar, por ejemplo, el establecimiento de comercios, eso tendrían un costo: la vigilancia de las calles, la lejanía de los comercios, y otras. En la comunidad se darían una serie de patrones de zonas, unas abiertas y otras cerradas. Todo dependiendo de la voluntad de los propietarios

SIGUIENDO CON el mismo tema, al final, el autor menciona el caso de la emigración.

Este caso no es tanto eso, el hecho de emigrar, sino la limitación del derecho a rentar o vender que tienen los emigrantes. En realidad no hay un derecho a emigrar, porque no hay una definición de la propiedad a la que se puede llegar. No existe un derecho absoluto a emigrar y caer en propiedades cuyos dueños no deseen a esos emigrantes, aunque puede haber algunas personas para quienes eso puede ser una oportunidad bienvenida para vender o rentar propiedades a esos emigrantes, cosa que la ley les prohíbe. Esto resolvería el problema de la emigración porque las personas tendrían derecho a ir sólo a las propiedades cuyos propietarios desearan rentar o vender.

## 25. Propiedad pública y privada

**Armen A. Alchian**<sup>25</sup>

Existen propiedades de ambos tipos, públicas y privadas. ¿Funcionan ellas de manera diferente o son lo mismo? La idea (25) de Alchian ayuda a establecer que las propiedades públicas provocan que las personas tengan un desempeño diferente al que tendrían bajo un sistema de propiedad privada. El autor provee un marco de análisis basado en la premisa de poder vender o no la parte proporcional que la persona posee de un bien cualquiera, sea de propiedad pública o privada. Este poder-o-no-poder-vender es una buena explicación de cómo se altera el desempeño de la persona ante cada una de esas dos opciones.

Alchian da inicio a esta parte de su obra planteando una pregunta ¿Cuál es la diferencia entre los derechos de propiedad privada y pública? Y para explorar el tema, plantea dos casos de propiedad de un mismo bien, un teatro pequeño en una pequeña comunidad.

- En un caso, el teatro es propiedad de 1,000 accionistas, cada uno con una acción del teatro.
- En el otro caso, el teatro es propiedad de 1,000 residentes de la comunidad como propiedad pública.

Son dos teatros iguales, para presentar los mismos eventos y persiguen tener beneficios. En ambos casos se sirve al público.

El teatro de propiedad privada sobrevivirá si gana dinero, si las personas acuden al teatro pagando el precio que sus dueños establecen. Para sus dueños es una fuente de ingresos; para el público es un satisfactor de necesidades. El teatro de propiedad pública puede tener como fin dar un servicio público o dar utilidades a sus dueños. Si su fin fuese el de proveer un servicio público eso no significaría hacer cosas diferentes a que si tuviera el fin de ganar dinero. Quienes son contratados para trabajar en el teatro y los miembros de la comunidad que votaron para construir el teatro, ambos tienen en mente que el teatro los beneficiará personalmente de alguna manera y no porque deseaban beneficiar a otros.

Es decir, lo que el autor plantea desde el principio es establecer que el manejo de ambos teatros se hará bajo las mismas intenciones y ellas son el mejoramiento del bienestar personal de las personas, sean accionistas o miembros de la comunidad.

Las dos propiedades, a pesar de esa similitud, presentan diferencias en otro sentido. Una de esas diferencias se debe reconocer ante la imposibilidad, en el caso de la propiedad pública, de que las personas puedan vender su

---

<sup>25</sup> **Alchian, Armen Albert** (1977). *ECONOMIC FORCES AT WORK*. Indianapolis. Liberty Press. 0913966304., Part II, Property Rights and economic behavior, chapter 5, Some economics of property rights, section 6 Private and public property, section 7 Some implications of transferability, pp 137-149.

parte de la propiedad; o adquirir partes adicionales de propiedad —acciones de ese teatro de propiedad pública.

Alchian es muy claro en señalar que puede haber otras diferencias y otras similitudes, pero que ésta diferencia es muy importante y que ella explica las diferentes conductas que se tienen entre propiedades públicas y privadas.

Con frecuencia se usa a la propiedad pública con la intención de evitar el deseo de utilidades y trabajar bajo el supuesto de que una exhortación de servicio a sus operadores bastará para alcanzar sus objetivos. Pero si se acepta que los individuos aspiran a mejorar su situación particular, debe entonces dependerse de la situación o estructura de los beneficios para ver cómo las personas dirigen sus esfuerzos y trabajo. En otras palabras, la posibilidad o no de vender su parte de la propiedad tiene un impacto en la conducta de la persona, la que reaccionara de manera diferente ante una propiedad pública y una privada - todo por la imposibilidad de vender su "acción" de una propiedad pública.

LA PROPIEDAD pública debe ser tomada por todos los miembros de la comunidad y ninguno de ellos tiene posibilidad de deshacerse de ella. Es decir, no hay libertad de propiedad en el caso de la pública. La propiedad pública es obligatoria, al menos mientras sea la persona una parte de esa comunidad. Mientras se viva en esa comunidad, la persona será propietaria de la propiedad pública, lo quiera o no y tendría que ir a vivir a otra parte para dejar de ser dueño obligado.

Con la propiedad privada eso no sucede. Sin necesidad de cambiar de residencia, la persona puede comprar y vender propiedades privadas. Más aún, quien arribe a una comunidad se convierte en dueño de ese bien público, sin tener que pagar nada a los dueños anteriores, que ven diluida su propiedad pública. Pero el punto se mantiene, incluso, por ejemplo, prohibiendo la emigración a una comunidad y evitando la dilución de la propiedad, la imposibilidad de vender las acciones de la propiedad pública influye con potencia en los miembros de la comunidad y los empleados y administradores de la propiedad pública.

EL AUTOR propone ahora un supuesto, el de que las acciones de una propiedad pública pudiesen venderse. Es decir, las personas pudieran vender sus partes de propiedad en las empresas de propiedad pública, como ese teatro, la empresa petrolera, la empresa de agua, o cualquier otra. Pide también suponer que las propiedades públicas deben buscar tantas utilidades como puedan.

Debemos preguntarnos si los incentivos serán diferentes, ahora que las acciones pueden venderse y que las empresas acumulan utilidades o pérdidas. Para contestar esta pregunta puede acudir a tres ideas: grado de dependencia y ventaja comparativa de control y de aceptación de riesgo.



## GRADO DE DEPENDENCIA

El principio establece que cuanto más se concentra la riqueza de la persona en recursos particulares, más responderá el crecimiento de esa riqueza personal a los esfuerzos individuales.

Dos extremos ayudan a entender el principio.

- Si poseo una sola empresa de la que dependen todos mis ingresos es obvio que de mi esfuerzo personal dependerá todo lo que yo gane.
- Si poseo una parte de 100 empresas y a cada una de ellas dedico 1/100 de mi tiempo, de mi dependerá precisamente 1/100 de los ingresos de todas esas empresas.

Los ingresos pueden ser iguales en ambos casos, dependiendo de supuestos que se hagan, pero la tesis central es la de la dependencia del ingreso: en el caso de la concentración total en una empresa, la totalidad de mis ingresos dependerán de mis propios esfuerzos. De acuerdo con esto, se pueden ver tres casos de propiedad y concentración/dependencia.

- Propiedad pública: todos los miembros de una comunidad son propietarios de todas las propiedades públicas.
- Propiedad corporativa: algunos miembros de la comunidad son propietarios de partes de una empresa, o varias.
- Propiedad personal: una sola persona es propietaria de una sola empresa.

Si las partes de las propiedades públicas pudieran venderse, se convertirían de hecho en propiedad privada y habría concentración, del tipo de la propiedad corporativa o incluso del tipo de la propiedad personal. La razón de esto es la menor dependencia en los esfuerzos ajenos y el mayor impacto de los esfuerzos propios. Dice el autor que muchos podrían preferir la propiedad pública, porque así ellos podrían recolectar partes de los beneficios de los esfuerzos ajenos, sin esforzarse ellos mismos; lo significaría una reducción de los beneficios totales logrados por la propiedad pública.

Pero si al menos una persona estuviera en posición de querer comprar acciones a los demás, pagando el precio que los otros aceptarían, eso significaría que se está evaluando a la independencia más que el resto y que esa persona prefiere trabajar con menos dependencia de los demás.

## VENTAJA COMPARATIVA: CONTROL

El grado de dependencia presupone igualdad de las personas, sin embargo se sabe que ellas varían en términos de habilidades, actitudes, experiencia y más. Esto tiene un impacto en la creación de riqueza por medio de la especialización, no solamente por productividad de trabajo, sino también por especialización de los propietarios.

Los propietarios toman decisiones variadas de precio, producto, contrataciones, riesgos, financiamiento y en general de juicio acerca de un sector de la economía. Es la especialización de los propietarios y si es

posible transferir las acciones de la propiedad pública, entonces se tendría el beneficio de esta especialización de los propietarios. Los dueños concentrarían sus propiedades en esos campos que conocen y donde creen que pueden obtener mayores beneficios. Es decir, la propiedad pública hace imposible la especialización del propietario.

#### VENTAJA COMPARATIVA: ACEPTACIÓN DE RIESGOS

Igual que las personas varían en términos de las habilidades y especialidades, también son diferentes en cuanto a su aceptación de riesgos. La posibilidad de vender acciones de propiedades facilita el manejo de riesgos aceptables por parte de cada individuo.

Por ejemplo, una persona puede trabajar en una empresa pero invertir sus ahorros en otras como una medida de diversificación de riesgos; o alguien con amplios conocimientos de cierto tipo puede aprovecharlos para adquirir acciones de empresas que evalúa positivamente.

Si es imposible vender las acciones, entonces el propietario se pondría inevitablemente en las manos de los activistas que de hecho controlan a la propiedad, sin posibilidad de reducir su riesgo a otras propiedades en las que sí esté dispuesto a ceder el control diario de la empresa a otras personas.

Los precios de venta de las acciones revelan la evaluación del desempeño de las empresas, lo que no se tiene en los casos en los que las acciones no pueden venderse, por lo que el desempeño de quienes administran la empresa no es evaluado y conduce a menor calidad de trabajo.

DE LO ANTERIOR, el autor postula un teorema: bajo un sistema de propiedad pública los costos de cualquier decisión o elección tienen un menor impacto en quien lo hace, que dentro de un sistema de propiedad privada. Es decir, hay una menor relación entre la responsabilidad del tomador de decisiones y el costo de esas decisiones dentro de un sistema de propiedad pública.

Con esta menor responsabilidad dentro de la propiedad pública, resulta lógico que se tomen medidas para imponer límites en las decisiones de los administradores. Por ejemplo, quienes autorizan gastos públicos deben trabajar bajo restricciones más severas que en el caso de la propiedad corporativa o personal, porque los costos de una mala decisión no recaen totalmente en ellos. Estas restricciones son costos adicionales de la propiedad pública y se refiere a medidas que eviten nepotismo, que obliguen a cotizaciones de sobre cerrado y similares.

Alchian usa un ejemplo que ilustra esto.

- Un alcalde aprueba una empresa de recolección de basura y la empresa falla. Los costos del fracaso son trasladados a los miembros de la comunidad. El máximo castigo que el gobernante puede tener es que no sea reelecto en las siguientes votaciones.

- Una persona funda una empresa de recolección de basura y la empresa falla. Los costos del fracaso no son trasladados a los miembros de la comunidad, sino absorbidos por su propietario.

Finalmente, el autor termina con una serie de consideraciones que indican la idea de un mundo imperfecto, en el que los diversos tipos de propiedades tienen sus defectos y virtudes y la decisión en elegir una sobre otra es un asunto para razonar considerando los objetivos buscados.

## 26. Hay prejuicios detrás de la ley laboral

Ludwig von Mises <sup>26</sup>

¿Que hay en las mentes de quienes hacen o influyen en las leyes laborales? ¿De qué premisas parten? Cuando legisladores y sindicatos hablan de una ley del trabajo, en la realidad están haciendo concretas las premisas que tienen en mente. Esas premisas pueden explicar mucho más de las disposiciones laborales que la simple revisión de un artículo específico de una ley o un proyecto de ley. La idea (26) de Mises sobre las premisas de los legisladores y los sindicatos cuando legislan sobre cuestiones obrero-patronales explica el por qué de leyes laborales como las que se tienen.

PARA ENTENDER a Mises, primero es necesario definir el término destruccinismo. Esa palabra es la que él usa para calificar la intervención del gobierno en la economía. Coincide con lo que conocemos como política económica.

Esa intervención, según Mises, lastima la vida económica. Dentro del destruccinismo, Mises incluye a la inflación, al sindicalismo, a las expropiaciones, al seguro de desempleo y a las mismas leyes laborales. De las páginas que Mises dedica a la ley laboral, pueden destilarse las siguientes premisas de los legisladores y de los sindicatos. Esas premisas explican por qué la ley laboral es parte del destruccinismo.

Una de esas premisas se refiere a la aceptación de legisladores y sindicatos de la teoría de la explotación del asalariado. Ellos creen cierta esa teoría y la aceptan. No importa que sea falsa, inconscientemente la toman como una premisa.

Los legisladores, por tanto, en la elaboración y emisión de leyes laborales parten de la premisa que toman como cierta de que el obrero es explotado. Este error se comprueba, según Mises, por la existencia de personajes simplificados en las mentes de legisladores y de sindicatos. En la mente de esas personas se ve al empresario como caricatura: gordo, fumando puro, vestido de frac, interesado, egoísta. Mientras el empleado y el obrero son igualmente una caricatura de la realidad: los nobles y humildes sacrificados, vestidos de overol o uniforme y gesto resignado. Pensar en esos términos de caricaturas tiene dos consecuencias prácticas.

Primero, hace pensar al legislador que todo freno impuesto al empresario debe ser considerado una victoria social. Segundo, hace creer al obrero que la calidad de su trabajo no importa, que su deber es trabajar mal y que eso es otra victoria social.

---

<sup>26</sup> Mises, Ludwig von (1981). SOCIALISM. Indianapolis. Liberty Fund. 0913966630, pp. 424-429. Ludwig von Mises (1881-1973) es el líder de la Escuela Austríaca de Pensamiento Económico. Mises fue un autor rico en ideas sobre teoría económica, historia, gobierno y filosofía política. Una de las cualidades de esa escuela es la de su enorme objetividad y profundidad de análisis.

Por tanto, la premisa de arranque de la ley laboral supone que el ataque al empresario es obligatorio y heroico, y que no tiene relevancia el tipo de labor realizada.

¿POR QUÉ los legisladores y los sindicatos ven personajes caricaturizados y creen en una teoría falsa? Porque, según Mises, esas personas tienen un escaso conocimiento económico.

Si creen que es cierta la teoría de la explotación del asalariado, eso significa que de Economía no saben mucho. Además, al analizar la Economía llegan a conclusiones que buscan apoyar sus premisas y no la realidad. La aseveración de Mises es seria en extremo, y de consecuencias imprevisibles y negativas: quien hace o aprueba leyes laborales con impactos directos en la economía de un país no sabe de Economía.

Para probar este punto, Mises cita ejemplos erróneos de análisis laborales de la economía: pensar que el aumento de salarios eleva la producción y que los salarios bajos la reducen; que la reducción de la jornada de trabajo aumenta su eficiencia.

Estas son muestras de que los legisladores no entienden el área que pretenden legislar: no saben que el monto del salario recibido es una función de la eficiencia, ni que el trabajo bueno se paga mejor que el trabajo malo. Tampoco comprenden que la reducción de la jornada de trabajo es una consecuencia, no una causa, de la productividad.

OTRA DE LAS premisas que poseen los legisladores y los sindicatos es la falta de comprensión del funcionamiento real de la empresa. Es decir, no sólo no saben de Economía, tampoco conocen cómo opera una empresa en el día a día.

Los legisladores y los sindicatos creen que los empresarios prefieren emplear a personas no calificadas y a niños y mujeres, porque eso hace mayores sus utilidades. Suponen que a la empresa sólo le interesa manufacturar artículos de mala calidad, con maquinaria que cualquiera puede usar. Todo eso porque piensan que las utilidades dependen de los salarios bajos. La verdad es otra.

En el principio de la industrialización, las empresas usaron una fuerza de trabajo constituida por hombres no calificados, mujeres e infantes. También, tuvieron que acomodar las máquinas para que pudieran ser usadas por esos inexpertos. Pagaron salarios bajos y tuvieron largas jornadas laborales por causa de la mano de obra no calificada.

¿Por qué tuvieron que emplear esa mano de obra ineficiente? Porque no había otra opción. La mano de obra calificada no era accesible en ese tiempo. Estaba en los gremios. Pero cuando las empresas pudieron emplear obreros calificados, los salarios subieron y la jornada de trabajo se redujo. Las máquinas mejoradas produjeron más. Las familias vieron que ya no era necesario el trabajo de la esposa y los hijos para poder vivir.

La elevación de los salarios y las reducciones de las jornadas no fueron victorias de las leyes laborales. Fueron consecuencia de la evolución de la industria que tuvo acceso a mejor mano de obra a la que pagó mejor por menos tiempo de trabajo.

OTRA DE LAS premisas que Mises señala como influyente en la promulgación de leyes laborales es producto de una confusión histórica.

Las disposiciones actuales de trabajo están afectadas por el espíritu de las leyes laborales del siglo 18 y la primera mitad del 19 en Europa. Esas viejas disposiciones estuvieron dirigidas a la liberación paulatina del siervo en el sistema señorial. Sin embargo, a pesar de que hoy la situación es diferente, se cree que el objetivo de la ley laboral actual es también la liberación, ahora del obrero. No puede compararse el sistema señorial con la empresa actual, según Mises.

Cuando fue desapareciendo el trabajo agrícola forzado, de hecho se elevaron las oportunidades de trabajo. La calidad y la cantidad del trabajo agrícola señorial era baja. Cuando se redujo el trabajo forzado, el siervo fue libre para trabajar por su cuenta o para otro. Al aumentar la intensidad del trabajo agrícola, se liberó fuerza de trabajo que se absorbió en la producción industrial. Esa abolición del trabajo agrícola es muy diferente a la intención de regulaciones actuales, como la reducción de la jornada de trabajo, cuyo efecto real sería la disminución del trabajo realizado.

EN RESUMEN, Mises plantea un serio problema de premisas: creencias falsas y simplistas sobre la Economía y la empresa.

- Primero, la legislación laboral moderna no debe creer que su misión es igual a la de la liberación del campesino feudal. Al intentarlo, la sociedad correrá riesgos de reducción del trabajo realizado.
- Segundo, la legislación laboral debe partir de supuestos económicos reales. Ha sido gracias a la eficiencia del trabajo que los salarios se han elevado y que la jornada de trabajo ha disminuido. Además, debe reconocerse la complejidad de la operación diaria de una empresa.

Puesto de otra manera, lo mejor que puede hacer un sindicato para elevar el estándar de vida de sus agremiados es contribuir al aumento de la productividad de su trabajo.

## 27. Seguro de desempleo, o desempleo seguro

**Ludwig von Mises** <sup>27</sup>

De todos los efectos que una crisis económica puede producir, el desempleo es el más notorio, el que toca las fibras más sensibles. Nada tan conmovedor como ver o saber de personas que no tienen trabajo, o que lo han perdido. Y es también natural que se busque la implantación de soluciones. Una de ellas es el seguro de desempleo.

La idea (27) de Mises pone en tela de juicio al seguro de desempleo, viendo eso que suele no verse.

MISES INICIA su análisis del seguro de desempleo con la afirmación de que esa medida ha probado, en la práctica, ser una de las armas más efectivas del destruccinismo. Para Mises, el destruccinismo es la interferencia estatal en la vida económica. La conocemos con la frase "política económica" y su efecto real es la destrucción de esa actividad.

Su primer punto de análisis constituye un cambio enorme en la definición generalmente aceptada de desempleo. De ese giro radical se desprenden conclusiones que dan una visión muy distinta de la común. Dice que el desempleo ha sido entendido como una desgracia que golpea a los hombres, pero que nadie ha pensado que la falta de empleo pueda ser mejor vista como la falta de salarios.

En el fondo lo que se pierde con el desempleo no es el trabajo, sino el ingreso que el trabajo otorga a la persona. Bajo esta nueva perspectiva, el origen y la causa del desempleo son vistos de manera muy diferente. El desempleo ya no es la imposibilidad de encontrar trabajo. El desempleo es la falta de voluntad para aceptar un puesto con ingreso inferior al esperado o deseado.

Con ese punto de vista, Mises establece lo irreal que puede ser un seguro de desempleo. Si la persona carece de empleo, es porque se rehusa a aceptar un salario inferior al que desea; un seguro de desempleo no tiene sentido para quien no quiere trabajar. No puede darse un seguro a una situación que, lejos de ser accidental, es buscada intencionalmente por el desempleado mismo. Si esa persona redujera sus pretensiones y se acomodara a la oferta de empleos, encontraría un trabajo y, por tanto, un ingreso.

El trabajo, afirma Mises, es un recurso escaso, por lo que existe demanda no satisfecha de él. El desempleo, por tanto, es una problemática originada por el nivel de salarios y no por el nivel de demanda de trabajo. Sería igual de absurdo asegurar el desempleo que asegurar la posibilidad de que un producto no sea exitoso. En el razonamiento del

---

<sup>27</sup> **Mises, Ludwig von** (1981). SOCIALISM. Indianapolis. Liberty Fund. 0913966630, pp. 438-440, Unemployment Insurance.

austríaco sigue la aseveración de que en realidad la denominación seguro de desempleo es un nombre equivocado. Tan equivocado que ha llegado a cambiar de nombre y ser llamado "asistencia".

Esa asistencia es causada por quienes mantienen artificialmente altos los sueldos. Tan altos que solamente una parte de quienes desean trabajar encuentran empleo. El resultado es obvio: no todos encuentran trabajo, y quienes lo encuentran, lo hacen a expensas de quienes no lo encuentran.

Por consiguiente, la asistencia al desempleado es precisamente lo que hace al desempleo una situación permanente.

El desempleo es considerado por muchos como una prueba absoluta de las fallas del liberalismo económico. Si el liberalismo produce ese terrible fenómeno, se cree, entonces hay que introducir medidas intervencionistas para remediarlo. En opinión de Mises este argumento en contra del liberalismo no tiene fundamento y es fácilmente rebatible. Los culpables de esas políticas de precio son los gobiernos y los sindicatos.

El desempleo no es causado por la falta de demanda de trabajo, sino por las políticas de quienes imponen al trabajo precios que no están en sincronía con la productividad real del trabajo.

Por lo tanto, los países capitalistas que sufren de desempleo no constituyen una prueba del fracaso del sistema liberal. Tampoco, dice Mises, el alto nivel de empleo de la Unión Soviética es prueba de la eficiencia del sistema socialista (Mises escribió esta obra cuando existía la URSS). El estándar de vida del trabajador soviético, dice, es inferior al de sus colegas occidentales. Si los trabajadores occidentales aceptaran trabajar con remuneraciones inferiores, el desempleo de sus países disminuiría.

ADICIONALMENTE, el desempleo es una situación que presenta grandes amenazas, quizá la mayor, para quienes apoyan ideas de libertad empresarial. Aquellos que han terminado su preparación técnica o profesional y buscan empleo sin encontrarlo, son candidatos a entender ese doloroso fenómeno como un producto del capitalismo. Esos jóvenes estarán inclinados a generar y aceptar ideas radicales y revolucionarias. Ellos favorecerán las medidas intervencionistas sin reconocer la verdadera causa del desempleo.

EL RAZONAMIENTO de Mises finaliza afirmando que las políticas económicas de intervención estatal y las peticiones sindicales cometen un error. No son capaces de entender que elevar los salarios por encima del reflejo en el mercado de la productividad marginal del trabajo conduce al desempleo y que esos remedios al desempleo conducen en el largo plazo a más desempleo.

Más aún, los remedios, ayudas y obras públicas que se realizan para ayudar a solucionar el desempleo llevan al consumo del capital. Sin capital, se necesitará una disminución aún mayor de los salarios.



La verdadera dificultad, según Mises, de implantar los remedios adecuados, es el gran obstáculo de dar reversa a las medidas intervencionistas. Cancelar el seguro de desempleo, una vez establecido, es algo casi imposible de hacer de manera satisfactoria. De hecho, el gran problema de los gobiernos es encontrar maneras por las que pueda salir del laberinto de las medidas intervencionistas.

DESDE LUEGO, la originalidad en el razonamiento de Mises es un regreso a lo básico. Al principio de la oferta y la demanda, aplicado al trabajo. La conclusión es lógica: el desempleo es producto de la elevación de los salarios por encima de los niveles que se establecen en un mercado libre. Cuando esos salarios estén en el nivel adecuado, el desempleo irá a un mínimo.

La base del razonamiento de Mises es una idea sorprendente, pues cambia el punto de vista del análisis: no existe propiamente desempleo, lo que sí puede existir es falta de salarios. Y eso es distinto, muy distinto. Por lo pronto, el desempleo ya no puede ser visto como falta de puestos de trabajo. Al contrario, el desempleo es la falta de voluntad para aceptar ingresos menores a los esperados.

Y, aunque hubiera voluntad, las reglamentaciones laborales pueden impedir que personas dispuestas a tener ingresos menores lo puedan hacer legalmente.

## 28. Salarios justos, ¿qué son?

**Alejandro A. Chafuén<sup>28</sup>**

Los salarios deben ser justos. Eso es dicho por todos, pero lo que pocos intentan es definirlo con precisión. La mayoría se queda en la fantasía de una petición abstracta. Los Escolásticos Tardíos realizaron un examen sobre la cuestión del salario justo. De esto hace varios siglos. Las ideas de estos sacerdotes católicos, principalmente españoles, tienen la ventaja de tener los pies bien puestos en el suelo y de seguir razonamientos de amplio sentido común. Estas ideas (28) son fascinantes por dos razones.

Primero, dan la apariencia de un juicio frío y calculador, carente de todo rasgo humano. Segundo, encuentran la solución para elevar los ingresos de los empleados y trabajadores, que es de lo que al fin se trata.

LOS ESCOLÁSTICOS Tardíos no andaban por las ramas. Para ellos, la cuestión de los salarios es parte de la justicia conmutativa. Esto significa que los salarios deben examinarse como parte de los procesos de compra y venta.

Esta perspectiva tiene su origen en Santo Tomás de Aquino. Para él, un sueldo es la remuneración recibida por un trabajo, algo como el precio del trabajo. Para san Bernardino de Siena, 1591, y para san Antonino de Florencia, 1516, el salario ya no es algo como el precio del trabajo, sino el mismo precio del trabajo. La visión del salario como el precio del trabajo está confirmada en otros dos sacerdotes del mismo período. Para Henrique de Villalobos, 1632, el salario debe ser tratado de la misma manera que son tratados los precios de los demás productos.

Luis de Molina, 1614, dice que si una persona puede rentar sus pertenencias, lo mismo puede hacer prestando servicios a otros.

UNA VEZ determinado que el salario es el precio del trabajo, queda por ver lo que constituye un salario justo. El análisis del salario justo, primero, impone la necesidad de ver cómo se determinan los precios en el mercado. Por ejemplo, Luis Saravia de la Calle dice que el salario de los trabajadores debe examinarse con los mismos principios dedicados a estudiar los precios de los bienes.

Una vez establecido ese marco de análisis, vienen las definiciones de salario justo. San Antonino menciona que el salario justo es ése que se establece por medio de la estimación común, pero sin mediar engaños. Leonardo Lessio, 1626, dice algo similar. El salario es justo si es similar al pago acostumbrado, mientras esté dentro de los límites del precio justo. Y agrega

---

<sup>28</sup> **Chafuen, Alejandro Antonio** (1986). CHRISTIANS FOR FREEDOM: LATE-SCHOLASTIC ECONOMICS. San Francisco. Ignatius Press. 0898701104, chapter 9, Wages, pp. 123-129. Para el conoecedor, esta obra impone una meditación muy interesante: los fundamentos de pensadores liberales, ingleses y franceses, están profundamente enraizados en ideas españolas y católicas.

que si el sueldo cae por debajo del límite mínimo, no deben apresurarse conclusiones, porque muchas personas pueden aceptar libremente ese sueldo.

Esta manera de pensar también fue comentada por Luis de Molina. En su opinión, el salario justo es el que se paga por trabajos similares en circunstancias similares. Si el salario acordado para un caso concreto es al menos equivalente al más bajo que se acostumbra pagar en la región por un servicio similar, el sueldo deberá considerarse justo.

POR CONSIGUIENTE, para los Escolásticos Tardíos la costumbre y la decisión libre entre trabajadores y patrones es lo que determina la justicia en el salario.

A esta consideración, ellos añaden un elemento extra. Es un elemento sorpresivo y para muchos será perturbador. El salario y las necesidades del trabajador son cosas independientes. Por ejemplo, Molina menciona que el patrón sólo está obligado a pagar el salario sin considerar si es o no suficiente para el sustento del trabajador. El trabajador de hecho acepta un sueldo de manera libre porque, aunque no sea suficiente para sus necesidades, le ayuda y se complementa con otros trabajos que puede realizar.

El punto central es considerar que cuando muchos están dispuestos a aceptar un cierto sueldo, éste no puede considerarse injusto a causa de no ser suficiente para una familia que tiene muchos hijos, o que desea una casa más grande. Molina es contundente al respecto, incluso señala que si el trabajador toma algo del patrón, eso se considera robo y hay obligación de restituirlo, aún en el caso de pobreza extrema.

LA CARACTERÍSTICA de libertad en la aceptación de un sueldo es una columna central en el pensamiento de estos doctores. Por ejemplo, Domingo de Soto dice que el sueldo debe considerarse justo si es aceptado de manera voluntaria. Si hay consentimiento en la aceptación de un sueldo, no puede haber daño. En todo caso, si al trabajador no conviene un cierto salario, está en libertad de dejar a ese patrón.

Otro Escolástico Tardío, Villalobos, critica a quienes hablan de que un salario está por debajo de lo que es justo. Dice que eso no es creíble, puesto que en caso de ser cierto, el trabajador acudiría con el patrón que más salario le pagara. Pero, ya que no pueden encontrar a ese otro patrón, simplemente aceptan el precio de su trabajo fijado en el mercado de manera espontánea. Al igual que en el caso de Molina, para de Soto, no puede justificarse el robo al patrón, aún en caso de un salario que no sea suficiente para cubrir necesidades.

LA LIBERTAD y el consentimiento mutuo en la aceptación de un sueldo son las claves. Por parte el empleador, éste tiene la libertad de rehusar el pago de un salario que considere elevado, según Villalobos. Es de sentido común, que nadie pueda ser forzado a comprar o rentar algo que no desea. El problema está, desde luego, en la evaluación del precio del trabajo que presta el trabajador.

Si los salarios son bajos es porque los servicios prestados valen poco, que es lo que sucede cuando existen bienes en el mercado, pero no hay compradores.

No hay motivo de queja por salarios bajos, pero sí hay una razón objetiva de ello. Las fuerzas de la oferta y la demanda entran en juego. En el mercado se fijan los precios de los bienes, incluyendo el precio del trabajo. Otro Escolástico, Joseph Gibalini, en 1657, toca este punto con claridad. El salario justo considera el servicio que presta el trabajador y toma en cuenta la abundancia o escasez de trabajadores que presten servicios similares.

El resultado de esto es el salario común para ese servicio que se paga en la región y repite que no hay por qué tener en cuenta las necesidades de los trabajadores. El Cardenal Juan de Lugo, 1642, reitera esa misma idea. El salario del servidor es justo si al menos el mínimo de lo que comúnmente se paga por ese tipo de trabajo y tampoco, dice, tiene relación con las necesidades del trabajador.

Pero, la cuestión no para allí. Al igual que otros de los Escolásticos, como Molina, Silvestre y Covarrubias, Lugo afirmó que el trabajador no tiene derecho a recibir sueldo cuando se ausenta por motivos de enfermedad, a menos que en el contrato de empleo se acuerde otra cosa.

LA PRIMERA reacción ante estas posturas, posiblemente sea la de una dureza innecesaria. Es una impresión equivocada. Los Escolásticos Tardíos están seriamente preocupados por el bienestar de todas las personas. Pero lo que hacen es apegarse a las consecuencias lógicas de su respeto a la libertad individual y al consentimiento voluntario entre las partes. El punto, sin embargo queda, ¿cómo hacer que el salario se eleve? En los comentarios anteriores ya se dio la clave.

Es el aprecio y el valor percibido en el servicio del trabajador lo que le hará elevar sus ingresos y no otra cosa.

San Bernardino toca este tema al hablar de la capacitación y del entrenamiento de los trabajadores. Dice que cuanto mayor es esa capacitación, es menor la oferta de esos trabajadores y que, como consecuencia, ellos tendrán mayores ingresos. Cuanto más preparación sea necesaria para realizar un trabajo, si todo lo demás permanece constante, más apreciado se vuelve ese trabajo. Por eso es que un abogado o un arquitecto tienen remuneraciones mayores a las de un cavador de zanjas.

## 29. Conquistas laborales y sus pérdidas

**Ludwig von Mises<sup>29</sup>**

La expresión ha pasado a ser parte del vocabulario diario. Hablamos con frecuencia de conquistas laborales y quizá hasta bromas hacemos sobre ellas. Nos hemos acostumbrado a eso que llamamos logros sindicales y les damos connotaciones de beneficios sociales. ¿Lo son? La idea (29) de Mises da los elementos de una respuesta lógica y razonable, apegada a la realidad diaria de los negocios. Eso que superficialmente se ve como bueno, por creer que es un logro social, en la realidad es lo contrario, además de limitar la libertad del trabajador. De nuevo, otra cuestión para diferenciar entre lo que se ve y lo que no se ve.

EL PRIMER punto del autor es señalar la realidad percibida por la mayoría de las personas.

Esa realidad es entender las ocasiones en las que los sindicatos presionan a las empresas para realizar mayores gastos en beneficio de los trabajadores, como conquistas laborales. Se les percibe como ganancias sociales. Se les entiende como concesiones que reciben los trabajadores. Se les concibe como logros que los trabajadores no hubieran recibido de no existir alguna ley, algún contrato, o alguna revisión. En pocas palabras, se tiene la idea de que los logros laborales son gratuitos, que carecen de costo.

Ésa es la visión que coloca a las conquistas laborales como algo obtenido por encima del sueldo, que no representa un costo. La verdad es, desde luego, otra. Los logros laborales sí tienen un costo, no son gratuitos.

La verdad es que las empresas, con los pies en la tierra, consideran el costo total de los servicios que presta un trabajador. Ese costo total del trabajador incluye las conquistas laborales y todas las prestaciones que recibe.

Al tomar decisiones sobre contrataciones y despidos las empresas se plantean preguntas. ¿Qué tanto aumenta la producción con el nuevo empleado? ¿Será al menos recuperado el costo del empleado en la venta del producto adicional producido? Si la respuesta es negativa, el nuevo empleado producirá una pérdida y como ningún negocio puede perder por sistema, el empleado no será contratado y si ya trabaja, entonces será despedido.

Ese costo del empleado es el costo total de su trabajo, lo que incluye a esas prestaciones logradas en adición al sueldo. El punto es tener una

---

<sup>29</sup> **Mises, Ludwig von; Rothbard, Murray Newton** (1980). PLANNING FOR FREEDOM. South Holland, Ill. Libertarian Press. 0910884137, Chapter VII, Economic aspects of the pension problem, pp. 83-93, publicado originalmente en 1952. Mises (1881-1973) fue doctor en Leyes y Economía de la Universidad de Viena. Es uno de los máximos representantes de la Escuela Austríaca de Economía, la que coloca todo su análisis en la persona

consideración integral del costo de cada trabajador y entender que ese costo no está formado sólo por su sueldo nominal.

LA BASE REAL y clara del cálculo del costo del empleado no es el salario base, ni lo que el empleado lleva a su casa cada semana o quincena. La realidad es que la base del cálculo es el costo verdadero y total de todos los gastos que el empleado causa.

Por tanto, es un error ver como costo único del trabajador al sueldo que él gana. Hay mucho más incluido en ese costo integral. Desde luego el costo total del trabajador incluye al salario base, pero a ese costo es necesario agregarle los impuestos sobre nóminas, la seguridad social, las vacaciones pagadas, los aguinaldos, las pensiones, los seguros y todos los logros laborales. Obviamente, el hacer este cálculo tiene un impacto en el trabajador.

Entonces, Mises obtiene la conclusión lógica. Las consecuencias de esa manera correcta de calcular los verdaderos costos del trabajo las sufre la empresa al tomar decisiones de contratación y despidos. Pero, no es la empresa la única que se ve afectada por esto, también el trabajador se ve afectado por este cálculo. El trabajador sufre las consecuencias de esa manera de calcular los costos reales de su puesto.

Para todo propósito práctico, obviamente, una conquista laboral tiene el mismo efecto que un aumento de sueldo. No habría ninguna diferencia entre dar un aumento de sueldo y una prestación cualquiera si ambos tienen el mismo costo. Por tanto, las conquistas laborales no son concesiones gratuitas. Esas conquistas laborales tienen las mismas secuelas que un puro incremento del ingreso del trabajador.

EL SIGUIENTE punto de Mises es hacer algunas precisiones sobre un mercado libre de trabajo. En ese mercado sin regulaciones laborales, los sueldos se elevan hasta el punto en el que los empleadores están dispuestos a pagar encontrando los trabajadores que ellos necesitan. Y, desde luego, todos los trabajadores que están en disposición de emplearse con ese ingreso encuentran trabajo.

Por consiguiente, en ese mercado libre se da una tendencia al pleno empleo y los desempleados es un grupo revolvente, es decir, personas en espera de encontrar el empleo con el ingreso que ellas desean.

Esa tendencia al pleno empleo y ese desempleo momentáneo no se dan cuando el mercado laboral está regulado. Es decir, al existir regulaciones salariales y obtenerse conquistas laborales, el desempleo se torna crónico y permanente. Esa alteración del precio del trabajo es la causa del desempleo sistemático.

SEGÚN MISES, los sindicatos y los gobiernos saben de esos efectos y tienen precaución al tratar las cuestiones referentes a las conquistas laborales. Temen que al elevarse demasiado los salarios se produzca mayor desempleo. Temen sacar del mercado, por precio, a demasiadas personas. Reconocen de alguna manera que si el precio del trabajo se eleva

demasiado, la demanda de ese trabajo se va a reducir, con lo que se creará desempleo.

El punto es llegar al costo total del trabajo y ése es el precio integral del trabajo, sueldo base más todas las prestaciones y conquistas laborales. Lo que verdaderamente importa es el costo total. Y esto tiene un efecto, lo que se logre en prestaciones de cualquier tipo reduce lo que se podría dar en aumentos directos en el sueldo base del trabajador.

De allí se deduce una consecuencia inevitable que afecta al trabajador. Por ejemplo, supóngase que un sindicato obtiene la conquista laboral de un aumento en el fondo de pensiones. En realidad ese logro no es gratuito, pues aumenta el costo del trabajo y eso significa que esos trabajadores podrían estar ganando más sueldo base. Lo que sucede es que ese aumento que recibieron se destinó a otro objetivo.

Por tanto, las conquistas laborales que se ven en la superficie de tanto beneficio social, en la realidad son otra cosa. No sólo pueden producir desempleo, sino que también son alteraciones de la libertad del trabajador y del empleado. Las conquistas laborales restringen la libertad del trabajador.

Puede sorprender al principio, pero es una realidad difícilmente rebatible. En lugar de que el trabajador decida hacer lo que él quiere con el costo total de su trabajo, alguien lo sustituye tomando otra decisión. Si se tratara de un aumento en las cuotas de atención médica, por ejemplo, el trabajador quizá hubiera preferido usar ese dinero para otras cuestiones.

El punto principal de Mises es corregir una visión equivocada. Las conquistas laborales no son regalos de la empresa. Las conquistas laborales son en verdad aumentos de sueldo que han sido disfrazados. Más aún, las conquistas laborales obligan al trabajador a usar su sueldo de cierta manera que no necesariamente es la que él hubiera querido.

## 30. Los pobres y las leyes económicas

**James Sadowsky<sup>30</sup>**

Ayudar a los pobres desobedeciendo a las leyes económicas, es igual que construir un barco sin respetar las leyes de la Física. El barco se hundiría. Los pobres terminarían peor. La idea (30) de Sadowsky es tan directa y clara que corre el riesgo de no verse: sí, sí existe una obligación, la de ayudar a las personas menos favorecidas, a los pobres, pero hacer eso tiene una condición, la de saber cómo hacerlo.

EL PUNTO DE partida de Sadowsky es sencillo: señala que todos estamos de acuerdo en que los pobres merecen ayuda. Y señala abiertamente que los cristianos consideramos que ayudar a los pobres es una de nuestras obligaciones.

Sin embargo, no estamos de acuerdo en cómo realizar esa ayuda. Este desacuerdo, dice Sadowsky, no es ninguna sorpresa. Nada hay en la Revelación que resuelva este punto. Así como no hay una medicina revelada por Dios, tampoco hay una Economía revelada que señale las maneras de ayudar a los pobres.

Ese es el gran punto de partida del autor. No existe una Economía revelada por Dios. La Economía es otra ciencia, como la Física, que no distingue lo bueno de lo malo, simplemente establece realidades. La Química señala lo que sucede si ciertas sustancias se mezclan. No hace nada más. No dice si la mezcla es éticamente buena o mala.

Lo mismo sucede en Economía. Por ejemplo, afirma Sadowsky, sabemos que los controles de renta de casas producen una disminución en la oferta de habitación. Habrá menos casas en renta cuando hay controles de sus precios que cuando no los hay. Esta es una realidad que no tiene un valor ético. Simplemente dice lo que sucedería en caso de establecerse un control de rentas.

Por tanto, el autor reconoce leyes económicas que señalan el resultado de ciertas acciones posibles. Ante eso, hay una pregunta inevitable. ¿Es posible que alguien establezca una medida como la del control de rentas sabiendo al mismo tiempo que el efecto de esa medida causará un efecto previsible y que ese efecto es malo? La respuesta lógica es que no. Nadie es su sano juicio promovería o realizaría una acción cuyo efecto sea contrario a la intención de la medida tomada.

Y, sin embargo, muchos son los que proponen medidas económicas que violan los principios económicos y producen efectos negativos.

---

<sup>30</sup> Sadosky, James (1985). THE CHRISTIAN RESPONSE TO POVERTY. London. The social affairs unit. 0907631185.



SADOWSKY, entonces, llega a su punto principal: las leyes económicas son leyes de Dios. Igual que en Física, igual que en Química. Nuestro universo está construido así. Hay una ley de gravitación universal, hay leyes físicas, hay leyes de termodinámica y también hay leyes económicas.

Son leyes, no legislaciones. Dios es el que ha decretado la existencia de las entidades que obedecen esas leyes. Si hubiera querido otras leyes, hubiera creado otras cosas. Pedir otras leyes sería pedir otro tipo de universo. Esas leyes del universo no establecen lo que los hombres debemos hacer. Lo que esas leyes establecen es lo que sucederá si los hombres hacemos tal o cual cosa. Nos revelan tendencias: lo que sucederá si todo lo demás permanece constante.

Por ejemplo, si saltamos del piso treinta de un edificio, caeremos a cierta velocidad conocida, excepto si usamos paracaídas. Otro ejemplo: los salarios mínimos causan desempleo, aunque no siempre. Si el salario mínimo está por debajo del precio de mercado, será probable que no lo cause. Pero, sí lo causará cuando están por encima del precio de mercado.

Las leyes económicas, igual que las otras, son reales, existen. Pueden dar la apariencia de ser injustas, pero eso no afecta su existencia. La gravitación universal puede matar, al igual que la acción química de un veneno en el cuerpo. A nadie se le ocurriría quejarse de la injusticia de las leyes que señalan las consecuencias de la aspiración de ciertos gases. Esas leyes se aceptan con facilidad.

Sin embargo, no sucede lo mismo con las leyes económicas. Hay personas que niegan la existencia de estas leyes. Hay personas que incluso afirman que esas leyes son un invento que defiende intereses personales. El autor se pregunta, ¿quién desecharía las leyes de las matemáticas argumentando que sólo sirve a los intereses de los matemáticos?

SI HAY LEYES económicas que son parte del universo en el que vivimos, la conclusión de Sadowsky es lógica. Los cristianos que desean resolver el problema de la pobreza deben encontrar soluciones dentro de las leyes económicas. Dicho de otra manera, para dominar a la Economía, y ayudar a los pobres, hay que obedecerla.

Para reforzar aún más su punto, el autor cita a un sacerdote del siglo XVI, Azpiculeta. Este sacerdote afirmó que los controles de precio son innecesarios en tiempos de abundancia y negativos en tiempos de guerra. También cita a Cayetano, el comentador de Santo Tomás de Aquino, quien dijo que un precio justo es aquél que se da en un momento dado por parte del comprador, bajo condiciones iguales de conocimiento y sin aplicación de fuerza.

Con las citas anteriores y otros ejemplos, Sadowsky quiere enseñar que, hay leyes económicas que han sido descubiertas por medio de estudios, como sucede en cualquier otra ciencia.

El autor entra en detalle con el asunto de la fijación de los salarios. Sadowsky dice que son los consumidores y no los empleadores quienes fijan

los salarios. Todos los costos de producción, incluyendo los salarios son pagados por el consumidor. Además, el autor previene del peligro de creer en el síndrome de "yo soy pobre porque tú eres rico". Si yo soy pobre es porque hay muchos otros haciendo lo mismo que yo. Cuanta mayor sea su contribución a la productividad, mayor será la riqueza ganada por la persona.

Quien trabaja mejor, con habilidades, preparación y experiencia tendrá más ingresos debido a su mayor productividad. Sólo en un mundo de personas idénticas en habilidades y gustos podría encontrarse una situación de ingresos iguales. Y cita a León XIII para apoyarse: "... las personas difieren en su capacidad, diligencia, salud y fuerza; y la fortuna desigual es un necesario resultado....".

Quien se niega a reconocer que existen leyes económicas, también se queja de malas distribuciones de los ingresos. Pero, eso presupone que en el mercado hay una función de distribución y la realidad es que no la hay. En el mercado existen intercambios de bienes. No hay distribuciones. No puede ser injusto lo que no existe. Solamente puede haber injusticia en los intercambios de bienes.

LAS LEYES económicas no significan la renuncia a la ayuda económica que el cristiano debe dar a los pobres. Los cristianos sí tienen esa obligación por causa de las necesidades de los pobres, pero no por causa de la mala distribución de la riqueza. Esa ayuda debe ser realizada bajo el respeto a las leyes económicas. Hay que entender que la única manera de elevar los ingresos de una persona es incrementando la productividad marginal de ella.

La lección final es la recomendación de una solución que respete a las leyes económicas y que aumente la productividad. Eso significa, en palabras de Sadowsky, menos intervención gubernamental. El aumento de la producción es posible sólo si los gobiernos crean un clima más favorable a la inversión productiva en instalaciones y habilidades humanas. No es coincidencia que las regiones de mayor prosperidad sean aquellas de menor intervención gubernamental en la rentabilidad de las inversiones.

## 31. Planeación central, misión imposible

**Paul Ormerod**<sup>31</sup>

Lo opuesto de una economía libre es una economía planeada. ¿Cuál de esos sistemas es mejor y produce mejores resultados? Las evidencias empíricas que se tienen favorecen notablemente a la economía libre, a pesar de lo que aún se insiste en la opción de la economía planeada. La discusión es agria entre ambas posturas. ¿Cómo demostrar que también existen razonamientos teóricos que apoyan la superioridad de los mercados libres? A esta demostración se aboca un artículo de Ormerod que analiza en palabras sencillas ideas (31) de Hayek. De tener razón Hayek se probaría que los mercados libres son mejores en teoría y en la práctica.

EL ESCRITO DE Ormerod da inicio asegurando que Hayek se adelantó a sus tiempos y que la Economía actual está reconociendo las ideas del célebre economista como las correctas.

A continuación afirma que las pruebas que la realidad ofrece demuestran que los mercados libres funcionan mejor que las economías planeadas centralmente, pero que a pesar de esto ha persistido la idea de la planeación central de la economía. Por ejemplo, puede argumentarse que los diseños de planeación central antes intentados tenían fallas que pueden corregirse. La realidad es que a pesar de la evidencia en contrario, la noción de la planeación central subsiste.

El mérito de Hayek, dice, es el haber demostrado que también en teoría es imposible lograr una buena planeación económica central, de tal manera que nadie pueda argumentar que los intentos anteriores tuvieron fallas que pueden remediarse. La teoría económica convencional de un mercado libre no puede probar esto, pero las ideas de Hayek sí.

Lo que Hayek mostró fue que los buenos resultados de una economía no son producto de las acciones de personas aisladas, que es lo que dice la ortodoxia económica —sino del producto conjunto de las acciones de esos individuos dentro del marco institucional en el que funcionan.

Es decir, dentro de una economía libre hay procesos evolutivos y de competencia, que no pueden lograrse dentro de la rigidez de una economía centralmente planeada.

EN UNA RÁPIDA visión histórica, todo comenzó con Adam Smith y sus famosos personajes, el carnicero, el panadero y el cervecero. Sus actos, buscando el bien personal, respondiendo a los incentivos existentes, terminaban por beneficiar a todos. En la más moderna teoría económica del siglo 20 se vio que eso era posible para todos los mercados al mismo tiempo. Todo llegaría a un equilibrio general, cuyo modelo fue visto como el

---

<sup>31</sup> **Paul Ormerod** (2005). *The Hayekian future of Economic Methodology*, en *Towards a Liberal Utopia*, The Institute of Economic Affairs, Londres, ISBN 0 255 36563 2, pp 222 y ss.

máximo logro que demostraba que los mercados libres funcionan mejor que los centralizados.

Pero aquí entra Hayek y observa que el modelo del equilibrio general tiene también implicaciones diferentes, pues puede ser usado para demostrar que funcionan mejor las economías planeadas, o que al menos tienen resultados igualmente positivos. Todo, por un detalle: el equilibrio general supone que las personas y firmas tienen un conocimiento perfecto del mercado y que además son capaces de seleccionar la estrategia óptima de acción.

Se hacen, por tanto, demandas enormes de conocimiento a los agentes económicos y esas demandas al menos en principio podrían también ser satisfechas por un planeador central muy eficiente y quizá incluso hacerlo mejor que los agentes libres.

Y es cierto. Varios artículos académicos han mostrado cómo un planeador central insuperable podría dar mejores resultados que los del modelo de equilibrio al lograr la asignación eficiente de recursos y lograr al mismo tiempo una distribución más igualitaria. Visto así, el gran logro teórico de la economía libre podía ser usado para demostrar que el socialismo podía dar mejores resultados, al menos en teoría y bajo supuestos de conocimiento perfecto y selección de la estrategia óptima.

Lo que Hayek hizo fue salirse de la caja que encerraba al modelo de equilibrio general y ofrecer una explicación diferente, demostrando que las decisiones tomadas por las personas libres son siempre mejores que las tomadas por el planeador central, tanto así que los resultados de la planeación central son quizá el peor de todos los arreglos posibles que puede tener un mercado.

Hayek salió de la caja pensando diferente y anticipando la forma de pensar que se aplica en terrenos biológicos y sociales.

De una visión simplista y mecánica, brincó a una visión de relaciones complejas. Dentro de sistemas complejos, sus integrantes interactúan entre sí produciendo orden en el nivel agregado y sin tener reglas fijas —reglas que cambian cuando las personas observan las conductas de los demás. Los patrones totales que emergen de estas interacciones son imprevisibles; no pueden ser predichas mediante la observación de las reglas. Es decir, en los sistemas complejos, el todo es diferente a la suma de sus partes, y la economía es un sistema complejo.

La filosofía del modelo teórico de equilibrio es la opuesta. Es una visión mecánica, de partes que no actúan entre sí, sino mediante el mecanismo de precios y además tienen reglas que no cambian, por lo que el resultado final puede ser predicho viendo actuar a sus partes. La economía es considerada por este modelo como una máquina enorme que puede ser manejada desde afuera —y contra esto, del lado opuesto, está esa visión compleja, en la que sus resultados no pueden ser anticipados.

ESA CONDICIÓN del sistema complejo, la de establecer relaciones complejas entre las personas es lo que causa una limitación consustancial al

conocimiento que de ese sistema se puede tener a nivel total. Es decir, al nivel agregado el sistema tiene resultados que no pueden predecirse por causa de esas interacciones complejas entre los individuos. Ya no es una cuestión de inteligencia del planeador, ni de la capacidad de procesar datos - el sistema complejo no puede predecirse.

Para apoyar esta idea, el autor usa el ejemplo de la escuela del Public Choice que ha mostrado que los planeadores son tan imperfectos como los mercados. Y también el ejemplo de los resultados de la desregulación de las aerolíneas en los EEUU, que dio como resultado el sistema no previsto ni anticipado de aeropuertos hub: existen pocos vuelos directos entre las ciudades y por eso se dan escalas en un pequeño número de aeropuertos centrales. Sobre esto, Vernon Smith dijo que nadie predijo este arreglo. Sencillamente nadie sabía qué sistema prefería y se llegó a él por procesos de experimentación cuyos resultados son imposibles de anticipar. Es el proceso de evolución y competencia del que habla Hayek.

Otro ejemplo es el de la predicción de cifras económicas, como el PIB y similares. Los pronósticos que se hacen son de baja calidad, especialmente cuando más se necesitan en épocas de inestabilidad. Una rama de las matemáticas modernas analiza esto y establece que se trata de la naturaleza misma de la economía. Lo que hace este análisis es romper los datos en dos componentes, el que contiene información y el que se considera ruido, es decir, un componente sin información. Los análisis aplicados a esos datos económicos indican que el mayor componente en ellos es el segundo, el que no tiene información. La conclusión es la misma. La economía no puede ser predicha.

LA TENDENCIA del pensamiento económico desde los años 70 se mueve en esa dirección, la de reconocer al mercado como un sistema complejo. Una de esas tendencias es el relajamiento de la hipótesis del conocimiento perfecto dentro de los agentes económicos de un mercado. Se reconoce así la idea de Hayek, la de que las personas no tienen poderes extraordinarios de conocimiento. Otra de esas tendencias es la de reconocer que los gustos y preferencias de las personas cambian y que las acciones de unas influyen a otras.

En los 70, algunos economistas crearon la noción de la racionalidad acotada, por la que se trabaja bajo el supuesto de que todos o muchos de los agentes económicos no tienen información completa —a pesar de lo cual siguen buscando la solución óptima para ellos con las limitaciones de esa información incompleta. Pero la idea de la racionalidad acotada deja la puerta libre a la entrada del planeador central, pues abre la posibilidad de un agente central que recolecte la información completa y haga un mejor papel que el de las personas interactuando por sí mismas.

La cuestión ha sido ampliada. Deseo hace unos diez años o más ha empezado a añadirse otra idea.

Las personas no sólo pueden carecer de la información perfecta, sino que también les es imposible llegar a seleccionar la estrategia óptima. Ormerod usa un ejemplo: en ajedrez es imposible seleccionar la mejor salida en la

primera jugada, pues las posibilidades siguientes son inmensas —para imaginar un mercado, puede usarse un juego de ajedrez en el que las reglas cambian durante la partida de manera impredecible.

Esto da cabida a un fenómeno conocido, el de la empresa dominante con productos líderes que no son los ideales —las videograbadoras VHS y Betamax, y también Microsoft suelen ser citados como ejemplos. Esto sería imposible de suceder en un sistema con conocimiento completo. Como en el caso de los aeropuertos, nadie sabe anticipadamente sus preferencias. Sin información completa, tiene sentido observar a los demás y seguir el ejemplo de sus acciones, como el comprar VHS a pesar de no ser superior, lo que alimenta un ciclo de acciones que termina en un resultado que es virtuoso para unos y vicioso para otros. Se sabe que habrá orden en el sistema, pero se desconoce el producto que ganará una posición dominante.

Pueden entenderse así fenómenos como los éxitos y fracasos del cine, los cambios en tasas de criminalidad, la volatilidad de los mercados financieros y otros sucesos imposibles de predecir.

Lo que Hayek ha hecho es proveer una mejor base para entender el comportamiento de las personas, mostrando como mediante sus interacciones las instituciones mismas evolucionan. La eficiencia de la economía no es alcanzada por la acción individual, sino por la acción conjunta de sus actos y las reglas de la estructura institucional bajo la que operan. Hayek sabía esto. Nosotros empezamos a reconocerlo.

## 32. No es posible estar todos de acuerdo en todo

**Friedrich A. von Hayek** <sup>32</sup>

Los reclamos son conocidos: es necesario tener un proyecto de nación, es necesario planear la economía. Todas esas nociones llevan en común la idea de que la sociedad entera debe ponerse de acuerdo en las cosas que deben hacerse. La idea (32) de Hayek examina esa posibilidad, la de si es posible planear la economía sobre acuerdos mutuos de todos los integrantes de una sociedad. Y con ello ayuda a comprender mejor a la democracia.

HAYEK COMIENZA por aseverar que los socialistas tienen un reproche. Se quejan de la falta de dirección común que la sociedad tiene cuando ella da libertad a las iniciativas personales de los ciudadanos.

De hecho ésta es la característica del socialismo, el querer e intentar organizar a la sociedad de manera que ella pueda ser dirigida hacia un fin unitario, sin reconocer las individualidades. El fin que persigue el socialismo al querer organizar a la sociedad es el bienestar social o el bien común.

El punto de Hayek aquí es llamar la atención sobre el hecho de que ese objetivo es muy vago. Esa vaguedad impide justificar acciones y decisiones concretas a seguir. Realmente, ni el bienestar ni el bien común pueden medirse, ni expresarse en números. Más aún, el bienestar y la felicidad de las personas dependen de muchas cosas y pueden lograrse con una variedad infinita de combinaciones.

Más dificultades no se pueden tener. Quienes apoyan a la planeación económica quieren dirigir a la sociedad a un fin que es vago, no puede medirse y depende de una gran cantidad de factores.

EL SEGUNDO punto del autor viene de un análisis de los supuestos de la planeación económica central. Esa planeación intenta dirigir a la economía en concordancia con un solo y único plan.

El problema está en que la existencia de ese plan supone necesariamente que existe un código moral completo y detallado que soluciona todas las decisiones del plan. Ese código ético, desde luego, no existe y, de existir, ello no significa que todos estén de acuerdo en todos sus detalles. Los hombres sólo nos hemos puesto de acuerdo en pocos puntos generales, no en muchos puntos detallados.

La planeación económica supone también que hay acuerdos para el entendimiento de las necesidades de las personas. Eso es falso, pues es imposible entender todas las necesidades de todas las personas. Las personas son todas diferentes y usan recursos que son limitados, a los que habría que dar un valor. Las necesidades de cada persona son una parte

---

<sup>32</sup> **Hayek, Friedrich A. von** (1980). THE ROAD TO SERFDOM [1944]. Chicago. University of Chicago Press. 0226320782., Chapter V, Planning and Democracy, pp. 56-71.

infinitesimal del total de necesidades. Es mejor que las personas sigan sus propios deseos y no los de otros.

PARA PLANEAR a la economía, entonces, se tienen que tener más acuerdos de los que son posibles en la sociedad. Además, se tiene que llegar a definir con exactitud lo que es el bien común.

Querer planear a la economía centralmente es igual a querer planear un viaje con millones de personas en el mismo tour y sin saber exactamente a qué lugar se va a viajar. Es obvio que la gran mayoría de las personas terminarían yendo a un lugar que no quieren, comiendo lo que no les gusta, en lugares que no les agradan, en transportes que les incomodan y en hoteles que les disgustan. Este es el gran punto de Hayek.

La planeación económica por naturaleza propia implica la necesidad de poner de acuerdo a una gran cantidad de personas en una enorme cantidad de detalles.

Las quejas contra el sistema democrático vienen de esto precisamente, de no poder poner de acuerdo a tantas personas en tantos detalles. Y por eso, hay presiones que quieren hacer que esos acuerdos sean delegados en expertos, que son quienes se pondrán de acuerdo. Hayek dice que esa falta de acuerdos en los detalles no se debe a un defecto de la democracia. Es que simplemente es imposible poner a tanta gente de acuerdo en tantas cosas.

Nunca podría ponerse de acuerdo a todos en todos los detalles que implica la planeación económica. Y ya que la esencia de la actividad económica es la selección de objetivos alternos entre varias opciones de necesidades a satisfacer, la planeación de la economía en realidad significa la imposición de ciertas preferencias en toda la sociedad.

Entonces, en su misma esencia, la planeación central de la economía implica necesariamente la imposición de las voluntades y disposiciones de unos sobre otros. Todo porque es simplemente imposible poner a millones de personas de acuerdo en millares de puntos concretos y detallados.

ESTAS CONSIDERACIONES llevan al autor a decir que la democracia tiene un precio. La democracia sólo puede operar dentro de los límites de los campos en los que existen acuerdos comunes. Todo lo demás es dejado a la espontaneidad de la conducta del ciudadano individual. Y, eso mismo, visto desde otra perspectiva, significa que la planeación económica es una medida autoritaria, ya que por necesidad atribuye a una minoría la responsabilidad de llegar a acuerdos detallados que ignoran la voluntad y la libertad de los demás.

La planeación de la economía por naturaleza impone sobre la sociedad la voluntad de una minoría. Esa minoría que resultó ser el grupo más grande que pudo ponerse de acuerdo en todos los puntos del plan.

La democracia es diferente y actúa de otra manera. En ella los acuerdos logrados cubren a muchas personas porque sencillamente hay muy pocos



puntos en los que hay que ponerse de acuerdo. Muchas personas o todas se ponen de acuerdo tan solo en unos pocos puntos. Es como una regla que dice, cuanto mayor sea el número de acuerdos a lograr, menor será el número de personas que lo logren, y viceversa.

ESTO LLEVA al autor a hacer algunas reflexiones sobre la democracia y que le dan una perspectiva y un significado pocas veces conocido. Hablamos demasiado de democracia y muy poco de los valores a los que ella sirve.

Lord Acton tuvo razón cuando dijo que la libertad no es el medio para llegar a un mejor objetivo político. La libertad es el más alto objetivo político.

La democracia es una herramienta. Es un medio muy provechoso y conveniente para preservar la paz y para conservar la libertad de las personas. De hecho es perfectamente posible la existencia de un régimen político autocrático donde exista más libertad cultural y espiritual que bajo un sistema nominalmente democrático. Todo porque un grupo muy homogéneo y muy doctrinario, dentro de un sistema democrático, puede ponerse de acuerdo en muchos puntos que impone sobre el resto.

Hayek usa palabras fuertes para calificar a la planeación de la economía. La llama instrumento de coerción. La planeación económica significa la obligatoriedad de ideales impuestos en la población, que es lo que requiere si ella quiere imponerse en gran escala. Y señala un error intelectual que debe evitarse. La planeación económica no es en realidad un ataque a la democracia. Es un ataque a la libertad.

SI UNO CREE que lo que debe defenderse es a la democracia, entonces se puede llegar a pensar que la mayoría puede ejercer un poder arbitrario sobre el resto. Lo que previene la arbitrariedad del poder no es su fuente, sino sus límites.

Todo, al final, se reduce a un razonamiento de sentido común. La planeación central de la economía presupone que existen acuerdos de millones de personas en los miles de detalles de la planeación. Llegar a esos acuerdos es imposible, por lo que la única salida de la planeación central de la economía es imponer las decisiones de un grupo minoritario sobre el resto de la sociedad. Este no es un razonamiento ideológico, sino uno práctico y real.

### 33. Mercados, intervención y política

**Murray N. Rothbard**<sup>33</sup>

Si la noción de un mercado libre resulta ardua, al compararla un mercado intervenido, la tarea se torna más sencilla. Y eso puede hacerse contrastando lo que una persona hace dentro de un mercado libre y lo que esa misma persona hace dentro de un mercado intervenido por el gobierno. No haría lo mismo. No actuaría de la misma manera. Esta es la gran idea (33) de Rothbard. La idea, además, nos provee con una clasificación de los tipos de intervención estatal.

COMIENZA EL autor el último capítulo de su libro con un objetivo claramente expuesto. Todas las páginas anteriores, dice, han sido dedicadas a cuestiones económicas presuponiendo que no existe una invasión violenta por parte de una fuerza externa en la conducta de la persona ni en sus propiedades; en un mercado libre se presupone la existencia de un medio ambiente en el que las personas tienen tratos pacíficos y voluntarios entre ellas; ninguna de ellas actúa en contra de su propia voluntad.

Sin embargo, para tener una visión más completa es necesario considerar la realidad diaria del uso de la fuerza en los tratos personales, incluyendo las acciones intervencionistas en el mercado.

La razón por la que la Economía se ha dedicado principalmente al estudio del mercado libre es que allí se presenta la oportunidad de examinar el problema del orden espontáneo surgido de una serie de actos aparentemente anárquicos y desarreglados.

Las páginas anteriores de la obra han servido para entender que lo que parece caótico a una persona no instruida es en realidad un patrón ordenado de acciones con una estructura lógica que satisface necesidades de las personas y que es finamente capaz de acomodarse a situaciones cambiantes. La realidad es que cada una de las personas actuando por sí misma y con el fin de satisfacer su propio interés termina satisfaciendo el interés de los demás; esto no es una hipótesis de la Economía sino una conclusión de ella.

A CONTINUACIÓN, Rothbard da una definición de intervención. Es la intromisión de una fuerza física, agresiva, en la sociedad, la que provoca la sustitución de los acuerdos voluntarios por acciones coercitivas.

No hay diferencia en la intervención realizada dependiendo de quién la lleva a cabo; puede ser un individuo o un grupo de personas o una institución,

---

<sup>33</sup> **Rothbard, Murray Newton** (1971). *MAN, ECONOMY, AND STATE; A TREATISE ON ECONOMIC PRINCIPLES*. Los Angeles. Nash Pub. 0840212232, Chapter 12 The economics of violent intervention on the market, pp 765-777. La obra magna de Rothbard es un tratado de economía y, con casi mil páginas, es una de las lecturas que deben considerarse obligadas para todo el que tenga influencia en el manejo de cuestiones económicas.

sin que eso importe, pues las consecuencias de la introducción de una fuerza coercitiva, la que sea, son las mismas.

Examinando la realidad, puede constatarse que la inmensa mayoría de la intervención es realizada por el Estado. Esto se debe a que el gobierno es la única institución social que posee el poder legítimo del uso de la fuerza y a que es también la sola institución que obtiene su ingreso de una leva obligatoria.

Ésta es la razón por la que conviene poner toda la atención en la intervención estatal en la economía, lo que no implica olvidar que personas particulares pueden también usar la fuerza en contra de otros individuos y sus propiedades con el apoyo abierto u oculto de las autoridades.

Con esa definición de intervención, ahora el autor propone una clasificación de tipos de intervención. Esta es una área poco explorada, pues los economistas se han limitado a analizar separadamente acciones concretas de intervención, como el control de precios, la inflación y otras.

Es obvio que el tener una tipología de acciones coercitivas en el mercado ayudará a entender su naturaleza. Para Rothbard existen tres tipos de intervención en el mercado.

#### INTERVENCIÓN AUTÍSTICA

El Estado en este caso inicia su irrupción ordenando a otro a hacer algo o a no hacerlo, lo que afecta sólo a esa persona o a sus propiedades. Puede tratarse de una restricción en el uso de esas propiedades en lo que no se involucra intercambio alguno con otros. El afectado es una persona o un conjunto de ellas, pero consideradas aisladas entre sí.

Un asesinato es un ejemplo de una intervención autística ya que se afecta a una persona sin recibir nada a cambio. Ejemplos más comunes de este tipo de intervención es el de las prohibiciones de prácticas religiosas y el de las limitaciones a la libertad de expresión. Sigue siendo de tipo autístico incluso en el caso de leyes que prohíban a todos los ciudadanos la asistencia a templos religiosos, ya que en este tipo se establece una relación directa de uno a uno entre el Estado y cada ciudadano.

#### INTERVENCIÓN BINARIA

El Estado puede obligar a un intercambio entre él mismo y otra persona u obligar a una donación a esa persona. Se trata de una relación hegemónica entre quien realiza la intervención y alguien más, bajo la amenaza del uso de la fuerza. Es una situación en la que participan una persona cualquiera y el interventor mismo.

En la intervención binaria, el Estado fuerza a la persona a realizar un intercambio con el Estado mismo o hacerle una donación obligatoria. Un ejemplo de esto es el pago de impuestos; otros casos son los de

conscripción militar y servicio obligatorio de jurado. A esta categoría de intervención pertenece la esclavitud.

### INTERVENCIÓN TRIANGULAR

En esta situación el Estado afecta un intercambio entre dos personas, impidiéndolo u obligándolo. Es también una situación hegemónica en la que quien interviene afecta a dos personas que intercambian entre sí.

Un ejemplo de la intervención triangular es el de los controles de precio, cuando un gobierno establece un precio obligatorio para bienes y servicios. Es claramente una invasión en las relaciones de intercambio entre dos personas bajo condiciones impuestas por la autoridad. Otro ejemplo es el de los permisos o licencias para ejercer algún trabajo, lo que prohíbe que algunas personas puedan realizar ciertos intercambios. Este es el tipo de intervención que tradicionalmente ha sido considerada como tal, olvidando a los otros dos.

EL PASO LÓGICO siguiente es el examen de las consecuencias de la intervención, directas e indirectas; es ya muy claro a partir de este momento la gran ayuda que el autor brinda al lector para comprender el funcionamiento de un mercado libre.

Una consecuencia directa de la intervención es la reducción de los beneficios de las personas que participan en los intercambios.

Para comprender esto, debe verse lo que sucede en una situación de mercado libre, donde no existe ningún tipo de intervención. Allí las personas actuarán buscando el mayor de sus beneficios. Las personas realizarán actos que eleven su bienestar personal. Toda acción en toda sociedad libre sucede por la sencilla razón de que las personas esperan mejorar su situación. Si esto se ve a nivel del agregado social, entonces la sociedad elevará su bienestar por medio de las acciones individuales libres y carentes de coerción.

Cuando, por el contrario, existe coerción eso necesariamente significa que las personas no hubieran realizado la acción a la que son obligadas o hubieran realizado la acción que les ha sido prohibida.

Por tanto, hay un daño en las personas al evitarles realizar eso que ellas deseaban para elevar su bienestar. La persona que es obligada a decir o no decir algo, o a realizar o no realizar un intercambio con el Estado o con un tercero, está siendo obligada a modificar sus actos bajo amenaza del uso de violencia contra ella. No hay otra posibilidad que concluir que la persona obligada de tal manera pierde bienestar propio como resultado directo provocado por la intervención.

Si la actuación libre de las personas está dirigida a elevar su bienestar y esa acción libre es modificada por una autoridad, es absolutamente lógico que se tenga un efecto negativo en la persona por hacer lo que ella voluntariamente no habría hecho.

En las intervenciones autística y binaria, la persona pierde en contra de su beneficio propio. En la intervención triangular, al menos una persona pierde, quizá las dos. El que gana en todos los casos es el Estado pues de lo contrario no hubiera realizado la intervención en la sociedad; si se trata de una intervención de tipo binaria, el Estado gana directamente obteniendo bienes o servicios de las personas y si es de tipo autístico o triangular, gana el Estado en su bienestar mental al obligar a otros a seguir sus mandatos, quizá con la idea de posibles beneficios derivados de futuras intervenciones binarias.

DEBE SER MUY claro que en contraste con un mercado libre, todas las intervenciones colocan a un grupo de personas teniendo beneficios a expensas del daño producido en otras.

Antes del nacimiento de la Economía prevalecía el pensamiento de que un intercambio siempre significaba la ganancia de una de las partes y la pérdida de la otra, lo que es claramente una falacia. La Economía ha demostrado que en un intercambio libre ambas partes ganan, de lo que se deduce que allí no hay explotación.

Sin embargo, dice Rothbard, la idea de un conflicto de intereses sí es real sólo cuando alguien interviene usando la fuerza. El interventor gana a costa de los demás. Un mercado libre, de acuerdos voluntarios, es armonioso, mientras que no lo es un mercado intervenido. La intervención en el mercado crea conflictos pues cada persona que participa en esa intervención lo hace para convertirse en ganador y no en perdedor.

SE HA VISTO que las personas maximizan sus beneficios de su posición original, anterior al intercambio y que eso no sucede cuando existe una intervención porque entonces el interventor gana a costa de la pérdida de beneficios de los otros. Veamos ahora la situación posterior a la original, la posición después de realizado el intercambio.

Es decir, deben distinguirse dos situaciones, antes y después del intercambio. La intención de la persona con su acción concreta es mejorar en todo lo posible su situación original. Toca ahora examinar la segunda, posterior al intercambio y lo que ella es dentro de un mercado libre y dentro de un mercado intervenido.

Un mercado libre está diseñado para mantener el error a un mínimo. Si las personas se equivocan en sus decisiones y no mejoran su situación anterior, un mercado libre posee mecanismos sencillos de notificación y corrección. Para el emprendedor, quien lleva la carga de acomodarse a los gustos cambiantes del consumidor, existe una medición directa expresada en sus pérdidas o ganancias. Las ganancias indican que las decisiones han sido buenas; las pérdidas indican que las decisiones fueron erróneas.

Las pérdidas y las ganancias permiten ajustarse rápidamente a las demandas de los consumidores y hacen posible que los recursos vayan de las manos de los empresarios ineficientes a las de los eficientes.

Por su parte, los consumidores también corren riesgos de emprendedor en el mercado. Muchos críticos del mercado están dispuestos a conceder que los empresarios son personas con experiencia y conocimientos, pero dudan de que los consumidores posean esos talentos. Es decir, piensan que de la situación original a la posterior, los consumidores pierden, creen que los consumidores son ignorantes y que no tienen capacidad para comprar con inteligencia los bienes que requieren. Esto es una paradoja.

Los intervencionistas sostienen que los consumidores son ignorantes al mismo tiempo que exaltan las virtudes de la democracia, cuando se requiere el voto de esos consumidores para elegir a políticos que desconocen y propuestas que insuficientemente pueden entender.

Suponen ellos que la masa ignorante de consumidores sí tiene la capacidad para elegir a los que los gobernarán y distinguir a los más competentes entre ellos; pero carecen de talento para seleccionar los bienes que compran.

ENTRA AQUÍ otra de las grandes ideas del Rothbard. En lo visto antes, él ha dado una visión comprensible del mercado al examinar los efectos de la intervención en ese mercado voluntario. Y en lo que sigue, él da una sugestiva visión de los problemas que enfrenta la decisión del voto en las elecciones de los gobernantes.

Debe reconocerse, sigue diciendo el autor, que los consumidores no son sabios conocedores de todo, pero que sí tienen medios para adquirir conocimientos. La sencilla prueba de un producto basta para decidir si habrá una segunda compra o no. Comparten entre sí sus experiencias haciendo recomendaciones y pueden utilizar la reputación de los proveedores para manejar niveles de riesgo en sus compras.

Eso que sucede en las compras de bienes y servicios no acontece cuando se trata de votar por candidatos y por políticas públicas. No hay en este campo pruebas directas de éxito o fracaso, pues no hay pérdidas y ganancias, como tampoco hay maneras de experimentar satisfacción de consumo.

Para entender las consecuencias de la elección de gobernantes y de políticas públicas son necesarios razonamientos complejos e información que pocos votantes tienen. Lo que eso ocasiona es una diferencia vital.

Los votantes no pueden distinguir entre los políticos que tienen buenas ideas y los que tienen malas ideas. Pero sí pueden distinguir entre los políticos que venden bien sus ideas y quienes las venden mal.

Sin habilidades de lógica deductiva, el votante no podrá encontrar los defectos que tienen las plataformas políticas de los candidatos. Un ejemplo de esto es la inflación. Con más dinero en circulación, provocado por la autoridad, vendrá la inevitable alza en los precios de los artículos y con ella las quejas de los ciudadanos; la autoridad podrá con facilidad culpar de esa elevación de precios a los especuladores o a cualquier otro, sin que los votantes puedan ver las falacias en el razonamiento del gobierno.

Podría decirse que el consumidor requiere también complejos conocimientos para comprar bienes como artículos electrónicos, pero la realidad muestra que ese conocimiento especializado no se necesita pues el consumidor pueden ver con claridad si el producto funciona o no, lo que no sucede en el caso de la selección de políticos ni de la aplicación de políticas públicas.

No hay manera de probar el éxito en la política si no se tienen conocimientos sobre razonamientos económicos. A esto podría contestarse que el ciudadano efectivamente no tienen conocimientos económicos pero que sí tiene la capacidad de seleccionar a quienes sí tienen esos conocimientos y son competentes para gobernar. Sin embargo, el problema se mantiene, pues no se posee una prueba del éxito o fracaso del experto elegido.

Dentro de un mercado libre los expertos son conocidos, como lo muestran las reputaciones personales de doctores, abogados y otros profesionales, al igual que las reputaciones de marcas y productos. En cuestiones de gobierno no hay pruebas para demostrar el éxito del gobernante.

El asunto se complica en el caso de elecciones en los que no se disputan asuntos de fondo, donde los candidatos están de acuerdo en los puntos fundamentales. Los asuntos son sujetos posibles de análisis, pero la evaluación de los personajes que pelean una elección sólo puede recaer en aspectos externos de los candidatos como sus personalidades y apariencia.

Existe otro problema que lleva a la selección mala de expertos y gobernantes. Los ingresos de los gobiernos no derivan de intercambios voluntarios, sino de pagos obligatorios, por lo que no existe un incentivo para dar un servicio público de calidad.

Dentro de un mercado, los más aptos son los que mejor sirven a los consumidores, pero en un gobierno los más aptos son los que tienen más habilidad para usar la coerción, los que más capacidad tienen para adular a los gobernantes en turno y los que más cautivan a los votantes.

Otra diferencia entre un mercado y un gobierno es el poder que tiene la persona. Dentro de un mercado cada persona tiene absoluto dominio sobre sus propiedades demostrado continuamente. En los asuntos de gobierno, la persona tiene una fracción del poder,  $1/1\ 000\ 000$  si existiera un millón de votantes y no lo ejerce de manera continua. El gobernante elegido permanece en el poder durante años.

LO QUE ROTHBARD ha hecho en esas páginas es una aportación de gran importancia, pues creando una tipología didáctica de intervencionismo estatal, que permite un mejor entendimiento de ella, ha demostrado la superioridad de la aplicación práctica de la libertad humana en un sistema de intercambios voluntarios.

Su razonamiento central es poderoso: los intercambios persiguen la mejoría en la situación personal pues de otra manera no existirían, de lo que necesariamente se sigue que alterar esas acciones humanas es igual a disminuir el bienestar de las personas.

La comparación entre los actos de un mercado y los de gobierno, son en extremo útiles para comprender los problemas más graves que se tienen dentro de una democracia, especialmente en sus elecciones.



## 34. El Estado de Malestar

**Murray N. Rothbard** <sup>34</sup>

El Estado de Bienestar parte necesariamente de la hipótesis de que la intervención estatal es de beneficio para las personas que forman la sociedad. Si se demostrara que esa hipótesis es falsa, caería por los suelos la idea del Estado Benefactor. Eso es lo que hace una idea (34) de Rothbard.

COMIENZA EL autor diciendo que hasta hace poco tiempo, la economía del bienestar (welfare economics) nunca se preocupó por estudiar el papel del gobierno (este escrito de Rothbard fue publicado originalmente en 1956). Su aseveración es sencilla, la economía del bienestar no se ha ocupado del análisis de este problema, el examen del rol del Estado.

Sí, ha habido estudios sobre otros temas, como el de los controles de precios, pero el papel del gobierno ha quedado rezagado en terrenos vagos que suelen identificarlo con el interés público o con la sociedad. Rothbard anota aquí que la "sociedad" no es una entidad en sí misma, sino una colección de personas. Pero su punto es sacar al Estado y sus acciones de la oscuridad en la que ha permanecido y arrojar luz sobre el tema.

EL ESTADO es una institución diferente al resto de las instituciones sociales, muy diferente. Son dos las diferencias del Estado sobre el resto de las instituciones sociales.

- Una de ellas es que sólo él puede interferir en los intercambios de mercado que hacen las personas. Únicamente el Estado puede hacer eso, interrumpir o alterar reciprocidades acordadas voluntariamente por las personas, realizadas o por realizarse. El Estado tiene poder de coerción para hacerlo.
- La segunda diferencia se refiere a los impuestos. El Estado es la única institución que deriva sus ingresos de disposiciones obligatorias para el resto de la sociedad. Más aún, esa obligatoriedad está respaldada por la fuerza que el Estado puede utilizar legítimamente para obtener sus ingresos. Nadie en la sociedad tiene esa facultad de uso de violencia para realizar intercambios.

VAMOS AHORA al terreno de los intercambios y supongamos una situación que servirá de ejemplo base para razonar sobre el papel del Estado en la economía del bienestar.

Dos personas, a las que llamamos A y B desean realizar un intercambio entre ellas, el que sea, quizá la compra de un automóvil o de una empresa.

---

<sup>34</sup> **Rothbard, Murray Newton** (1997). THE LOGIC OF ACTION. Cheltenham, U.K. ; Brookfield, Vt. Edward Elgar. 1858980151, Chapter 10, Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics, pp 242-244, The Role of the State.

Supongamos ahora que el Estado entra en juego y con alguna disposición prohíbe ese intercambio.

La conclusión lógica es muy clara, ambas personas han tenido un impacto negativo en sus provechos personales. A y B han sufrido un daño ya que se les ha impedido, por medio de una amenaza de violencia, la realización del intercambio que de otra manera habrían realizado.

Pero, por otro lado, hay un beneficiado. El Estado ha tenido ahora un beneficio o al menos un beneficio esperado futuro. Es obvio que los gobernantes han tenido un provecho, pues de otra manera no hubieran interferido impidiendo el intercambio. Ese beneficio ha sido la razón de la interferencia gubernamental. Si nos limitamos a las consideraciones de utilidad total, todo lo que puede decirse es que unos individuos han ganado y otros han perdido en esa obstrucción estatal de un intercambio entre dos personas. Esta situación contrasta con la original, en la que ambas partes hubieran salido beneficiadas al realizar su intercambio libre.

VAYAMOS A otra situación en la que se llega a la misma conclusión. Supongamos un intercambio, ahora entre C y D, que es el resultado de una acción de fuerza del gobierno. Esas personas no hubieran hecho el intercambio de no ser por la acción estatal. Otra vez, en esta nueva situación, hay una ganancia o beneficio para los gobernantes. Por su parte, las personas que se han visto forzadas a hacer el intercambio están en otra situación: al menos una de ellas resultó perjudicada con el intercambio forzado. Sí, al menos una de ellas no hubiera hecho la operación a la que ambas fueron obligadas y por eso hay un beneficio negativo en una al menos, quizá en las dos.

Igualmente, poco puede decirse aquí de la utilidad total social. Y esto lleva a una conclusión inevitable: ninguna intervención gubernamental puede incrementar la utilidad social. Unos pierden y otros ganan, lo que contrasta con el intercambio libre en el que las dos partes ganan.

A ESO PUEDE agregarse más. Es un rasgo esencial del Estado, como se dijo, el poder obtener sus ingresos por medio de regulaciones obligatorias fundamentadas en el uso de la fuerza. El resto de los actos del Estado descansan en esa realidad. Ha sido explicado cómo las personas pueden ser perjudicadas con la interferencia gubernamental. Las personas no realizaron intercambios libres o fueron obligadas a realizar intercambios, como resultado de esa fuerza y las consecuencias fueron pérdidas de utilidad en ellas.

Ahora, el cobro de impuestos es un intercambio forzado. Si las personas hubieran pagado libremente al gobierno sus impuestos en el monto solicitado, entonces no hubiera habido necesidad de coerción para su cobro. Y ya que se usa la compulsión para cobrar los impuestos y que el resto de los actos del Estado descansan en su poder confiscatorio, debe concluirse que ningún acto de gobierno eleva la utilidad de la sociedad.

CON ESOS razonamientos, el autor dice haber demostrado que el mercado libre de intercambios voluntarios siempre aumenta la utilidad social y que

ningún acto de gobierno la eleva. Éstas conclusiones son fundamentales para reconsiderar a la economía del bienestar.

Los intercambios entre las personas sólo pueden realizarse de dos maneras posibles. O se hacen intercambios libres y voluntarios, o bien se realizan intercambios forzados bajo la amenaza de coerción. No hay otra posible manera de realizar intercambios. Si los intercambios voluntarios suben el monto de la utilidad social y no hay posibilidad de que la interferencia estatal la eleve, es posible llegar a la conclusión de que el tener a un mercado libre y voluntario maximiza a la utilidad de la sociedad.

## 35. Libertad, armonía y gobierno

Frederic Bastiat <sup>35</sup>

¿Es nuestro mundo una creación armónica por esencia? Si la respuesta es afirmativa, entonces, queda preguntarse la causa de que nuestro mundo en la realidad sea escenario de un sin número de conflictos y problemas. Una idea (35) de Bastiat da una respuesta.

EL PUNTO DE partida de Bastiat es un principio que él acepta: las leyes de la Divina Providencia para nuestro mundo son armónicas sólo si se respeta la libertad. Es cuando no hay respeto por la libertad que sufrimos desajustes y esas leyes ya no operan. La conclusión de pensar así es obvia. Si vemos que existe algo y que no es armónico en nuestro mundo, entonces esa falta sólo puede ser atribuible a la falta de libertad o de justicia. Por ejemplo, al ver una situación de un robo, se entiende que allí hay falta de armonía. Lo mismo sucede con quien oprime, lastima, o desprecia la justicia. Estas son desarmonías causadas por el no respetar a la justicia ni a la libertad.

Bastiat, a continuación, menciona que esta idea no implica el debilitar al gobierno, ni hacerle perder su existencia. Al contrario, esta idea eleva la importancia de la autoridad política. Es claro que lo que Bastiat persigue es aquí hacer una reflexión de las causas de las desarmonías y que en su explicación el papel del gobierno juega un papel importante. Es aquí cuando entra en el tema de los límites de la intervención gubernamental.

ESA ES PRECISAMENTE la función de la ciencia política, la determinación de lo que debe hacer y que no debe hacer el gobierno; la definición de sus límites de acción. Y en este análisis siempre hay que tener en cuenta que el gobierno actúa por definición con el respaldo de la fuerza, es decir, la coerción física es siempre un atributo de la acción gubernamental.

Lo que lo anterior significa es por tanto sencillo y lógico. Para determinar los límites del gobierno lo que hay que hacer es definir las cosas que los hombres pueden imponerse unos a otros por la fuerza. El gobierno está formado por hombres necesariamente, por tanto, al averiguar qué es lo que los hombres tienen capacidad de obligarse a hacer por la fuerza se tiene resuelto el problema de los límites de la acción gubernamental.

Bastiat dice con claridad que los hombres pueden imponerse por la fuerza unos a otros una cosa solamente, la justicia. Por ejemplo, a nadie puedo imponer yo mi religión; nadie puede imponer sobre mi actos de caridad, ni educación siquiera. Pero lo que sí puedo imponer a otros es la justicia, fundamentada en la legítima defensa personal. Desde luego, puedo yo

---

<sup>35</sup> **Bastiat, Frédéric** (1996). *ECONOMIC HARMONIES*. (George B. de Huszar). Irvington-on-Hudson, N.Y. Foundation for Economic Education. 091061413X, To the youth of France, pp xxxiv a xxxvii, que es la parte introductoria.

imponer a otros la limitación de no robar mis propiedades y la de no lastimarme.

Es decir, el límite de la acción de la autoridad política es la justicia, eso que yo mismo tendría derecho a defender por la fuerza en caso de no haber gobierno. Lo único que puedo hacer usando la fuerza es la defensa de mi persona y de mis bienes. Lo mismo para el gobierno, pues ya que él usa la fuerza, la única razón para usarla tiene que ser la misma que tendría yo sin haber gobierno.

BASTIAT AÑADE que es un imposible que en la sociedad existan personas superiores otras, ni grupos que tengan más derechos que otros. Todos son iguales en cuanto a sus derechos. Si aceptamos esto con una verdad, ello nos obliga a obtener una conclusión clara y natural. El uso de la fuerza está legitimado exclusivamente en las ocasiones en las que una persona sola pueda usar la fuerza también. Lo que lleva a la conclusión de que el gobierno únicamente puede actuar para mantener el orden, la seguridad y la justicia. Es decir, esas mismas cosas que por legítima defensa podría imponer una persona sobre otras.

RECORDANDO que los actos de gobierno siempre tienen detrás de sí el empleo de la fuerza, el autor dice que toda acción que va más allá de esa defensa del orden, la seguridad y la justicia, debe ser vista como un ataque a la inteligencia de la persona, a su conciencia, su individualidad y su libertad.

El punto de Bastiat deja pocas dudas, lo que él desea es defender el ámbito de la libertad personal de los ataques gubernamentales. La acción de la autoridad política no puede rebasar esos límites de la defensa del orden, la seguridad y la justicia. Esta es la única posible manera de dar una garantía a la libertad de cada persona y de permitir, entonces, el libre juego de las leyes armónicas de Dios, que El ha creado para nuestro desarrollo y progreso.

¿Perderá un gobierno por actuar dentro de esas limitantes que impone Bastiat? ¿Será ese gobierno una entidad débil y menos estable? La respuesta es negativa. Un gobierno limitado dentro de esas fronteras ni se debilita, ni pierde estabilidad, sino todo lo contrario. Parece algo evidente que la restricción de un gobierno a funciones correctas y esenciales, significa en la realidad ganar aceptación y respeto por parte del ciudadano. Y cuando esto sea entendido, será difícil que existan esas situaciones sociales que han enseñado a las personas a acudir al gobierno para pedir todo. La cuestión es permitir que las leyes armónicas de la Creación Divina tengan una oportunidad de funcionar para evitar así los conflictos y las desarmonías. Cuando esto se logre, habrá menos guerras y menos crisis económicas. Desaparecerán entonces las causas de las agitaciones y las fricciones, las envidias y los desórdenes, porque los gobernantes estarán trabajando a favor y no en contra de la armonía universal.

Los asuntos de esta naturaleza no son cosas sujetas a los misterios de la Revelación Divina. Son cuestiones que pueden ser dejados a la razón, al análisis, a la investigación y a los juicios de los hombres. Dios creó al

mundo físico y también a las leyes que lo rigen, sin haber permanecido ajeno al mundo de lo social. Cree el autor que la sabiduría de Dios también llega a los hombres libres, que El ha llevado a vivir en sociedad y a moverse en armonía.

Bastiat dice también creer que el hombre, por ser libre, puede asegurar su progreso paso a paso, sin violencias, pacíficamente, no porque eso lo dicten sus deseos, sino porque se lo dicta la razón y la reflexión. Por naturaleza los intereses de los hombres son armónicos, la solución de los conflictos que se ven radica en una sola palabra, libertad. Dejar a los hombres libres para que ellos actúen en un medio ambiente de respeto a la justicia.

## 36. Agresión sistemática a la iniciativa personal

Jesús Huerta de Soto<sup>36</sup>

Bajo el socialismo es el gobierno el responsable de planear y decidir las acciones que los ciudadanos ejecutarán bajo circunstancias forzadas. Y eso, que tiene tantos partidarios, también tiene un problema insoluble: es totalmente ilusorio que la autoridad cuente con la información que haga a sus decisiones las adecuadas. Sobre estas líneas, Huerta de Soto explica presenta una idea (36) sobre la vía socialista a la luz de la acción realizada por cualquier persona que actúa para modificar el presente y lograr sus objetivos en el futuro.

EL AUTOR inicia definiendo al socialismo como un sistema que agrede de manera sistemática al libre ejercicio de la función empresarial. La agresión es definida como violencia física o amenaza de ella dirigida al actor por parte de una persona o grupo de ellas. La consecuencia es una conducta que es diferente a la que se hubiera realizado sin esa coacción. La conducta real se acomoda a esa coacción para evitar daños personales.

El socialismo, por tanto, tienen en su naturaleza acciones que fuerzan a las personas a actuar de manera diferente a la que ellas hubieran seleccionado de haber obrado libremente.

Esa coacción del socialismo está en contra de lo humano pues impide su libertad de acción, la que persigue sus fines y usa la información que tiene a su alcance. Una persona, actuando libremente, por su propia voluntad, por ejemplo, habría seleccionado la acción A como la mejor según ella, pero debido a una fuerza coercitiva externa deja de realizar la acción A y acomodándose a esa restricción forzada selecciona otra opción, B.

La coacción no sólo impide la oportunidad de tener un logro personal, sino incluso el descubrimiento de esa misma oportunidad. Es la posibilidad de lograr algo lo que mueve al descubrimiento de oportunidades. Pero cuando la coacción restringe un campo de acción, las personas consideran a esa limitación como algo dado y no se molestan en la búsqueda de oportunidades latentes en ella.

La restricción de acciones, necesariamente, produce un efecto, que es el no descubrimiento de lo que la persona hubiera buscado de no existir esa coacción. Esta es una oportunidad perdida de la que posiblemente no haya conciencia.

Además, en el área coaccionada no se creará ni se transmitirá información sobre el área y ella no podrá ajustarse en los casos de descoordinación social. Esa coacción impide que entre en juego la función empresarial y que las fuerzas coordinadas faciliten la vida social.

---

<sup>36</sup> **Huerta de Soto, Jesús** (1992). SOCIALISMO, CÁLCULO ECONÓMICO Y FUNCIÓN EMPRESARIAL. Madrid. Unión Editorial. 8472092526, Capítulo III, El socialismo, pp. 87-104.

LAS PERSONAS en sociedad aprenden y modifican sus acciones adaptándose a las necesidades de los demás. Al interactuar entre ellas, las personas se coordinan entre sí, crean y transmiten información que es tácita, práctica y dispersa. La coordinación entre las personas, sin coacciones, hace posible la coordinación y el ajuste y el avance de la sociedad.

Pero el socialismo plantea la posibilidad de realizar la coordinación, el avance y el ajuste por medio de la coacción, lo que es en sí mismo atrevido y ambicioso. Cree posible lograr coordinación y ajustes y que su labor tendrá mejores resultados que la interacción libre y espontánea de los individuos.

Dentro del socialismo, un órgano rector emite mandatos que son disposiciones formales que ordenan, prohíben u obligan la realización de ciertos actos. Esos mandatos impiden la acción libre individual, forzando sobre la sociedad los fines del órganos rector y no los objetivos de las personas. Esta es la razón por las que los desajustes y descoordinaciones en la sociedad no pueden ser descubiertos ni eliminados.

La coordinación de actividades, pues, dentro de una sociedad libre queda a la iniciativa de acciones personales. Pero dentro del socialismo, esa iniciativa está asignada a la solamente autoridad lo que implica la subordinación de los objetivos personales a los intereses de los gobernantes.

EL SOCIALISMO es un error intelectual porque es imposible que un órgano rector que obliga a actuar posea la información necesaria para lograr esa coordinación en la sociedad. Cada persona tiene información propia, práctica y dispersa, mayoritariamente tácita, por lo que es información no puede ser transmitida de manera lógica al organismo rector.

Además, la suma de toda la información de todas las personas hace imposible dar al rector toda la información, que es la que las personas usan para tomar decisiones sobre sus acciones para modificar el presente y tener logros futuros, coordinándose con las necesidades de los demás. Si esa información no puede transmitirse es imposible que el socialismo pueda funcionar.

Además, hay gran dinamismo en la función empresarial personal, pues ella crea y descubre nueva información, lo que imposibilita aún más al socialismo pues no se pueda transmitir lo que aún no se crea de manera espontánea. El organismo rector estaría obligado a actualizar constantemente esa información.

Para que el socialismo pudiera funcionar correctamente en la coordinación de las acciones sociales que emprende, tendría que contar con información completa y actualizada. Lograr ese banco de información es una imposibilidad total.

La coacción del socialismo, más aún, dificultará los logros de beneficios futuros personales con lo que anula el incentivo de búsqueda de



oportunidades y de información. La coacción, por tanto, destruye la fuente de la información.

EN RESUMEN, las razones por las que un órgano rector no puede tener la información necesaria para coordinar a la sociedad son el enorme volumen de información dispersa, la dificultad de transmitir información tácita no articulada y el no poder transmitir información aún no creada. Sin esa información existe una nula posibilidad de realizar una coordinación correcta.

Peor aún, sin esa información y siendo seres falibles, los planificadores tendrán sus fines personales como criterios de búsqueda de información. Serán ellos los que realicen la función empresarial buscando sus propios logros, ejerciendo el poder.

La imposibilidad de tener la información necesaria para coordinar a la sociedad tiene un efecto colateral enorme: convierte a la autoridad en una que impone sus propios objetivos, no los convenientes a la sociedad, sino los ventajosos a los gobernantes.

Esto hace que el órgano rector no tenga conciencia de su propia ignorancia y se aleje de la realidad social a la que desea coordinar. Parte fatal de esa ignorancia es el no saber los precios de los actos que realiza y por eso sus acciones serán irresponsables. Cuanto más quiera controlar, menos lo podrá hacer.

## 37. Democracia económica, bella y peligrosa

Don Lavoie<sup>37</sup>

Hay frases contagiosas que tienen un atractivo inmediato, pero que en el fondo tienen efectos terribles, si es que llegan a ser aplicadas. Este es el caso de la economía planeada democráticamente. Ella reúne los dos requisitos fatales: tiene un gran encanto inmediato y sus efectos son muy negativos. En el análisis de la propuesta de una economía planeada democráticamente, la idea (37) de Lavoie resulta invaluable. Y, más aún, es especialmente importante para países con democracias recientes, cuyos ciudadanos pueden ser presas de esa trampa.

LO PRIMERO que hace el autor es centrar su terreno y definir el campo en el que va a realizar sus comentarios. Es el de la planeación de la economía, concretamente el de la planeación democrática de las actividades económicas.

Menciona que en los Estados Unidos, en esa fecha al menos, existe un grupo de personas que proponen que la forma democrática de la planeación económica es la única opción a la realidad del fascismo y de la planeación empresarial de la economía.

La frase central de ese grupo de pensadores es la de la democracia económica que significa aplicar la democracia política en el terreno de la economía: llevar las nociones de la democracia en el área de la política a los campos de la economía. En otras palabras, los proponentes de la democracia económica quieren la participación popular de la sociedad en las instituciones de la economía, en las empresas.

Para realizar esto, una de las cosas que propone ese grupo es la intervención del gobierno para fomentar la propiedad de los trabajadores, que ellos sean dueños de las empresas. Esta intervención, exponen, va más allá de los casos en la que esa propiedad sea voluntaria; el gobierno debe forzarla.

Desde luego, eso equivale a obligar al trabajador a afrontar riesgos y gastos en los que muy bien él no quiera participar. Puede ser que el trabajador se encuentre satisfecho con el simple acuerdo mutuo de un salario dejando la carga de la administración a los propietarios. No puede justificarse obligar a alguien a ser propietario de lo que no quiere.

Desde luego, nada malo hay intrínsecamente en que los trabajadores sean dueños de una empresa; pero tampoco hay nada reprochable en las empresas cuya propiedad no sea de los trabajadores.

---

<sup>37</sup> Lavoie, Don (1985). NATIONAL ECONOMIC PLANNING: WHAT IS LEFT. Cambridge, Mass. Ballinger Pub. Co. 0887300561, Chapter 5, Planning from de bottom up? The myth of economic democracy, pp 125-140.

UNO DE LOS rasgos distintivos de ese tipo de pensadores es su argumento en el sentido de que las empresas son las que están a cargo de la economía de un país; que son las empresas las que toman las decisiones que alteran el destino de la economía de la sociedad.

En esto usan un razonamiento básico, creer que el ideal de la competencia perfecta no es alcanzado por las instituciones reales en el mercado libre y que, por tanto, las empresas son las que fijan los precios y actúan para su propio beneficio. Las teorías de conspiraciones oscuras son parte de estas ideas, como las de crear recesiones económicas intencionales e incluso desarrollar puestos de trabajo con funciones rutinarias de manera que los trabajadores permanezcan en su lugar.

Estas percepciones sobre el poder que tienen las empresas, como el de estar aisladas de los efectos de la oferta y demanda, tienen el problema de no hacer una distinción entre dos aspectos.

- Primero, es indudable, aunque no indeseable, que la industria no presenta una situación de perfecta competencia, en la que hay una cantidad grande de competidores que ofrecen productos iguales.
- Segundo, el hecho de que tampoco vivimos en una situación de competencia libre, pues las empresas, los sindicatos y otras instituciones usan su influencia en el gobierno para su beneficio individual.

Lo cierto, dice el autor, es que el problema no es el de una distribución desigual de la riqueza, sino el que la riqueza pueda usarse para influir en la autoridad en beneficio propio; y la creación de una agencia gubernamental nacional encargada de la planeación económica no va a resolver ese problema, de hecho lo puede empeorar.

DENTRO DE UN mercado, los rivales en competencia sí afectan el precio de los satisfactores y eso es lo que las empresas usan para tomar sus decisiones.

La influencia en los precios por parte de las empresas es una condición necesaria de la oferta y la demanda. Pero no es lo mismo tener poder para afectar los precios que fijar los precios; las empresas no tienen tanto poder como para controlar los precios.

Aunque no existan números elevados de empresas en el mercado, ello no significa que no exista competencia. Cada empresa tiene influencia en los precios, pero, se repite, no es posible decir que tengan poder para fijarlos a su antojo.

Más aún, creer que las empresas pueden fijar los precios llegando a acuerdos entre ellas contradice otro de los reclamos de ese grupo de pensadores. Ellos dicen también que la economía está fuera de control y que es desorganizada. La verdad es que no pueden conciliarse ambas posiciones. Si la economía está fuera de control, eso significa que las empresas no ejercen control sobre los precios.

RESERVANDO SU crítica principal para más tarde, el autor menciona otra parte de los argumentos de esos pensadores, proponentes de la democracia económica, que es su serie de críticas sobre lo que ellos ven como actividades empresariales improductivas.

Critican, por ejemplo, la publicidad, como si dentro de una economía planeada no hubiera necesidad de dar información sobre los bienes y servicios a los consumidores.

Igualmente, son críticos de las fusiones, de las compras de empresas, de las deudas y de la especulación. Uno de los temas recurrentes de esos pensadores es el punto de creer que no existe escasez de capital y que el problema es únicamente el de cómo usar el capital existente, productiva o improductivamente.

Critican también, por ejemplo, la adquisición de empresas y las fusiones, cuando ninguna de esas actividades significa una pérdida neta de capital y a menudo elevan la eficiencia en el uso de los recursos.

OTRA DE LAS causas de la irritación que un mercado libre produce en ese grupo es la vocación de las empresas para satisfacer las necesidades y los gustos de los consumidores. Critican no sólo los gustos de las personas, sino también la tecnología de producción, deseando centralizar las decisiones de uso de tecnología sin las iniciativas tomadas en un mercado libre.

Pero, en lo más profundo, está la característica más distintiva de ese grupo de proponentes de la economía democrática. Ellos proponen que esa economía sea planeada de abajo hacia arriba. Esto significa que las iniciativas económicas serán creadas por instituciones y grupos a niveles locales de un país, por ejemplo, por asociaciones de trabajadores o grupos de personas. La planeación local de esos grupos será coordinada por una agencia nacional.

Esta es esa transferencia de la democracia política al terreno de la economía: proponen el desarrollo local de planes económicos, producto de la acción de grupos y asociaciones de las diferentes partes de un país, los que son coordinados, arreglados, ordenados y acomodados centralmente por una agencia gubernamental con esa responsabilidad. Lo crucial en esta propuesta es ver en ella la siguiente conversión de planos: la rivalidad de mercado que existe en una economía libre se convierte en una rivalidad política; la competencia entre las empresas dejaría de existir para convertirse en una competencia entre las asociaciones que crearon los planes locales.

Y la rivalidad de mercado entre empresas competidoras no es lo mismo que la rivalidad política entre proponentes de diferentes planes. El éxito de la rivalidad política aprovecha el conocimiento de los procesos burocráticos que persiguen la derrota del rival, y no usa los procesos de mercado que mandan señales a las empresas para la toma de decisiones de inversión.

La democracia económica es en realidad una lucha por el control político y no por el beneficio que implica un intercambio comercial libre. En esa rivalidad política la derrota de un plan enemigo significa la acumulación de poder político en el vencedor. Los éxitos de la rivalidad de mercado son muy diferentes a los éxitos de la rivalidad política. En el mercado, el éxito de la empresa depende de su capacidad para satisfacer necesidades de los consumidores, pero el éxito del planeador económico depende de sus habilidades políticas, e incluso de su capacidad de engaño e intimidación.

Al final, la propuesta de una democracia económica es en el fondo la conversión de una rivalidad de mercado en una lucha política, es decir, un aumento de las luchas por el poder que ya sufre una sociedad en la esfera política.

## 38. Tres causas un mismo efecto, más gobierno

James M. Buchanan <sup>38</sup>

Hay una realidad en la política, el tamaño de los gobiernos tiende siempre a crecer desproporcionadamente. Una ilustración de esto es el de los presupuestos de gobierno, más y más programas de gobierno, más y más intervención en la economía, más y más partidas de gasto. ¿Qué es lo que causa ese crecimiento? La idea (38) de Buchanan ofrece una buena explicación de este fenómeno con tres diferentes causas.

DENTRO DE LA subsección titulada Politician's Preferences and Budgetary Bias, en el capítulo 9, el autor inicia afirmando que los votantes en escasas ocasiones toman decisiones colectivas de gobierno. Es decir, esas decisiones no son realizadas por quienes pagan los impuestos y son al mismo tiempo los beneficiarios de los bienes y servicios proveídos por el gobierno. La influencia del ciudadano en las decisiones de gobierno es indirecta y limitada.

Para operar con efectividad práctica, se necesita que el papel de los ciudadanos se concentre en la elección de sus representantes, de personas como ellas que son las que participarán en la toma concreta y específica de decisiones legislativas y ejecutivas. Son estos gobernantes elegidos por los ciudadanos los que tomarán las decisiones directas sobre los bienes y servicios públicos gubernamentales y sobre el tamaño del presupuesto y las partidas de éste, incluyendo su financiamiento.

INMEDIATAMENTE después de señalar esa realidad, señala otra, ahora relativa a los gobernantes y sus preferencias personales.

El punto de Buchanan es simple. ¿Tienen los gobernantes preferencias personales y propias acerca de temas como el tamaño del presupuesto, de sus fuentes de financiamiento, de sus componentes? Desde luego que sí las tienen. Sería irreal suponer que esos son aspectos sin importancia para ellos. Si no tuvieran esas preferencias no estarían metidos en la política. Quien no tiene opiniones y preferencias al respecto no sería atraído a puestos de gobierno.

Es de sentido común presuponer que la clase política está formada por personas que tienen opiniones al respecto de cuestiones presupuestales públicas. Más aún, esas personas sienten atracción por la política porque piensan que ella es un instrumento que tienen para influir en las decisiones de gobierno, decisiones que afectan a la colectividad. Reconocer esto significa reconocer también una consecuencia clara.

Las consideraciones y manejos presupuestales de gobierno no serán un reflejo fiel de las preferencias de los ciudadanos electores. El gobernante

---

<sup>38</sup> Buchanan, James M. (1975). THE LIMITS OF LIBERTY: BETWEEN ANARCHY AND LEVIATHAN. Chicago. University of Chicago Press. 0226078191, pp.156-159.

una vez electo gozará de un buen margen de acción para implantar sus propias preferencias en cuestiones fiscales y presupuestales. En el tiempo, a la larga, el gobernante sí tiene una limitación indirecta en las siguientes elecciones si es que desea ser reelecto.

Pero aún así, el gobernante goza de gran margen de maniobra para manejar las cuestiones financieras de gobierno de acuerdo a sus opiniones propias, no necesariamente coincidentes con las de sus electores. Por tanto, dentro de un margen amplio de acción limitado por extremos de imposibilidad para sus electores, el gobernante va a decidir por las opciones que él prefiere y que son las de mayor utilidad para él, no para sus representados. Esta posibilidad es uno de los beneficios de su puesto, un "ingreso político".

HASTA AQUÍ, Buchanan pone su atención en la flexibilidad que el gobernante tiene para tomar decisiones según su propia conveniencia y opinión, dentro de un margen de posibilidades.

Esta realidad no tendría importancia si las diferencias de opinión y preferencia fuesen simétricas, para mayor o menor presupuesto, anulándose unas a otras en promedio. Con unos gobernantes prefiriendo una elevación del presupuesto, por ejemplo, y otros, una disminución, quizá el efecto neto final sería pequeño en cualquiera de las direcciones.

¿Es cierto eso en la realidad? El autor dice que no. Hay un sesgo unidireccional a favor de la expansión en las cuentas fiscales. En ese sesgo es posible distinguir varios elementos, que son expuestos por el autor a continuación, dando oportunidad a una clasificación de gobernantes en tres tipos.

PRIMERO, las personas que valoran muy alto la posibilidad de influir en las decisiones colectivas, quienes tienen un real y sincero deseo de hacer el bien. Gente de buenas intenciones que se incorporan a la política con la idea de influir en las decisiones de gobierno y usan al gobierno para implantar sus opiniones. El opuesto de estas personas es el de quienes creen que el papel del gobierno en la sociedad debe ser reducido y que precisamente por eso tienen menor probabilidad de ser atraídos a puestos públicos.

Es natural concluir que el gasto gubernamental tenderá a subir por causa de lo anterior, la atracción fuerte que un puesto de gobierno ejerce entre quienes desean usar al gobierno como instrumento para el bien de la sociedad.

SEGUNDO, otro tipo de personas que no tienen un componente ideológico de gobierno grande o pequeño. Son personas que colocan gran valor en el tener poder de decisión para afectar la vida de terceros. No es igual al tipo anterior, en el que una persona tiene una serie de opiniones acerca del bien social que desea realizar usando medios gubernamentales.

Este otro tipo de gobernante puede tener ideas vagas e incompletas de programas sociales, pero pueden estar buscando una posición de gobierno porque valoran estar en posiciones de poder y mando, a las que otros

tienen que recurrir para solicitar asistencia. Un gobernante de este tipo logra utilidad en los ingresos que recibe por el reconocimiento que tiene de su autoridad.

Sin preferencias ideológicas, este tipo de gobernante podría tomar decisiones más cercanas a las preferencias de sus electores que el anterior. Sin embargo, para llegar y mantenerse en una posición de poder él debe complacer al mayor número posible de votantes y eso será más fácil de lograr con programas de gobierno dirigidos a grupos grandes que con una reducción general de impuestos.

TERCERO. Buchanan aclara que en los dos casos anteriores, de gobernantes con agenda ideológica y con agenda de poder, se ha tomado como hipótesis que ellos son incorruptibles. Ninguno de ellos busca ingresos personales que no sea el de su sueldo en el puesto ocupado. Ahora es necesario añadir un tercer tipo. Es el político que busca ingresos adicionales a su sueldo y por eso se presenta la misma tendencia anterior a la elevación del presupuesto.

La razón es sencilla. Las oportunidades de corrupción son directamente proporcionales al tamaño del presupuesto y su complejidad, y al monto de la intervención estatal en la economía. Es natural que este tipo de gobernante busque engrandecer los presupuestos con la creación de muchos programas de gobierno. No tendría lógica que prefiriera reducciones de presupuesto y de programas de gobierno.

LOS GOBERNANTES en la realidad pueden caer en uno de esos tres tipos, o ser una combinación de dos o tres de ellos. Pero la dirección en la que se mueve el tamaño del presupuesto gubernamental es la misma para todos: se elevará por diferentes motivos. Todos tienen un interés personal en elevar la intervención gubernamental en la economía.



## 39. Que nos ayude el peor de todos

**Albert J. Nock** <sup>39</sup>

Por un lado, es regla general en la sociedad reclamar la intervención de la autoridad política cuando en la sociedad se presenta una situación indeseable. Por el otro lado, si los ciudadanos tuvieran que seleccionar a la entidad social con los peores estándares de calidad, ésta sería la autoridad política. ¿Cómo explicar que existan peticiones serias de intervención a la peor de las entidades de la sociedad? ¿Qué es lo que hace que se reclame la intervención de la institución con el peor desempeño para el remedio de los problemas más serios de la sociedad? Nock nos da una idea (39) y con ella una explicación de esta paradoja, al mismo tiempo que nos revela la naturaleza intervencionista creciente del Estado.

SEGÚN EL autor, nuestra forma de entender al Estado es similar a la manera en la que se entendía a la Iglesia en la Edad Media.

La Iglesia era vista como un distribuidor de privilegios que tratado de cierta manera daba frutos personales. Era una institución a la que se acudía en casos de emergencias materiales o espirituales. En la actualidad el Estado es para nosotros lo que la Iglesia era antes.

Esta mentalidad afecta a quienes toman al Estado literalmente y aceptan su intervención como algo sano y necesario. Está afectado también quien no tiene ideas claras sobre el Estado y lo acepta sin pensar, hasta que sus intereses personales se ven lastimados. Esa mentalidad acerca del Estado es caldo de cultivo propicio a la intervencionismo. Además, el Estado siempre está ansioso de intervenir, sea por iniciativa propia, o porque alguien más lo pide.

Esas intervenciones del Estado crean las condiciones para otra intervención, la que hace posible otra intervención y otra y otra, indefinidamente.

Las situaciones en las que interviene el Estado son sencillas y no son causas reales de intervención. Sin embargo, a esas situaciones se les añaden complicaciones que son aprovechadas para intervenir una y otra vez hasta llegar a situaciones de desorden general.

Desde luego, la vía lógica para resolver las situaciones iniciales, dice Nock, es la del camino más lento pero mejor, el dejar operar a las leyes naturales. Pero está posibilidad ni siquiera es considerada, pues la forma de entender

---

<sup>39</sup> **Nock, Albert Jay** (1973). OUR ENEMY, THE STATE. INCLUDING "ON DOING THE RIGHT THING". New York. Free Life Editions. 0914156012, chapter IV, The state and the remnant, pp 78-85. La obra fue publicada originalmente en 1935 y en parte, esa fecha puede explicar el tono pesimista del autor. Nock (1870-1945) fue un escritor, periodista, académico y editor norteamericano que defendió a la libertad y que creyó que una sociedad de opciones ilimitadas para el ciudadano es condición para que las personas vayan al bien por decisión propia.

al Estado produce un llamado a su intervención, sin que haya reflexión de por medio y sin entender que el remedio es peor que la enfermedad.

El punto del autor es el creciente intervencionismo del Estado. Una intervención da pie a otra y a otra hasta que la situación de desorden en la sociedad abre el camino a los aventureros políticos, tiranos y a los golpes de Estado. Está en la propia naturaleza de la intervención esa imposibilidad de detenerse, ella es infinita.

MÁS AÚN, en esas intervenciones es frecuente que el Estado cometa robos abiertos y descarados. En sus intervenciones el Estado se apropia recursos que son el fruto del trabajo de los ciudadanos y lo hace sin que exista retribución a ellos.

Es la forma de entender al Estado lo que hace posible que por medio de la intervención el poder que tiene el ciudadano se convierta en poder del Estado. Esa forma de entender al Estado es una combinación de ignorancia sobre lo que es, de debilidad moral y de miopía egoísta del ciudadano.

Esto, señala Nock, no deja de ser un fenómeno curioso. Ante la menor insatisfacción social no se duda en pedir la intervención del Estado. Y, sin embargo, el Estado es la entidad con el peor nivel de desempeño y con las peores calificaciones de eficiencia.

No importa, a pesar de saber que el Estado es la peor de las entidades, se llama y reclama su intervención ante cualquier situación de descontento.

Aquí está el inicio de la importante distinción que Nock hace entre Estado y Gobierno. Admitiendo sin conceder que no hay otro remedio que llamar al Estado para intervenir en una situación negativa, este llamado presupone que el Estado es una institución social, lo que es un absurdo

EL ESTADO no es una institución social, de hecho es una institución antisocial. Sobre esto, el autor establece las diferencias entre Gobierno y Estado.

El Gobierno mantiene la seguridad de los ciudadanos e imparte justicia de manera expedita y barata. Por su parte, el Estado es en sí mismo injusticia y su función es mantener un régimen injusto. El Gobierno impone justicia y el Estado impone leyes que están hechas para su propio beneficio.

Apelar a la justicia del Estado, por tanto, no tiene sentido, pues el Estado ve todo a la luz de sus propios intereses.

HAY UN orden natural e interferir en ese orden tiene un precio. El Estado, al intervenir obstruye ese orden sin desear las consecuencias de esa intervención. Siempre que esto ha sido intentado el precio ha sido alto.

Nock añade que la naturaleza no reconoce las intenciones de la acción, sean buenas o malas. Lo que la naturaleza no tolera es el desorden y la única manera de escapar a las consecuencias del orden natural es enfrentar otras

consecuencias, peores y quizá por medios indirectos, pero siempre habrá consecuencias peores.

Este razonamiento, ayuda al autor a dar una mayor claridad a su definición de Gobierno. Dentro de un régimen natural, el Gobierno no interviene en las conductas de los ciudadanos, tan sólo impone restricciones debidas a la justicia, no a la ley. Esta es la manera de corregir los malos usos del poder social y lo sabemos, pues hay una interminable lista de experiencias que muestran que la intervención del Estado produce peores resultados.

¿Qué puede hacerse contra el engrandecimiento del Estado? Nada ante la fuerza del Estado y a la influencia de ideas detrás de ella. Nock, por tanto, tiene una posición pesimista (conviene recordar que la obra fue publicada en 1935).

En ese año, el futuro para Nock es uno de creciente autoritarismo que nos llevará a un despotismo militar. Habrá mayor centralización. Tendremos mayor participación económica del Estado, que reservará para sí mismo el manejo de las industrias esenciales, a las que manejará con creciente corrupción, ineficiencia y desperdicio. Así se llegará al trabajo forzado del ciudadano y en el fin un conflicto bélico como el de la Primera Guerra Mundial.

Según Nock, nada puede hacerse contra la intervención del Estado. Sin embargo, afirma, es correcto que una persona ofrezca su punto de vista al público.

EL VALOR De esta idea de Nock está en señalar la causa última del intervencionismo de Estado. Esa causa es la manera en la que lo entendemos. Es entendido como el distribuidor de beneficios y esa entidad a la que sin pensarlo se acude cuando algo sucede en la sociedad. Aún no es entendido el Estado como una institución cuyos intereses son egoístas y destructivos. Todavía no se comprende la diferencia entre Gobierno y Estado.

## 40. La quiebra de la empresa desconocida

Henry Hazlitt <sup>40</sup>

"El campo debe ser incentivado con préstamos oficiales, los préstamos oficiales ayudarán a mantener y elevar el empleo, hay que apoyar los proyectos sociales". Muy pocos se opondrían. ¿Quién es el despiadado que no piensa que hay empresas que deben rescatarse? Aquí hay una idea (40) de Hazlitt que es contraria a eso que suena tan bien. Los préstamos blandos, los créditos oficiales y cosas similares tienen buena apariencia, pero como diría Bastiat, lo que no se ve de ellos es el mal efecto que tienen.

LOS GOBIERNOS otorgan empréstitos y garantías a industrias, agricultores y empresarios de todos tipos y tamaños. Pero, según Hazlitt, el gobierno no debe dar esos apoyos financieros y si los da, la violación de ese principio económico va a tener consecuencias negativas: habrá menos capital, serán dañadas otras personas y habrá menos progreso porque algunos de los mejores proyectos no se realizarán.

Esos préstamos oficiales son un desperdicio de capital y reducen el crédito disponible. El primer paso de Hazlitt, para justificar su aseveración, es mencionar rápidamente algunos de los efectos negativos que tienen los préstamos dados por la autoridad. Reserva para el último el más pernicioso de esos efectos.

- Primero, hay riesgo de nepotismo. Será difícil para el gobernante que otorga esos créditos no favorecer a amigos y familiares.
- Segundo, hay riesgo de corrupción. El gobernante puede otorgar créditos a empresas de su propiedad o de otros, a cambio de dádivas.
- Tercero, hay riesgo de escándalo. Aún donde no hay nepotismo ni corrupción, es difícil dilucidar por qué una empresa sí recibe ayuda y otra no.
- Cuarto, hay riesgo de quejas. Los créditos dados a empresas que fracasaron son un mal uso de los impuestos. El contribuyente se quejará con razón.
- Quinto, pero aún no el mayor de todos. Dice que es elemental llegar a una determinación: el gobierno da el préstamo y corre el riesgo, ¿por qué no participa también en las utilidades? Después de todo, es dinero del contribuyente el que está en riesgo, y el contribuyente no se lleva nada.

Hasta aquí, el autor, menciona los efectos secundarios de los créditos oficiales. Pero hay más.

---

<sup>40</sup> **Hazlitt, Henry** (1979). *ECONOMICS IN ONE LESSON* [1946]. New York. Arlington House Publishers. 0517548232, Chapter VII, Credit diverts production, pp. 44-47. Si existe un libro clásico de Economía para el lego, éste es Economía en una Lección de Henry Hazlitt. Escrito de 1946, ha sido traducido a numerosos idiomas en incontables ediciones. La tesis central del libro es que hay principios económicos que deben respetarse. Si esos principios son ignorados habrá consecuencias, lo queramos o no.

HAZLITT SE detiene y analiza el peor: desperdicio de capital y reducción del crédito. Visto de otra manera, cuanto más crédito da el gobierno, menos crédito existe. Cuanto más crédito da, más capital se desperdicia. El otorgar créditos gubernamentales es un desaprovechamiento de los recursos escasos de la sociedad y, por tanto, esos préstamos son un daño real a los ciudadanos.

Para justificar esa severa afirmación, Hazlitt inicia su exposición mencionando que los préstamos oficiales hacen disponible capital para proyectos de dudosos resultados. Es decir, el crédito gubernamental pone capital en manos de personas que son menos competentes y menos confiables que aquéllas que consiguen crédito de fuentes particulares. Ya que el capital es limitado, eso ocasiona falta de crédito a personas confiables con proyectos viables. El capital es un recurso escaso y una parte de él es colocado en manos cuyos proyectos son cuestionables.

¿Por qué va el crédito público a manos menos confiables? Muy sencillo, según el autor. Las personas que invierten su propio capital son muy cuidadosas. No quieren perder su dinero. Desean seguridad. Esta es la razón de fondo, la que establece la diferencia entre un crédito privado y un crédito oficial.

La distinción entre el crédito otorgado por un particular y el crédito otorgado por el gobierno es enorme. En los préstamos gubernamentales se cometen, por sistema, más errores de inversión que en los préstamos entre particulares.

El préstamo privado se hace con capital propio o que ha sido confiado por un tercero, del que hay que presentar cuentas. En cambio, el préstamo oficial se hace con dinero del contribuyente, a quien se le ha retirado por la fuerza, por medio de impuestos. El préstamo oficial se hace con dinero de nadie. Un crédito gubernamental no presenta cuentas a persona alguna.

El préstamo privado será invertido donde la garantía de pago sea aceptable. Esta característica tiene una consecuencia muy positiva, pero muy poco conocida: el beneficio a los consumidores. Al calificar una inversión como plausible, se espera que el servicio o producto producido tenga buena probabilidad de éxito, lo que significa que los consumidores lo quieren.

De modo que el ser exigente en el otorgamiento de créditos beneficia al consumidor. Por diseño, un préstamo dado por particulares que revisan y verifican las posibilidades de la empresa a la que prestarán capital es causa de beneficios a la sociedad, pues serán aprobados los créditos a proyectos que tengan más probabilidades de tener éxito entre los consumidores.

Los préstamos que un gobierno da son drásticamente diferentes en su naturaleza. Los créditos oficiales no tienen como objetivo principal la recuperación del capital que es lo primero que tiene un préstamo privado.

Esos préstamos oficiales serán decididos y otorgados sobre otras bases, consideraciones diferentes, como el crear o mantener empleos, lo que en sí mismo es un grave error (las empresas que requieren más horas-hombre

en relación al valor de su producción son las más menos eficientes y los préstamos se darán a ellas y no a las empresas de mayor eficiencia). Estas otras bases y consideraciones no significan un beneficio a la sociedad, sino un daño real al retirar recursos escasos para darlo a proyectos de dudosos resultados.

EL RAZONAMIENTO anterior lleva a una conclusión sorprendente. La motivación calificada como egoísta del particular que quiere recuperar su inversión tiene más beneficios que la motivación supuestamente altruista del gobierno.

El particular que otorga malos préstamos queda sin capital para continuar su actividad y esto es lo que le mueve a dar crédito a los proyectos con mayor probabilidad de éxito. Los gobernantes no poseen esa motivación. El dinero que prestan no es el suyo, ni les ha sido confiado con obligación de devolverlo; ellos prestan dinero de nadie, del que nadie va a exigir cuentas. El fracaso de esos préstamos no pone en riesgo la existencia, ni el trabajo del burócrata.

Por eso, el gobierno es un mal evaluador de riesgos de inversión; no tiene ninguna motivación para ser un buen otorgador de préstamos, ni tiene parámetros para evaluar su desempeño al darlos. Pero los gobernantes sí saben otras cosas, saben dar respuestas idealistas a preguntas idealistas y dar razones plausibles a dos casos, el de la justificación del otorgamiento de crédito y el de las causas de su posterior fracaso.

El resultado neto es claro: los créditos privados usan el capital de manera más eficiente que los préstamos gubernamentales. Por tanto, el hecho de que un gobierno haga préstamos reduce la producción del país. Los que tienen mejores proyectos no recibirán los créditos que merecen porque esos créditos han ido a parar a las manos de quienes tienen proyectos dudosos.

PARA TERMINAR el análisis de las consecuencias negativas de los créditos oficiales, Hazlitt recuerda uno de los temas centrales de su libro: el impacto de una decisión económica en el resto de la población.

En el caso de los préstamos gubernamentales es muy fácil ver y saber que un préstamo fue dado, por ejemplo, a la empresa A. Los beneficiarios directos de los créditos están plenamente identificados. Todos sabrán que esa empresa en concreto ha recibido un capital, sin que haya duda al respecto.

Pero hay otro protagonista, un protagonista anónimo, que nadie conoce ni conocerá, la empresa que hubiera obtenido el crédito que buscaba, la empresa desconocida. Los recursos que recibió A, los hubiera recibido otro proyecto y nadie sabrá jamás cuál era ese proyecto que no se llevará a cabo. Es un protagonista anónimo, uno que nadie conoce ni conocerá. Es la empresa que hubiera obtenido el crédito que buscaba si el gobierno no hubiera tomado capital, que es escaso, para dárselo a otro.

EN RESUMEN, según el análisis de Hazlitt, al dar préstamos oficiales, el gobierno disminuye la cantidad de capital disponible para empresas y

proyectos sanos que necesita el consumidor, para dárselo a empresas y proyectos más dudosos y menos confiables. La razón de eso es la motivación detrás del préstamo. El particular no quiere perder su inversión. La autoridad presta dinero que no es suyo, lo que hace que al final sea el contribuyente el que subsidie malos riesgos de inversión y pague las pérdidas. Y en ese proceso hay una víctima desconocida, la empresa más eficiente, con un mejor proyecto, que no obtuvo un crédito porque ese capital fue dado a otra empresa menos eficiente y con un proyecto menos viable.

## 41. Drogas, la batalla que se gana perdiendo

**Milton Friedman y Rose D. Friedman** <sup>41</sup>

El crimen y la inseguridad son uno de los más grandes problemas. Es una obligación pensar en sus causas y razones, pues está en juego la felicidad de millones. Los Friedman ofrecen una idea (41) de solución realista: perder la batalla de las drogas para ganar la guerra de la inseguridad y el crimen.

EL CORAZÓN de las ideas de los Friedman está en una aseveración directa: existe una relación causa-efecto entre el aumento del tamaño del gobierno y la elevación del crimen. Cuanto más grande es un gobierno, más inseguridad sufrirá la población.

La justificación de la aseveración es simple: los gobiernos han acumulado responsabilidades mayores a las que tienen capacidad de cumplir. Con tantas funciones es natural que descuiden algunas. Y han descuidado la que es crucial, la seguridad del ciudadano. Tan sencillo como que la autoridad se ha adjudicado más responsabilidades de aquéllas que puede cumplir bien. Esta es una situación paradójica, pues en los Estados Unidos, que es el país al que los autores se refieren siempre, ahora hay más riqueza que antes. Sería lógico esperar que hubiera mayor seguridad, pero de hecho ha sucedido lo contrario.

Los autores ofrecen cifras para apoyar sus ideas. En el período 1957 a 1980 hay datos ilustrativos. Los crímenes violentos por cada cien mil habitantes se elevaron de 117 a 581 y los crímenes contra la propiedad de 719 a 5,319. El gasto de policía en ese período subió tres veces descontando inflación y aumento de la población, lo que significa que el aumento de presupuesto no es la solución. Los arrestos también se elevaron, pero no en la proporción del aumento del crimen, de dos millones a diez millones.

LOS AUTORES examinan ahora algunas de las varias posibles explicaciones que son comunes al tratar de explicar el crimen. Una de ellas es el hambre. La otra es la envidia y el sentido de injusticia que puede producir el espectáculo de contrastes entre los pobres y los ricos. El hecho es que esas explicaciones no satisfacen. Los Estados Unidos son ahora más ricos y la distribución de su ingreso es ahora mejor. Habría que esperar una disminución del crimen de acuerdo a las explicaciones anteriores y no lo contrario. Peor aún, hay países que tienen distribuciones de riqueza menos equitativas y tienen menor criminalidad.

También se ha ofrecido otra explicación posible. Es la que dice que los medios muestran estilos de vida que nunca podrán ser alcanzados por

---

<sup>41</sup> **Friedman, Milton; Szasz, Thomas Stephen** (1992). FRIEDMAN & SZASZ ON LIBERTY AND DRUGS: ESSAYS ON THE FREE MARKET AND PROHIBITION. (Arnold S. Trebach and Kevin B. Zeese). Washington, D. C. Drug Policy Foundation Press. 1879189054, chapter V, Crime, Milton Friedman y Rose D. Friedman, pp 35-43 (originalmente publicado en 1984: chapter 7, Tyranny of the Status Quo).



medios honestos por la normalidad de la gente. Esto ocasiona un efecto en criminales en potencia. Los autores dicen que esto puede tener influencia, pero que no explica el fenómeno del crimen.

HAY OTRAS explicaciones mejores que los autores ofrecen y que tienen que ver con el punto de partida señalado antes: hay una relación casual entre el aumento de las funciones del gobierno y la elevación del crimen.

La primera explicación es el cambio de mentalidad que se ha sufrido y que nos ha hecho pensar en responsabilidad social y no en responsabilidad individual. Por esta mentalidad es que se llega a justificar el crimen, pues se cree que la pobreza que unos sufren tiene su causa en la sociedad, lo que da derecho a tomar de ella lo que uno quiere. La riqueza ya no se ve como el resultado del esfuerzo personal, sino como el resultado de la suerte que hace que unos tengan y otros no.

La segunda explicación es la desintegración familiar. La familia es el conductor de valores de una generación a otra. Al desintegrarse la familia y no existir otro conducto sustituto para comunicar y trasladar esos valores a los hijos, es lógico esperar conductas inmorales en los jóvenes. Esta explicación ayuda a entender la participación desproporcional de los jóvenes en el crimen.

La tercera explicación es la multiplicación de las leyes y reglamentos gubernamentales que establecen delitos. Es tal su cantidad que impide su conocimiento y, por tanto, su respeto. El gobierno ha emitido una cantidad excesiva de leyes y reglamentos y esto imposibilita el estar enterado y acatar esas disposiciones.

LOS AUTORES ahora se preguntan qué debe hacerse para remediar el aumento de la criminalidad. La primera acción lógica es pensar en la reducción de los actos que la ley especifica como delictuosos, especialmente los relacionados con las drogas.

No se han asimilado las lecciones de la Prohibición de Bebidas que tantos daños produjo. Sabemos que la Prohibición tuvo efectos negativos, pues socavó el respeto a la ley, corrompió a las autoridades y creó un clima de moral decadente. De hecho, estamos ahora cometiendo el mismo error al considerar delito el consumo y la fabricación de drogas.

Para analizar estas cuestiones, deben verse dos planos diferentes.

Primero, hay que ver el aspecto ético y luego el aspecto de la eficiencia del combate a las drogas. En el plano ético, la pregunta que debe contestarse es si existe una justificación para el empleo de la fuerza gubernamental que evite el uso de ciertas sustancias entre adultos mayores de edad. Los autores responden que no existe esa justificación ética. Pero, dicen reconocer que existe gente de buena fe que estará en desacuerdo con ellos. Por tanto, queda tan solo ver el aspecto de la eficiencia.

El siguiente paso que dan los autores es decir que afortunadamente no hay por qué llegar a acuerdos sobre el aspecto ético, todo porque sencillamente

el gobierno no tiene la capacidad de solucionar el problema del consumo de drogas. Aún si el combate a las drogas fuera justificado éticamente, la realidad es que la autoridad no puede realizarlo con éxito.

DE HECHO, la guerra al narcotráfico afecta de manera negativa a todos. Si las drogas fueran una mercancía legal, se cree que su consumo podría aumentar, aunque según los autores no se tiene una certeza absoluta al respecto. Peor aún, sabemos lo atractivo que es todo lo prohibido, en especial para los jóvenes.

La legalización de las drogas beneficiaría al adicto en varios sentidos. Ahora las drogas son muy caras y su calidad es incierta, lo que no sucedería al ser permitidas. Además, el adicto ya no tendría que relacionarse con criminales para conseguir esas sustancias y financiar su hábito, corriendo peligro su vida como en la actualidad.

Pero también el resto de la sociedad tendría beneficios. La sociedad sufre los efectos de la prohibición de las drogas, pues entre un tercio y la mitad de los crímenes cometidos se deben a la necesidad de financiar el hábito y a las peleas entre los traficantes.

Al ser legalizadas las drogas, la criminalidad, por tanto, bajaría en una proporción muy grande y la corrupción de las autoridades sería ampliamente reducida.

Desde luego, sabemos que las drogas tienen efectos negativos en las personas. Los trabajadores adictos son menos productivos, más propensos a sufrir accidentes de trabajo y tienen altos niveles de ausentismo. Al menos existe controversia sobre los efectos negativos de las drogas, como en el caso de la marihuana.

El punto de los autores, al respecto, es sencillo. Simplemente no es de interés saber si las drogas tienen o no un efecto negativo en el adicto, pues es su ilegalidad la que produce aún más daños a él y al resto de la sociedad.

La legalización de las drogas podría verse como una derrota, pero lo que hay que ver es otra cosa. Hay que ver las evidencias que nos dan la Prohibición y la Guerra a las Drogas. Es una experiencia clara, simplemente no existe manera de detener el tráfico de drogas cuando su prohibición genera tal cantidad de dinero. Debemos hacer que la policía deje de pelear batallas perdidas de antemano, para que se dedique a combatir con eficiencia otras formas de inseguridad.

## 42. Los criminales también piensan

David Friedman <sup>42</sup>

La criminalidad es un problema serio. Eso nadie lo duda. Pero sobre ella hay muchas opiniones que llevan a diferentes soluciones. La idea (42) de David Friedman es una directa: presuponer que el criminal es un ser como el resto, que tiene capacidad de razonar. Sobre esa premisa pueden tenerse soluciones mejores.

EL PUNTO DE arranque del autor es un enfoque económico al problema de la criminalidad. Esto significa partir del supuesto de que los criminales son personas racionales, que buscan los mayores ingresos posibles a los más bajos costos.

Esto, desde luego, tiene una implicación que es clave para el combate a la criminalidad: buscar formas que reduzcan y disminuyan los beneficios del criminal. No se trata de derrotar al criminal. Se trata de hacer que decaiga su interés en cometer crímenes, de hacer que los beneficios esperados del crimen sean bajos. El punto central del enfoque económico es hacer que las acciones del criminal no merezcan el esfuerzo.

Lo anterior puede parecer poco importante, pero tiene serias consecuencias y presenta métodos prometedores. Por ejemplo, las puertas de seguridad no detienen al criminal tanto como reducir sus beneficios, pues hacen requerir más equipo y más conocimientos, además de elevar la probabilidad de ser capturado.

De hecho, la idea de ser un mercado puede ser aplicada al crimen. Hay mercados de actividades legales y hay mercados de actividades ilegales.

Lo que sigue es una selección de las ideas del autor que hace eso precisamente, aplicar conceptos económicos al crimen, como una fuente de ideas para combatirlo. Por ejemplo, hay evidencia que sugiere que las actividades criminales son realizadas por individuos solos o por grupos pequeños independientes. El gran crimen organizado, de gran escala, es la excepción. Ya que los criminales no pueden acudir a los tribunales legales para dirimir sus conflictos, es la Mafia la que cumple esa función de tribunal entre criminales, resolviendo conflictos y disputas para los que emite veredictos.

A CONTINUACIÓN el autor trata el tema del narcotráfico. ¿La prohibición de las drogas aumenta o disminuye el crimen?

Para contestar esa pregunta, debe reconocerse que la prohibición eleva el precio de las sustancias. Luego, hay que suponer que los adictos van a inclinarse a cometer crímenes con el objetivo de hacerse del dinero para

---

<sup>42</sup> Friedman, David D. (1996). HIDDEN ORDER: THE ECONOMICS OF EVERYDAY LIFE. New York, NY. Harper Business. 0887307507, chapter 20, pp 298-313.

financiar su hábito. Ahora, todo depende del tipo de demanda de las drogas.

Si la demanda de droga es inelástica, eso significa que aumentos fuertes en su precio causarían reducciones pequeñas en su demanda. Como es lógico pensar en una demanda inelástica de drogas, la respuesta es que la prohibición de drogas sí produce más violencia en la sociedad. De hecho, casi todo el precio de la droga se debe a que está prohibida.

Sobre el tema de las drogas, hay otra consideración. La riqueza de los traficantes es portátil, van con ellos grandes fortunas de efectivo y de sustancias. Puede ser robada con facilidad, sin que pueda llamarse a la policía para pedir ayuda. La consecuencia es violencia al intentar robar y al tratar de proteger esas fortunas. Es lo mismo que sucedió con los enfrentamientos entre traficantes de licor durante la Prohibición.

Será lógico suponer que la cantidad de violencia producida por el tráfico de drogas sea proporcional al valor de esas sustancias. Ya que la demanda es inelástica, ese valor es alto. La consecuencia es un aumento en la criminalidad. Si la demanda fuera elástica, sucedería lo contrario.

AHORA, VAMOS a los robos, donde también este enfoque de mercado puede ayudar a entender el crimen y por tanto a remediarlo.

Cuanto más ladrones existan, menores serán los beneficios del robo. Cada automóvil tendrá a dos o tres ladrones en espera. Como en otras industrias, el exceso de producción hace bajar el ingreso, lo que debe causar una reducción en la producción de ladrones, ya hay demasiados. Pero, mientras el robo produzca más beneficios que otra actividad, seguirá existiendo el incentivo de dedicarse al robo.

Hay más en cuanto al robo. Es un hecho que el objeto robado tiene menos valor para el ladrón que para su dueño (el caso del que roba un Piaget y lo vende en mil pesos, lo que es un robo ineficiente). Es por esta razón que se tienen procesos de recompra del objeto robado, como el secuestro. El dueño de lo robado está dispuesto a pagar el monto que para él tiene el objeto y que es superior al valor que tiene para el ladrón. En realidad, esto es un aumento de la eficiencia del robo y hace más común al crimen.

Es posible aplicar la idea de la eficiencia al crimen y sobre esa eficiencia diseñar los castigos. Usando la idea de eficiencia, deberá aplicarse la regla de hacer al castigo del criminal igual al daño que produjo. De esta manera, los crímenes ineficientes dejarían de cometerse. Sólo se cometerían crímenes en los que el beneficio al criminal fuera superior al daño producido a la víctima.

PERO HAY UN factor adicional. Se sabe que los criminales no son siempre capturados. Este factor es considerado por el criminal en el cálculo de sus beneficios. Cuanto más baja es la probabilidad de ser capturado crece el beneficio del delito. Hay aquí una consecuencia interesante.

Si sólo son capturados, por ejemplo, la décima parte de los ladrones, podrían tenerse castigos diez veces mayores. Este sería un aumento importante en los incentivos negativos para combatir al crimen. En el fondo, esto muestra que existen dos opciones extremas teóricas para el establecimiento de las penas.

En un lado está la captura del cien por ciento de los criminales; en el otro está la captura de uno solo y meterlo en aceite hirviendo. En medio de esos dos extremos imposibles está la solución aceptable. El principio económico es dar un castigo igual al del daño producido, con la combinación menos costosa de probabilidad de captura y de castigo.

VAYAMOS ahora a los castigos impuestos a los criminales, donde la Economía puede ayudar. Supongamos que a un criminal le da lo mismo ir veinte años a la cárcel que jugar a los dados: si sale un seis lo ejecutan y si sale cualquier otro número queda libre. Usando esta manera de razonar, podría llegarse a pensar en reducir el presupuesto de policía y capturar y ejecutar a sólo a un sexto de los ladrones.

El efecto sería el mismo, pero costaría menos. Las ejecuciones son un buen sistema, pero, dice Friedman, hay otro mejor, el de las multas. El ejemplo sería el de un condenado a veinte años al que se le ofrece la compra de una reducción de condena a diez años por un millón de pesos.

Por otro lado, el sistema de policía no es uno que sea compatible con incentivos. De hecho es un sistema que se presta a la corrupción.

Si el criminal C es capturado por el policía P, se da una situación paradójica. El policía P tiene en sus manos evidencia que puede hacer condenar a C a pagar una multa de 20,000 pesos. En este caso, P enfrenta una situación difícil. Por un lado, puede entregar a C a los tribunales y P aumenta las probabilidades de promoción en su puesto y mayor ingreso futuro. Por el otro lado, C le puede ofrecer una compensación en efectivo cuyo monto máximo es de 20,000, igual a la multa, y cuyo monto mínimo es el beneficio de ese ingreso futuro que tendrá P.

Entre esas dos cantidades hay un punto en el que ambas partes pueden salir beneficiadas si llegan a un arreglo. La policía, por tanto, no es un sistema que se preste a incentivos, pues pide hacer algo que es de interés personal no hacer. Desde luego, una manera de evitar esto es dar a P el monto de la multa que pagaría C. Pero eso haría que P tuviera un incentivo para culpar a C, sea o no culpable.

LO QUE FRIEDMAN ofrece es ideas que hacen entender mejor el crimen y, sobre esa base, poder tener métodos inteligentes de combate a la criminalidad. Explorando opciones que pueden ser ridículas o extremas, es sencillo distinguir la estrategia central de reducir los beneficios del crimen, por medio de castigos, multas, sistemas de seguridad, probabilidades de captura. Después de todo no se trata de derrotar al criminal, sino de reducir los incentivos de serlo.

## 43. D. Beckham y el profesor García

**Mark Skousen y Kenna C. Taylor** <sup>43</sup>

¿No es al menos paradójico que tenga más ingresos un cantante famoso que un maestro de biología? Deportistas, artistas, cantantes ganan más que un maestro de escuela y eso es causa de sorpresa e indignación. La idea (43) de Skousen y Taylor ofrece una respuesta que como casi siempre, no se ve a primera vista.

LO PRIMERO que dicen los autores es que para resolver esta paradoja hay que examinar varios aspectos.

El primero se refiere al funcionamiento de una economía libre: los ingresos de las personas son determinados por las curvas de oferta y demanda. Esto significa que dada una demanda para un cierto tipo de empleo cuanto menor sea la oferta más alta será su compensación; y lo contrario. Esto da una respuesta: la relativa escasez de celebridades comparada con la relativa abundancia de maestros explica los menores ingresos relativos de los profesores.

Por tanto, si es aceptable la idea de un mercado libre, debe también aceptarse ese diferencial de ingresos entre las celebridades y los profesores.

VAYAMOS MÁS a fondo. La demanda de un factor de producción, como la materia prima o el trabajo, es una demanda derivada.

El que el trabajo sea una demanda derivada significa que hay que resolver cuál es el valor monetario de lo producido por el trabajo y ése es el valor del trabajo que se presta. Esto significa que si la demanda de los productos que producen los trabajadores sube, lo mismo sucederá con el ingreso del trabajador. Pero, para la empresa la productividad del trabajo la determina el último de los trabajadores necesarios y no la productividad del trabajo en su totalidad.

La conclusión es que las personas pueden creer que el trabajo educativo es cualitativamente más relevante que la diversión, pero el mercado no refleja esto. Lo que el mercado establece es el valor de las últimas unidades de producción empleadas y ese mercado ha establecido que hay menos celebridades en relación a profesores, lo que dada la demanda de ellos indica que las celebridades tienen más ingreso que los maestros.

UNA SOCIEDAD de libre mercado que valorara más la diversión que la educación arrojaría datos que indicarían la preferencia de un actividad sobre otra en términos totales. Los hechos pueden ser lo contrario de esa apariencia. Por ejemplo, en Estados Unidos la industria del cine, deportes y

---

<sup>43</sup> Skousen, Mark; Taylor, Kenna C. (1997). PUZZLES AND PARADOXES IN ECONOMICS. Cheltenham, UK ; Brookfield, Vt., US. E. Elgar Pub. 1858983789, chapter 17 Are teachers underpaid? pp 84-89.

teatro representó 8 mil millones de dólares, mientras que las actividades educativas públicas y privadas fueron de 528 mil millones (1992). Claramente se da más importancia a la educación que a la diversión. También hay que ver los empleos en cada rama. En 1994, había en ese país poco menos de 4 millones de maestros comparado con 200 mil atletas, actores y directores.

Además, los ingresos de las celebridades no sólo provienen de su desempeño profesional; ellos también reciben ingresos de otras fuentes, como el uso de su nombre en la publicidad y la promoción de productos. Es decir, los ingresos de esas celebridades pueden ser engañosos a primera vista.

Hasta aquí, es posible ver que los maestros están siendo pagados según lo que ellos valen, según lo que la sociedad piensa que es el resultado de la intersección de las curvas de oferta y demanda.

Sin embargo, la cosa se complica aún más con otra consideración. Lo que un profesor promedio gana puede no ser muy diferente de lo que gana un artista o deportista, pues es una realidad que hay una enorme cantidad de deportistas en ligas menores, en equipos de segunda y tercera división y de cantantes y artistas que ganan menos que un profesor. Lo que sí es diferente entre ambos tipos de empleos es el rango de sus ingresos. Mientras que hay gran variabilidad entre los ingresos de artistas y deportistas, hay mucho menos variabilidad entre los ingresos de los maestros.

AÚN EXISTEN más complejidades, pues hay que considerar la productividad de una celebridad y la productividad de un maestro. La productividad de una celebridad es sencilla de medir por medio de los boletos vendidos para un espectáculo o los televidentes que ven al actor o cantante en la televisión. Pero la productividad del maestro es bastante más difícil de medir.

La labor de la enseñanza va más allá de dar a los estudiantes información y desarrollar en ellos habilidades; la educación también incluye el aprendizaje de los valores que la sociedad posee, por ejemplo, honestidad, o curiosidad intelectual. Estos valores, dicen los autores, no son necesariamente monetarios en su naturaleza. Es difícil evaluar lo que los maestros merecen ganar en cuanto a la enseñanza de esos valores no monetarios. La sociedad tiene en estima esos valores y por eso respeta a los profesores que los enseñan, pero no hace diferencia entre el desempeño de cada maestro.

Esto significa que hay maestros sobrevaluados y maestros subvaluados porque la calidad de su desempeño no puede ser medida con facilidad. Lo que los maestros producen es el aprendizaje de información, habilidades y valores. Esto es tasado por el mercado en la forma de estudiantes que se vuelven productivos; por lo general hay una relación entre mayores conocimientos, habilidades y valores, y el ingreso de la persona.

Por tanto, la demanda de profesores es una demanda derivada de otra demanda derivada. Esto complica las cosas. Es difícil medir la contribución

que en lo individual hace un maestro al aprendizaje de un estudiante individual. Y aún suponiendo que pudiera medirse esto, habría que medir también el impacto de lo aprendido en el desempeño como persona que labora.

Esta medición de componentes de aprendizaje y de componentes de productividad laboral es una tarea enorme. Simplemente no existe en la sociedad esa información y esta falta de datos es reflejada en los ingresos de los maestros.

HAY OTROS aspectos a considerar. Por ejemplo, los ingresos de los maestros están determinados por costumbres y por prácticas sindicales que estandarizan esos sueldos. Esta uniformidad en los ingresos de los maestros se da aún en las escuelas privadas, excepto por casos muy notables de diferencias de experiencia y educación del profesor mismo.

La consecuencia es que los ingresos de los maestros tienen un rango de variación mucho menor que los ingresos de las celebridades. Es decir, los sueldos de los maestros hacen muy pocas distinciones entre la calidad individual de cada uno de ellos; maestros excelentes, promedio y malos reciben sueldos muy similares. No es que la calidad de los profesores sea homogénea sino que a pesar de grandes diferencias entre ellos el mercado no tiene suficiente información para detectarlas.

La crítica de ingresos menores a los maestros es parcialmente válida, como también es válido decir que muchos maestros ganan más de lo que se merecerían en un mercado libre con información completa. Los profesores buenos están subsidiando a los malos. Y, además, los autores han ilustrado la escasa base de opiniones que se quedan en la superficie de la realidad.



## 44. Boletos, entradas, su venta y reventa

**Walter Block** <sup>44</sup>

Otro caso de opiniones superficiales es el de los revendedores. Muy posiblemente las mayoría de las personas en muchos lugares piense que la reventa debe ser algo ilegal, que la autoridad debe prohibir. Pero, como en el caso de los profesores versus las celebridades, las cosas no son tan simples. Block nos da una idea (44) que explica la reventa y con eso justifica que ella exista. La gran utilidad de esta idea de Block es permitirnos poner sobre la mesa algo que dábamos por hecho y ejercitarnos así para la evaluación de otras actividades y propuestas económicas.

EL AUTOR analiza entre varios personajes al revendedor de boletos (ticket scalper), el individuo que por lo general compra boletos de algún espectáculo y posteriormente los revende a otros con una ganancia. El revendedor, desde luego, es percibido de forma negativa; sólo hay que imaginar lo que piensa el que desea asistir a una obra de teatro y encuentra en la reventa que los boletos que tienen precio de venta de 100 pesos valen ahora 250.

La percepción obvia es que eso no es justo, que los revendedores compran los boletos y se esperan a encontrar personas tan desesperadas que están dispuestas a pagar precios sustancialmente mayores por boletos de un partido de fútbol o de cualquier otro espectáculo.

Más aún, la reventa es una actividad en varias partes penalizada por las leyes.

Block dice que el análisis económico de la reventa de boletos indica que la labor del revendedor, en la realidad, no es injusta.

HAY UNA condición necesaria para la reventa. Sin esta condición la reventa simplemente no podría existir. Esta condición es la cantidad fija y limitada de boletos en existencia. Si esa cantidad fuera mayor, si esa cantidad pudiera producirse en más cantidades la reventa sería imposible. Pero es un hecho que los boletos de un espectáculo constituyen una cantidad limitada en la oferta, lo que es una condición obligatoria para que la reventa surja.

Otra condición necesaria para que exista reventa se encuentra en los mismos boletos, pues ellos tienen un precio de venta, claramente anotado

---

<sup>44</sup> **Block, Walter** (1976). DEFENDING THE UNDEFENDABLE. New York. Fleet Press Corp. 0830301364, The Ticker Scalper, pp. 80-86. Para la mejor comprensión de esta obra, es necesario señalar su estructura; el autor ha tomado diversos personajes de la sociedad, los vistos como negativos, por ejemplo, la prostituta, el avaro, el chantajista, y los ha analizado desde el punto de vista económico. Estos ejercicios mentales son en extremo útiles para generar poder de análisis, aunque como señala explícitamente el autor, el papel de esos personajes se defiende en el sentido de ser individuos que no usan la violencia en contra de otras personas tampoco agresoras; esto no significa que sus actividades puedan ser consideradas morales, buenas, o apropiadas.

en ellos. Eso lo hacen los empresarios del espectáculo, quizá porque así lo pide el público, o quizá por comodidad. Pero el hecho es que los boletos tienen un precio de venta impreso y claro para todos y esto es una condición necesaria para la reventa. Las acciones en una bolsa de valores, por ejemplo, no tienen precios de venta impresos y por ello es imposible su reventa.

Otra condición para que la reventa emerja es la realidad de un precio de venta fijado por los empresarios de espectáculos que es menor al precio de equilibrio en el mercado, es decir, el precio en el que la demanda igualara a la oferta. Si el precio de venta de los boletos es inferior al precio de equilibrio, es obvio que la demanda superará a la oferta, lo que es un incentivo para la reventa.

Llama la atención la razón por la que los empresarios ponen precios bajos a sus boletos, más bajos de lo que ellos mismos pudieran cobrar. Según el autor, hacen eso porque así se ahorran en publicidad al formarse largas filas para la compra de boletos: sin publicidad tratan de asegurarse que venderán todos sus boletos. Tienen precios de venta inferiores a los que pudieran cobrar porque además temen una reacción negativa del público, que puede pensar en que los empresarios cobran demasiado.

El hecho es que intencionalmente los boletos de los espectáculos tienen precios inferiores a los de equilibrio de mercado y eso es un incentivo a la reventa.

TENEMOS, entonces, un problema económico, el de bienes cuyo precio es demasiado bajo para la demanda que existe. Hay más personas que boletos y este problema lo resuelve la intervención del revendedor. Lo hace racionando los boletos. Para mejor entender esto, deben verse dos tipos de racionamiento de productos.

- Uno de esos tipos es el que raciona bienes por medio del precio; los precios del artículo en cuestión se elevan, lo que constituye la única forma racional de racionamiento de bienes cuando se dan casos de demandas mayores a la oferta.
- Pero hay otro tipo posible para racionar bienes, es el tipo de racionamiento que no se basa en el precio. Por ejemplo, el método de este tipo más usado por los empresarios de espectáculos es el de vender boletos en el orden en el que las personas se colocan en una fila. En este sentido el racionamiento se hace discriminando a las personas según su orden en una fila. Hay otros posibles sistemas de racionamiento no basados en el precio, como por ejemplo el del nepotismo, que es dar preferencia para la compra de boletos a parientes y amigos, o preferir a hombres que a mujeres.

Todos estos sistemas discriminan a uno o más grupos, sin que eso pueda evitarse. Pero el sistema más justo es el de dejar que los precios se eleven hasta llegar a su punto de equilibrio.

Hay que ver los números, dice el autor. Por ejemplo, si el precio de venta de un boleto es de 5 pesos, pero su precio de equilibrio es de 9; entonces,

si hay 20 mil boletos y se venden 18,000 a 5 pesos, el resto, los 2 mil necesitarían venderse a 45 pesos cada uno para llegar al equilibrio.

El sistema que se piensa más justo, según los empresarios, es el de dejar que las personas hagan fila ante la taquilla y compren boletos según el orden en el que se encuentren hasta que la cantidad limitada de boletos se haya terminado. Típicamente la taquilla abre a una cierta hora antes de la cual ya se han formado una fila de individuos que quieren comprar esos boletos.

La verdad es que ese sistema que se piensa justo también discrimina; lo hace en contra de quienes no pueden darse el lujo de dedicar tiempo a hacer la fila y esperar. También discrimina contra quienes no pueden darse el lujo de mandar a sus sirvientas a hacer fila.

SE DICE QUE la reventa favorece al rico, a quien puede permitirse precios más elevados de boletos. La verdad, dice Block, es que el sistema de reventa no favorece al rico y de hecho lo puede lastimar. La reventa favorece verdaderamente al de bajos ingresos y al de ingresos medios.

Tomemos a la persona de ingresos bajos. Es una hipótesis razonable pensar que esta persona tiene tiempo para esperar en fila y que si renuncia a otra actividad, esa renuncia no le representa una pérdida grande. A esta persona con tiempo la reventa le representa una buena oportunidad de negocio, pues sin necesidad de capital puede ganar dinero con intercambios de mutuo acuerdo entre las partes.

Ahora tomemos a las personas de ingresos medios. Ellas, debe suponerse, no tienen tiempo para hacer fila y si lo hicieran perderían más de lo que ganan. Sin embargo, gracias a la reventa pueden comprar boletos a pesar de no disponer de tiempo para hacer fila. Pagan un precio mayor por el boleto, pero no tienen que hacer fila.

Los que tienen altos ingresos pueden decirle a algún sirviente que vaya a hacer fila y en realidad no necesitan al revendedor; aunque puede suceder que les salga más caro hacer eso que comprar boletos de reventa, por lo que también salen beneficiados.

Desde luego, la reventa eleva los precios de los boletos, pero es inevitable cuando la demanda supera la oferta. Hay que recordar que los boletos no son ilimitados y que se venden a un precio inferior al que les correspondería en el mercado. Sí, esto favorece a quienes tienen relativamente más ingresos; quienes no tienen esos ingresos no podrán adquirir esos boletos. Pero eso es lo que sucede en la economía siempre y hay que reconocerlo.

No puede renunciarse a ese sistema económico sino con la consecuencia de dejar de gozar de sus beneficios. Nuestra vida sería terrible sin intercambios libres, pues nos veríamos forzados a vivir sólo con lo que nosotros somos capaces de producir y eso es muy limitado. Además, cuando la riqueza es ganada con honestidad y limpiamente, nada hay de malo en poder gozar de ella con la posibilidad de comprar artículos de precios elevados. El

revendedor juega un papel importante haciendo disponibles boletos a quienes desean comprarlos.

O visto de otra manera, el revendedor presta un servicio a un cierto precio que el resto de las personas pueden o no aceptar. Si no aceptan el precio de la reventa, el revendedor pierde, pero sí lo aceptan es que las personas han decidido que les conviene ese precio de un boleto por el que no tuvieron que hacer fila.

## 45. Discriminar es muy complicado

**Gary S. Becker y Guity Nashat** <sup>45</sup>

Una gran palabra, de usos múltiples, significado vago y aureola de santidad, es la de discriminación. Todos la usan y nadie la define. Más ventajas no pueden tenerse en un discurso político. La idea (45) siguiente va contra esa corrección política y complica el uso de la palabra haciendo ver cosas que están ocultas.

LOS AUTORES inician señalando que el tema de la discriminación a minorías es uno caliente en el terreno político, al mismo tiempo que recuerda que la mayoría de los ciudadanos Estados Unidos se oponen a políticas que imponen cuotas de minorías en acciones de empleo o educación. Esta oposición incluye a miembros de esas minorías a quienes las medidas se proponen defender.

Dicen que las medidas y leyes destinadas a evitar prácticas discriminatorias no tienen la capacidad para remediar la causa de la desigualdad de oportunidades entre las personas. La causa de esa desigualdad de oportunidades son las diferencias en las experiencias familiares de cada una de las personas.

Por tanto, según ellos, el origen de esa desigualdad que las leyes pretenden corregir con cuotas de contratación está en las familias y en ambiente en el que se han educado las personas durante su infancia. Hay pequeños que se educan en ambientes familiares que son inestables, dentro de zonas en las que predomina la criminalidad y que reciben una educación de mala calidad. Una efectiva medida contra la discriminación estaría dirigida a remediar los efectos de esos problemas para levantar las habilidades de las personas.

ESTO SE LLAMA inversión en capital humano, aumentar la capacidad y las habilidades de las personas para competir en condiciones similares con los demás. Los esfuerzos de la autoridad deben dirigirse no a la imposición de cuotas, sino a la solución de los problemas de falta de habilidades y talentos que forman el capital humano de las personas.

Por ejemplo, el combate al crimen es una acción primordial, uno de cuyos efectos es mostrar a los pequeños que el crimen es una ocupación que no tiene beneficios, especialmente a los niños que viven en zonas de alta

---

<sup>45</sup> **Becker, Gary Stanley; Nashat, Guity** (1997). THE ECONOMICS OF LIFE. New York. McGraw-Hill. 0070059438, pp. 117-120. En esas páginas que encuentran dos de las columnas publicadas por el autor en la revista Business Week, Affirmative action as we know it y The Evidence against banks doesn't prove bias. El tema central de ambos artículos es el de la affirmative action en los Estados Unidos, una serie de disposiciones legales destinadas a proteger a las minorías de prácticas discriminatorias fundamentadas en la imposición obligatoria de cuotas étnicas. Aunque el tema es un asunto netamente norteamericano, su esencia es universal pues trata el sensible asunto de la discriminación en contra de minorías en prácticas de contratación de personal, capacitación, educación y empleo. Más aún este asunto es uno de alta pertinencia en los terrenos políticos y que en América Latina ha sido usado en relación a minorías étnicas y otras.

criminalidad. Igualmente, más que imponer cuotas, debe haber preocupación por elevar la calidad de la educación que reciben los niños.

Y cuanto más pronto se comience, mejor. Los pequeños de poca edad son más receptivos a estas enseñanzas. La capacitación destinada a adultos tiene menos efectos, pues enfrentan el problema de cancelar costumbres e ideas malas aprendidas durante su crecimiento y no entendidas durante su educación. Los mejores programas en contra de la discriminación de minorías no pueden elevar el capital humano a la altura de quienes han tenido mejor educación, crecido en ambientes familiares estables y mejorar su vida sobre la base del mérito personal.

Hay datos que demuestran esto, dicen los autores. Por ejemplo en la Universidad de California en Berkeley, las minorías negras e hispanas admitidas gracias a cuotas de estudiantes obtuvieron peores calificaciones y tasas de graduación inferiores a las de estudiantes blancos y asiáticos que no lograron sus lugares por medio de cuotas.

EL RESULTADO colateral de esas medidas que persiguen un objetivo loable es desafortunadamente negativo.

Los malos resultados de esos estudiantes admitidos por cuotas minan su confianza personal y perpetúan la percepción que se tiene de las minorías. Los malos resultados crean estereotipos de las minorías y producen resentimiento entre quienes no fueron admitidos a esas instituciones por dar lugar a las minorías. No tiene esto que ver con la falta de capacidad mental, pues existen miembros de grupos no minoritarios que también tienen desempeños pobres en su educación.

También debe considerarse el fenómeno de percepción por el que los profesionales pertenecientes a grupos minoritarios se ven como capaces de menor calidad en su trabajo que sus equivalentes profesionales de grupos no minoritarios. Esto produce una reacción negativa entre los profesionales de grupos minoritarios que sí tienen una alta calidad profesional, pero que las personas piensan que no la tienen. La causa de esto, desde luego, es la obligación de aceptar cuotas de estudiantes sin considerar sus capacidades.

La solución de esto no está en la imposición de cuotas de minorías, sino en la serie de esfuerzos destinados a solucionar los problemas que en las personas crea el crecer y desarrollarse en medio ambientes opuestos al desarrollo de habilidades.

OTRA ÁREA DE discriminación se puede dar en la actividad económica. Becker señala que en resumen la discriminación en un mercado se tiene cuando hay una renuncia voluntaria a utilidades, ingresos y salarios justificada por un criterio de prejuicio en contra de otras personas.

La definición del autor es importante porque coloca en la superficie el corazón del asunto, la discriminación contra minorías existe cuando ella produce una disminución de los beneficios propios de quien discrimina.

Un ejemplo de esto es un estudio de supuesta discriminación en el otorgamiento de hipotecas a diversos grupos en Boston. En la superficie, los datos arrojaron que los miembros de las poblaciones negra e hispana tuvieron índices de rechazo de solicitudes de hipoteca mayores a los de la población blanca (17% contra 11%). Sin embargo, miembros de otro grupo minoritario, el asiático, tuvieron índices de rechazo inferiores a los de los blancos.

Este tipo de datos son parciales, pues no son acompañados por información acerca de las tasas de retraso en pagos o cuentas incobrables. La falta de información impide concluir que exista discriminación en contra de grupos minoritarios.

Si en verdad los bancos discriminaran en contra de alguna minoría, esos bancos impondrían restricciones adicionales al miembros del grupo minoritario realmente comparables con personas de grupos no minoritarios, por ejemplo, seleccionado a los solicitantes de grupos minoritarios que son verdaderamente excepcionales clientes. Al hacer esta discriminación, necesariamente se tendría como resultado que los miembros de esa minoría que hayan sido aceptados serían clientes mucho más redituables que los de la mayoría.

Es decir, uno de los efectos netos de una política de discriminación en contra de un grupo minoritario sería la de tener resultados mejores en los préstamos a esas personas que el promedio de resultados de los grupos que no fueron discriminados. Las personas seleccionadas del grupo minoritario pasaron por filtros más estrictos que el resto de los clientes que no fueron discriminados.

Señalar estas fallas en los estudios que pretenden mostrar que existe discriminación en contra de minorías no significa que no existen casos de discriminación real, pero sí sirve para indicar el cuidado que debe tenerse al realizar esos estudios. La calidad de esos estudios es vital y debe ser una consideración obligada antes de emitir juicios sobre supuestas situaciones de discriminación.

Un dato a considerar es el desempeño de bancos que se especializan en préstamos a miembros de minorías, por ejemplo negros e hispanos, los que según el autor no se han distinguido por ser instituciones redituables. Si efectivamente hubiera discriminación en los bancos tradicionales, los resultados de los bancos especializados serían mejores.

La Economía, dicen, puede ayudar a entender las situaciones de discriminación ofreciendo sus principios para comprender mejor los resultados de estudios que pretenden mostrar que sí existe discriminación.

## 46. Aún tenemos poca población

**Steven E. Landsburg**<sup>46</sup>

El tema de la sobrepoblación mundial ha sido motivo de preocupaciones sinfín desde la publicación de la triste predicción de Malthus y que aún tiene adeptos. La hipótesis de esas medidas es que una población numerosa tiene consecuencias negativas. ¿De verdad las tiene? No necesariamente y de hecho puede ser lo contrario. Eso es lo que propone la idea (46) de Landsburg, un economista.

EL AUTOR DA inicio a este capítulo de su obra con una idea en extremo simple: si se acepta que las personas resuelven problemas eso significa necesariamente que si hay más personas se tendrán soluciones a más problemas. La evidencia diaria es prueba de esa idea.

La razón por la que vivimos mejor que nuestros abuelos y por la que nuestros nietos vivirán mejor es que cada generación aprovecha gratuitamente la inventiva de las generaciones que le precedieron.

El aparato que produce progreso es el adelanto tecnológico, lo que no necesariamente significa sólo máquinas diseñadas por ingenieros, sino también adelantos como mejores sistemas legales, más eficientes rotaciones de cultivos y demás. Y lo que mueve a ese aparato de progreso es la gente que tiene ideas. Cuantas más ideas se tengan, mayor será el adelanto.

Hay estudios que prueban que el crecimiento de la población produce adelanto tecnológico, que el adelanto tecnológico genera crecimiento económico y que el crecimiento económico produce crecimiento de la población. Es un círculo virtuoso por una razón: las comunidades más prósperas pueden sostener a más niños.

Esto es igual a decir que las poblaciones más numerosas desarrollan más adelantos tecnológicos, igual que los colegios con más alumnos tienen mejores equipos deportivos. Sin embargo, el impacto de un buen deportista es limitado, mientras que los efectos de los inventos hechos por las personas se distribuyen entre todos, ahora y en el futuro.

Incluso los efectos de una mayor población son más que proporcionales. Una comunidad del doble de tamaño debe tener en teoría el doble de generadores de ideas, pero posiblemente produzca aún más por dos razones. Una es la retroalimentación entre esos genios que inspirándose unos a otros producirán seguramente un número mayor. La otra es la existencia de mercados mayores para las invenciones, lo que es un incentivo para trabajar más.

---

<sup>46</sup> **Landsburg, Steven E.** (1997). FAIR PLAY: WHAT YOUR CHILD CAN TEACH YOU ABOUT ECONOMICS, VALUES, AND THE MEANING OF LIFE. New York. Free Press. 0684827557, chapter 13, People wanted, pp. 143-160.



AHORA LANDSBURG habla del progreso. Si se supone un crecimiento real de entre el 1 y el 2 por ciento anual, eso tiene efectos grandes. Si alguien tiene ingresos de 50 mil dólares al año, con un crecimiento de ese tipo, sus hijos ganarán 73 mil y sus nietos, 106 mil.

Pero un ingreso mayor no es la única manera de elevar el estándar de vida, pues el progreso que se ha tenido también tiene beneficios en tiempo libre y calidad de los bienes disponibles. Se reconoce que a pesar de algunos vaivenes, el crecimiento económico ha sido una realidad durante los últimos doscientos años. Se reconoce también que el crecimiento ha sido alimentado por el adelanto tecnológico.

Por eso podemos pensar que se ha renovado eso que alimenta al crecimiento: cada nueva generación aprovecha las ideas de las anteriores y genera nuevas ideas que serán usadas por las siguientes generaciones.

Desde luego, continúa el autor, ante lo dicho habrá comentarios de incredulidad que muestren realidades de países con abundantes poblaciones y que se encuentran en situaciones económicas de pobreza. Esos casos, dice, con situaciones en los que poblaciones numerosas no tienen las ventajas que eso significa.

La razón por la que una población muy numerosa vive en la pobreza es sencilla de explicar: el gran potencial del talento de esa población está limitado por políticas gubernamentales que imponen frenos a las oportunidades de comercio entre la gente y a los incentivos para el uso del talento personal. Desde luego, donde se anulan las ventajas de poblaciones numerosas, sólo se tienen sus desventajas.

LAS POBLACIONES numerosas implican no solamente prosperidad, sino también bendiciones a las personas. Allí se tienen más opciones de amistad y de encontrar compañeros. Entre esas bendiciones están los hijos, a quienes amamos a pesar de su nula capacidad para tener ingresos propios.

Un mundo con una población numerosa es un lugar con diversidad en opciones de cultura, comida, arte, amistades. Las opciones diversas son posibles y viables por ese número grande de personas. Quien habla de las ventajas de vivir en una gran ciudad y menciona posibilidades de teatro, museos y demás, lo que está diciendo en el fondo es que le agrada vivir en lugares con gran concentración de personas.

Se conoce de sobra la predicción de Malthus: un crecimiento poblacional llevará necesariamente a la humanidad a un escenario de hambre y miseria. Eso no ha sucedido, porque en esa predicción no se consideró algo que es esencial. Malthus y quienes creen en su idea han partido de una hipótesis falsa. Ellos creen que cuando una persona reclama una parte de los recursos existentes, eso produce un empobrecimiento del resto de las personas, lo que es erróneo. Para ver el error, tan sólo hay que entender que la persona produce recursos, lo que no empobrece a nadie. Más aún, la persona intercambia recursos con otras personas, lo que tampoco empobrece a nadie.

El resto de lo que se recibe la persona sólo puede ser una herencia. Únicamente en el caso de la herencia se empobrece a otros, pero no a todos, sino nada más a los parientes que reciben menos que en el caso de no ser la persona también heredera. El punto equivocado es creer que una población muy numerosa implica que si una persona no hubiera nacido el resto de la gente tendría una proporción mayor del resto de los recursos. Pero eso es falso. El hecho de que una persona nazca tiene efecto en las rebanadas del pastel del resto de la familia nada más, pues el resto de la sociedad queda exactamente igual.

Son los padres quienes toman la decisión entre tener muchos hijos entre quienes se reparten recursos escasos, como dinero y atención; y tener menos hijos para que a cada uno le toque una mayor parte de esos recursos. Hay padres de familia que optan por una de esas opciones y otros por otra. Esa es una decisión personal que no representa conflicto alguno a resolver. Más aún, es una celebración de la diversidad.

HAY ALARMISTAS profesionales que plantean el problema de cuántas personas puede soportar la tierra, pero no es esa la pregunta correcta. No hay necesidad de preocuparse por eso. Lo que hay que hacer es poner atención en el punto de qué tantas personas pueden ser sostenidas con mi parte de la tierra y con eso decidir el tamaño de la propia familia.

Cuando nace una persona, ella implica costos y beneficios. Los costos son las demandas que esa persona hace de los recursos existentes. Pero también ella produce beneficios, que son las contribuciones que hace al cúmulo de ideas, de diversidad, de amor, de amistad. Hay que examinar lo que los padres piensan cuando están decidiendo tener un hijo. Desde luego, no van a pasar por alto el asunto de los costos, pues eso les impacta sólo a ellos. Los beneficios no son tan claros como los costos, pero uno de ellos es muy natural: la alegría que los hijos producen en los padres. El resto de los beneficios están muy distribuidos y son vagos.

Si el hijo produce un gran invento, millones de personas se verán beneficiadas, e incluso si tan sólo es una persona que sonríe, eso producirá aunque sea una pequeña alegría en muchas personas. Estos beneficios son poco claros y lo que único que sabemos de ellos es que producirán efectos en otros, por lo que los padres no piensan mucho en ellos.

En resumen, los padres al decidir tener un hijo ven con claridad todos los costos, pero vagamente perciben los beneficios y aún así deciden tener hijos. Eso es a nivel familiar, pero a nivel social, cada hijo debe ser una ganga, pues sus costos son absorbidos por su familia y sus beneficios se distribuyen en todas partes. Desde luego, está la excepción de los niños que se convierten en delincuentes, pero el saldo final es positivo.

A PARTIR DE aquí, Landsburg entra en un terreno fascinante, que parte de una idea sencilla. Los hijos son algo bueno y si eso es cierto, debe verse la razón por la que no se tienen más de ellos. Debe partirse de un punto anterior, los costos. Cuando los padres están decidiendo tener un hijo adicional, quizá el cuarto, o el quinto, sin duda ellos deben ser más

conscientes de los costos que eso tiene que de los beneficios. Cuando se toma una decisión en la que se está más consciente de los costos, es lógico que esa decisión sea más conservadora y se incline fuertemente del lado de tener menos hijos de lo que es deseable. Esto produce una población que crece muy poco.

Visto desde un punto de vista económico, esos padres producen menos hijos. Las personas siempre festejan cuando se les avisa del nacimiento de los hijos de otros. Los terceros se benefician de la existencia de esos hijos que no son de ellos, pues pueden beneficiarlos sin que tengan que absorber ninguno de sus costos. Sin que otros subsidien a quienes tienen hijos, el resultado neto es que tenemos menos hijos.

Los padres tomaron una decisión al tener cierto número de hijos examinando sus propios intereses, lo que tiene efectos en la propia familia. Es una decisión familiar, por lo que no es comprensible que existan organizaciones que pretenden influir en eso limitando el número de hijos, cuando un mundo con gran cantidad de personas es uno en el que hay más prosperidad, más oportunidades de amistad, más personas con nuestros mismos intereses y con más oportunidades para encontrar al ser amado. Es el mundo que se le debe a nuestros hijos.

EL TEMA TIENE otro ángulo. Hasta aquí el autor ha defendido la idea de tener más hijos por el beneficio que ello tiene en otras personas. Pero es necesario examinar la idea de tener más hijos por el beneficio a esos mismos hijos. Esto manda la discusión hacia el tema de los derechos de los no nacidos, pero eso no es suficiente, pues es necesario ir más allá y tratar el tema de los no concebidos.

Esto es vital, pues no puede tenerse una base moral sobre temas reproductivos que haga de lado el tema de los no concebidos. Eso plantea una interrogante esencial. ¿Tenemos los vivos alguna obligación moral hacia los infinitos seres que sólo pueden existir si decidimos concebirlos? Si la respuesta es positiva, eso significa que debemos tener más hijos de los que queremos en realidad. Esos seres no concebidos pueden entenderse como prisioneros en una especie de limbo del que deben escapar como una obligación impuesta a los vivos.

Si la respuesta es negativa, entonces eso significa que no habría objeción moral para deshacer el mundo, hasta el punto en el que no hubiera generaciones futuras. Al impedir que las siguientes generaciones sean concebidas eso implica que los no concebidos no tienen derechos. El asunto es complejo, pues si en lo individual tenemos el derecho de ignorar el producir descendientes, no hay manera de negar que esa misma posibilidad existe a nivel colectivo, lo que tiene consecuencias que son trastornadoras.

Ambas respuestas tienen consecuencias amplias. Los hijos no concebidos por unos padres serían sus más queridas "posesiones", igual que los hijos que ya tienen. Esto se observa en la vida diaria con los hijos que nacen sin una decisión expresa. Y a pesar de eso, se toma la decisión de no concebirlos, lo que no tiene gran lógica.

Más aún, hay paradojas reales, pues el hijo concebido hoy no es igual al hijo concebido mañana, o dentro de un mes. El tema de los no concebidos es complejo y hasta ahora no ha habido una forma coherente para tratarlo. Dice el autor que le gustaría que existiera la persona que resolviera este punto y que nos diera una idea para pensar con más orden. Quizá en la nueva generación se encuentre esa persona.

HA SIDO señalado que si el ingreso personal fuera la medida por excelencia de la felicidad humana, el nacimiento de una vaca sería algo muy bien venido, pero que el nacimiento de un hijo sería visto como una desgracia. Eso no sucede. El resto de las personas son los lujos de nuestra propia vida y los lujos no son baratos. Si los hijos son caros es porque lo valen. En un mundo en el que la riqueza fluye de las ideas, cada hijo nace con la posibilidad de crear prosperidad para los demás. Este es un lujo que se paga solo y resulta barato.

## 47. Los pobres no son todos iguales

**Charles A. Murray<sup>47</sup>**

Tratar el tema de la pobreza y la miseria es en extremo sensible, especialmente cuando se critica a los programas sociales que persiguen ayudar a los pobres. Pero si se logra pensar que la pobreza es un problema tan grave que debe ser examinado con profundidad y que la crítica a los programas de ayuda social no significa desatender a los pobres, sino de hecho lo contrario, entonces la idea (47) de Murray podrá ser de gran inspiración.

COMIENZA EL autor este capítulo de su libro diciendo que el dinero y el status son los premios personales más importantes que influyen en la conducta de las personas. Y de hecho el dinero es usado para adquirir status.

El status, más aún, es un incentivo a la ambición y además, es una recompensa a la conducta correcta, como quiera que ella sea definida dentro de la comunidad. No todas las personas son inteligentes, ni bellas, pero en la sociedad todas pueden tener algún status, es decir, una manera de diferenciarse del resto y de sobresalir.

Quienes están abajo en la escala social pueden verse subiendo en ella, o bien los padres pueden gozar con el éxito de sus hijos. Todos en la sociedad pueden tener status diferentes, incluso dentro de las clases de bajos ingresos existen diferencias de status.

Estas consideraciones sirven al autor para introducir su idea central y sobre la que luego borda: hay diferencias de status en todas las clases sociales. Hay diferencias de status dentro del segmento de personas de grandes ingresos y dentro de todos los demás segmentos. Dentro de barrios pobres hay diferencias en el status de sus habitantes, al igual que dentro de las zonas de las clases medias y de las personas de altos ingresos.

Pero, afirma Murray, los programas de ayuda social establecidos en los Estados Unidos, en ese tiempo, tuvieron un efecto sobre el status entre los pobres. Específicamente, a los pobres se les quitó el status de mérito de ser familias independientes, aunque de bajo ingreso, y se les retiró el mérito a las acciones y conductas que los motivaban a salir de la pobreza. Esto tuvo efectos terribles en esas comunidades.

---

<sup>47</sup> Murray, Charles A. (1994). LOSING GROUND: AMERICAN SOCIAL POLICY, 1950-1980. New York. Basic Books. 0465042333, chapter 14, The Destruction of the Status Rewards, pp 178-191. Este libro, en buena parte, se dedica a mostrar con datos los efectos de programas de ayuda social en los Estados Unidos durante ese período; y esos programas no salen bien librados, sus buenas intenciones en realidad tuvieron efectos contraproducentes.

Como consecuencia de los programas que pretendían ayudar a los pobres se terminó quitándoles las motivaciones de mérito en las conductas personales que los podían sacar de su condición.

INICIA PUES la gran idea de Murray a emerger. Los pobres no son diferentes de los no pobres. Los pobres no son una clase social de personas todas iguales. Hay pobres que han perdido su patrimonio, pero que conservan su buena educación y sus modales, pero también hay pobres que son vagabundos, incapaces de trabajar. Igualmente, hay emigrantes pobres, que han llegado sin riqueza a una nación; o bien hay campesinos, trabajadores, con ingresos bajos.

Entre ellos hay diferencias de méritos que se originan partiendo de la base de que las personas son responsables de sus actos y de cuidar a sus familias. Hay personas de bajos ingresos que son responsables en este sentido y personas que no lo son.

No puede tipificarse dentro de la misma categoría a la persona trabajadora que tiene ingresos bajos y a la persona buena para nada que no trabaja voluntariamente y que también tiene ingresos bajos. Hay personas de ingresos bajos que son dignas; la dignidad no es privilegio del rico.

Este es el centro de esta idea de Murray. No pueden tratarse por igual al jefe de familia que se desvela por el bienestar de sus hijos y al desobligado que los golpea, aunque ambos sean pobres. Y éste es el error de estrategia de los programas de ayuda social.

SI SE ACEPTA esa noción de la existencia de personas con méritos y sin méritos dentro de una misma categoría de personas de bajos ingresos, se comprende que la introducción de la idea de la pobreza como culpa del sistema social, erosiona las diferencias de méritos personales.

Si se cree que la pobreza no es una cuestión de responsabilidad y mérito personal, sino una cuestión estructural del sistema, muere la idea de la persona que tiene orgullo de sostenerse a sí misma. El irresponsable bueno para nada ha sido hecho equivalente a la persona trabajadora y responsable. La idea del merecimiento y del esfuerzo personal ha sido aniquilada.

Antes se pensaba que recibir caridad era un estigma y una causa de vergüenza, pero gracias a la idea de que la pobreza es causada por el sistema, se percibe la idea de que se tiene derecho a recibir ayuda de otros y que tener conductas meritorias ya no es una obligación personal. Si el sistema tiene la culpa de la pobreza, muere la idea de que hay pobres con méritos y pobres sin méritos.

El mérito y la culpa son dos lados de la misma moneda, dice el autor. Si se reconocen méritos en una persona, debido a su trabajo y a sus esfuerzos, es lógico que en otras personas se puedan suponer conductas negativas, carentes de provecho y merecimiento. Pero los programas de ayuda social no reconocieron eso y tomaron la ruta más fácil, la de tratar a todos los pobres por igual, tuvieran o no conductas responsables.

Esta es la gran idea de Murray, la de que los pobres fueron homogeneizados por medio de los programas de ayuda social. Pero no fueron así homogeneizadas ni la clase media, ni la clase de ingresos altos; en ellas siguieron existiendo distinciones de méritos diferentes, honestos, cultos, esforzados, perezosos. Pero a los pobres se les clasificó como todos iguales.

SI TODOS LOS pobres son víctimas involuntarias del sistema social, resulta natural pensar que el hecho de recibir ayuda no debe acarrear un estigma social. Antes, los pobres mismos podían vanagloriarse de tener dignidad y de no recibir caridad; pero cuando la culpa de la pobreza no es personal, esa ayuda no solamente no es mala, sino que es un derecho que debe reclamarse.

Quienes tienen ingresos bajos siempre han protestado su condición. Antes, sus reclamos eran los de no querer caridad sino empleo, pero ahora han cambiado los planos; se ha provocado que ellos reclamen ayuda vitalicia como un derecho propio que es una obligación en el resto.

Pensar así es actuar creyendo que todos los pobres merecen ayuda, sin importar las distinciones de merecimiento entre ellos. Y esto significa que no hay manera razonable de retirar la ayuda a nadie, aunque esa persona la desperdicie. La cuestión empeora cuando muchos de los programas sociales requieren por diseño que sus beneficiarios sean personas fracasadas con falta de méritos, como los desempleados crónicos.

Los programas de ayuda podían haberse dirigido a los pobres con merecimientos, como a los estudiantes con potencial probado y esforzados, pero eso implicaba elitismo, una noción aberrante para los proponentes de programas sociales, pues niega su idea de que los pobres son todos iguales.

De hecho, muchos programas fueron dirigidos a los pobres con menos méritos personales. Los menos esforzados recibieron más ayuda, por ejemplo, en las escuelas, donde se hizo hasta lo imposible para evitar distinguir a los mejores alumnos de los malos; se redujeron estándares de educación para ayudar a los malos estudiantes, lo que perjudicó a los estudiantes mejores.

ES DE SENTIDO común pensar que los programas de ayuda social están diseñados para asistir a las personas de bajos ingresos a que salgan de su condición y eso, necesariamente, obliga a reconocer diferencias de méritos entre las personas. No todos los pobres son iguales.

Si se recibe ayuda social se tenga o no trabajo, eso borra la distinción de méritos entre el que quiere trabajar y el que no lo quiere; peor aún, en los jóvenes esa ayuda crea la inclinación a burlarse de la conducta del que sí quiere trabajar, pues aún sin hacerlo se recibe ayuda.

Si se desea salir de la condición de bajos ingresos, ello requiere voluntad personal; lo que Murray llama inversiones de largo plazo. La persona de bajos ingresos tiene que invertir dinero y esfuerzo con un fuerte sentido de compromiso personal. La recompensa de esas inversiones es de largo plazo

y, por eso, los reconocimientos de mérito son importantes en ese largo camino. Por ejemplo, los halagos que recibe el buen estudiante por su desempeño superior.

Si los programas sociales premian la falta de méritos en las personas, el reconocimiento del esfuerzo personal desaparece. Los héroes de los jóvenes no son ya quienes logran el éxito con empeño y lucha, sino quienes aprovechan al sistema, incluso delincuentes.

Más aún, las personas de bajos ingresos que trabajan y luchan por salir de su condición, son una amenaza para quienes no hacen lo mismo. Esos esforzados son muestras tangibles de que sí se puede dejar de ser pobre y de que la culpa de seguir en la pobreza es personal.

Los programas de ayuda social pueden tener efectos muy negativos en las personas de bajos ingresos, pues las aíslan del resto de la sociedad impidiéndoles salir de su condición. Además fomentan la creación de expectativas personales de fracaso producidas por la baja estima personal que crean. Y, por último, tienen el efecto de hacer oficial y aprobada socialmente la idea de negar la responsabilidad personal.

El gran mérito de Murray es señalar que las buenas intenciones de los programas de ayuda social no son garantía de su éxito; y que el simplismo de esos programas puede de hecho hacer más grave el problema que pretenden resolver. Si se considera que todos los pobres son iguales y que su pobreza nada tiene que ver con su responsabilidad personal, se estará cometiendo un grave error en esa ayuda social; de hecho se estará produciendo más pobreza. Y, no, no se trata de dejar de dar esa ayuda, se trata de hacerlo con inteligencia.



## 48. El dogma de la reforma agraria

Ludwig von Mises <sup>48</sup>

Quizá no haya dogma de fe, en política, más grande que el de la reforma agraria. Muy pocos estarían dispuestos a ponerla en tela de juicio. La reforma agraria tiene la intención de corregir situaciones injustas y de terminar con privilegios sectoriales. ¿Puede una reforma agraria hacer eso que pretende? La idea (48) de Mises sobre el tema muestra rostros ocultos de la reforma agraria.

MISES INICIA su análisis hablando sobre las reformas agrarias de la antigüedad. Señala que estas reformas están muy relacionadas con los sueños de influencia platónica y romántica, que desean el regreso a los estados idílicos de la naturaleza.

La intención de esas reformas agrarias de antaño, dice Mises, era la formación de una comunidad de campesinos autosuficientes. Lo que los reformadores agrarios de antes deseaban era una sociedad autosuficiente en la que las dotaciones de tierra fueran iguales para todos. Ese deseo de una comunidad autárquica, con propiedades iguales para todos tiene su fundamento en hipótesis que son inevitables. Por necesidad irremediable esa comunidad autosuficiente supone que no existe la división del trabajo y que tampoco existe la especialización de procesos. Por eso es que las reformas agrarias de antes no eran realmente una reforma agraria, sino la formación de un conjunto de familias que son económicamente autosuficientes. Esos campesinos producen lo que consumen ellos mismos y nada más.

Pero, dice Mises, en un sistema de economía de mercado la tierra es un medio de producción, igual a cualquier otro medio de producción. Por tanto, hay que reconocer que el dar a cada campesino una porción de tierra igual o similar a la de otros campesinos significa en realidad establecer un sistema de privilegios y de discriminación.

Con la reforma agraria actual, los productores agrarios menos eficientes reciben tratos inmerecidos en perjuicio de los productores más eficientes. Ya que la tierra es un medio de producción, repartirla por partes iguales es igual a distribuir por partes iguales el resto de los medios de producción, por ejemplo, las fábricas de cemento. Unos fabricantes se benefician en perjuicio de otros. Repartir tierras, por tanto, es igual a repartir fábricas de cerveza, de telas, de cualquier bien, e independientemente de la eficiencia del nuevo dueño.

---

<sup>48</sup> Mises, Ludwig Von (1966). HUMAN ACTION: A TREATISE ON ECONOMICS. Chicago. NTC/Contemporary Publishing Company. 0809297434, chapter XXXII Confiscation and Redistribution, 2 Land Reform, p. 805 y sigs. Esta obra es una de las más grandes contribuciones en la Economía y una lectura obligada para el interesado en estas cuestiones. Es un libro de referencia que puede ser usado con facilidad por quienes se ven obligados a emitir en sus funciones opiniones sobre medidas económicas.

NO SÓLO SE ven afectados los fabricantes más eficientes. Hay otro grupo afectado negativamente por la asignación inmerecida de tierras. Ese grupo lastimado por la reforma agraria es la gran mayoría de los consumidores. La razón es sencilla, pues los consumidores se ven obligados a pagar por productos producidos por campesinos ineficientes. La reforma agraria que da iguales tierras a todos los campesinos en realidad es un sistema de privilegios que obliga al consumidor a pagar los precios de productores ineficientes.

En un mercado libre, sucede lo contrario, el consumidor tiene beneficios. Paga menos por lo que compra. En ese mercado libre se tiende a eliminar a los productores que tienen costos de producción más altos que los costos marginales necesarios para la producción de los productos agrarios que los consumidores están dispuestos a pagar. Esta es la forma en la que de manera espontánea se determina el tamaño de las propiedades agrícolas y de los métodos de producción.

Cuando la autoridad interviene en la distribución de tierras, está ordenando un arreglo artificial en las condiciones del campo. Es un arreglo diferente al que se hubiera logrado de manera libre y lo que esa intervención genera es una elevación en los precios de los productos del campo. En pocas palabras, una reforma agraria produce un aumento en los precios de los productos agrícolas y eso daña al resto de la población.

Mises pone un ejemplo. Supongamos que existen mil campesinos. Cada uno de ellos trabaja una propiedad de mil acres. Todos ellos producen todo lo que los consumidores están dispuestos a comprar. Pero, el gobierno interviene para dar propiedades agrícolas a cinco mil campesinos. Cada uno de ellos recibe una propiedad de doscientos acres. El costo de esta acción que permite la entrada de productores ineficientes es en realidad pagada por los consumidores.

AL FINAL MISES explora las motivaciones de los reformadores agrarios. Estos pueden tener todo tipo de ideas y justificaciones teóricas que sirvan de fundamento a los detalles de sus repartos de tierra. Pueden argumentar todo tipo de razones, pretextos, bases y fundamentos para realizar sus reformas. Podrán argumentar lo que quieran, pero la realidad no puede dejar de reconocerse.

Los repartos agrarios tienen un efecto inevitable y ese efecto es el de aumentar los precios de los productos agrícolas. Por tanto, lo que la reforma agraria hace es lastimar el bienestar de la gran mayoría de la población en beneficio de uno grupo.

Los efectos negativos de la reforma agraria no paran allí. Existe otra consecuencia de los repartos de tierra. La reforma agraria altera el desarrollo del resto de las industrias de un país. La razón es sencilla. La reforma agraria hace que el campo requiera de más personal del necesario para producir, cuando ese personal podría ser empleado con mayor beneficio para la sociedad en otras industrias. Cae la producción total del

país en perjuicio de todos y en beneficio de un sólo grupo, los campesinos ineficientes.

Por más justificaciones que se le quieran dar a la teoría de una reforma agraria, eso no le quita sus defectos. La reforma agraria lastima a la población al elevar los precios de los productos agrícolas e impedir el uso más eficiente de los recursos humanos. La reforma agraria logra eso que quiere combatir. Es simplemente la sustitución de un sistema de privilegios por otro que sigue dañando a la sociedad a la que pretende ayudar. Beneficia al agricultor ineficiente y daña a todos los demás.

## 49. Distribución de la riqueza y creación de la pobreza

Ludwig von Mises <sup>49</sup>

Las grandes desigualdades son una realidad y un problema serio. Antes de intentar resolverlo con la obvia solución de la distribución de la riqueza conviene conocer una idea (49) de Mises. El problema es grave. Resulta urgente atenderlo, no sólo como la situación más apremiante, sino también con racionalidad para evitar iniciativas que no lo resuelvan y hagan perder tiempo y oportunidades, o peor aún, que lo agraven.

INICIA EL AUTOR esta sección de su obra afirmando que lo más criticado de nuestra sociedad es la desigualdad existente en la distribución del ingreso. Se señala como un aspecto negativo la realidad de brechas de ingresos y riqueza entre pobres y ricos, entre muy pobres y muy ricos. La solución a ese problema es algo muy sencillo de concluir, debe procurarse una distribución igualitaria de la riqueza.

Pero esa solución tan aparente, en realidad no funcionará. La primera objeción contra una política redistributiva de la riqueza es que ella sencillamente no tendrá un gran impacto. La división total de la riqueza existente entre todas las personas no va a tener un efecto capaz de solucionar el problema de la desigualdad. Si a cada persona se le da una parte igual del total de la riqueza, el efecto en su persona será insignificante. La razón de esto es que hay más pobres que ricos y al dividirse las fortunas el impacto neto en cada persona no será de consideración.

AUNQUE EL cálculo anterior es correcto, dice Mises, hay más objeciones a la noción de la distribución de la riqueza. De hecho esta noción parte del supuesto de creer que la creación de la riqueza por repartir no ha dependido de la manera en la que ella está distribuida. La riqueza creada no es un fenómeno natural ni tecnológico; es un fenómeno producido por las instituciones sociales. En otras palabras, la riqueza ha sido producida dependiendo de la posibilidad de una distribución desigual de ella. Existe una estrecha relación entre la creación de riqueza y su distribución no igualitaria. Al argumento anterior, de carácter estático, de repartir la riqueza existente en un momento dado entre todos, ahora Mises ha añadido un argumento dinámico. Lo que se ha creado de riqueza hasta ahora está asociado causalmente con el incentivo personal de la mejora individual.

El nivel de riqueza producido existe porque eso estimula a las personas a producir todo lo que son capaces de hacer al costo más bajo posible. Si se llegara a anular ese incentivo, la productividad se reduciría a niveles bajos,

---

<sup>49</sup> Mises, Ludwig von (1985). LIBERALISM IN THE CLASSICAL TRADITION. New York. The foundation for economic education, chapter 1, The foundations of liberal policy, n. 5, The inequality of wealth and income, pp 30-33. Mises (1881-1973) fue doctor en Leyes y Economía de la Universidad de Viena. La Escuela Austríaca de Economía, de la que es un miembro muy destacado, se caracteriza por basar su análisis en la persona.

tan bajos que la riqueza producida sin ese incentivo sería incluso inferior a la riqueza de los ahora pobres y ellos terminarían peor que antes. El pobre estaría en una condición aún peor si se llegara a destruir el incentivo de producir. Neto, todos viven mejor incluso en una situación de desigual distribución que en una de distribución igualitaria; y todo se debe a ese incentivo personal.

A CONTINUACIÓN, Mises introduce un concepto de controversia segura: el lujo de los ricos, dice, es de beneficio para todos. Sí, el consumo y adquisición de los lujos de los millonarios es en realidad algo de ayuda para toda la sociedad, incluso para los que no tienen acceso a esos lujos.

Dice el autor que se han escrito muchas cosas tontas acerca del consumo de lujo de los ricos. Se ha criticado severamente como injusta la situación en la que se ve cómo unos gozan situaciones de abundancia y lujo, mientras otros no pueden satisfacer plenamente sus necesidades. Este es un punto válido, pero sólo en apariencia, pues puede demostrarse que el consumo de artículos de lujo tiene una función de beneficio en el sistema social de colaboración.

Desde luego, dice, la defensa de los artículos de lujo no es la del argumento común, que afirma que ese gasto en bienes de lujo produce una distribución del ingreso, pues gracias a esos gastos los pobres tienen ingresos. Este razonamiento no es válido, pues si los ricos no adquirieran esos lujos, el capital y el trabajo destinado a producirlos simplemente se usarían para producir otros bienes no de lujo.

Lo que se necesita es entender correctamente la naturaleza del lujo para comprender sus efectos positivos. Y lo primero que hay que hacer es reconocer que el lujo es una idea relativa. Concretamente, el lujo en el nivel de vida de algunas personas es sólo una diferencia drástica en su consumo relativa al resto de sus contemporáneos. Es decir, el lujo es relativo al tiempo. Lo que ayer era un lujo hoy es parte de la vida normal. Este es un argumento dinámico también. Por ejemplo, hace dos o tres generaciones, un baño dentro de la casa era un lujo (la obra fue escrita originalmente en 1927); igualmente hace treinta y cinco años no había automóviles y hace veinte poseer uno era un símbolo de vida placentera y lujosa.

Lo que hoy es un lujo mañana es una necesidad. Cada uno de los avances de la industria son primero el lujo de los ricos para tornarse tiempo después en necesidades indispensables que todos dan por descontadas. Hay un proceso de difusión dinámica, pues lo que antes era un consumo selecto, es ahora un consumo más distribuido gracias al incentivo de producir innovaciones que inicialmente son opulencia y lujo. Ese consumo de lujo es eso, un incentivo, un estímulo que tiene la industria para realizar innovaciones y mejorar sus productos. La economía es dinámica, las innovaciones mejoran el nivel de vida de todos.

La gran parte de las personas ven con desprecio al individuo rico, ocioso, de vida placentera y que no necesita trabajar para vivir rodeado de lujo. Pero este ser, dice Mises, juega un papel en la sociedad. Las ansias de lujo de esa persona aviva en los demás la ideas de nuevas necesidades mejor

satisfechas y así la industria tiene un incentivo para satisfacerlas, lo que es de beneficio para todos.

Al final, lo que esta idea de Mises deja es la noción de entender primero correctamente el proceso de creación de riqueza, así como de conocer los efectos colaterales de una política neta de distribución de la riqueza, antes de emprenderla. Ese remedio tan simple y atractivo en la superficie bien puede conducir a situaciones mucho peores a ésta que pretende remediar.

## 50. Experiencias pasadas, lecciones futuras

**Paul Kennedy**<sup>50</sup>

La inteligencia ha sido definida por algunos como la capacidad de aprender de las experiencias pasadas. Lo sucedido en América Latina a finales del siglo pasado da una oportunidad de aprendizaje. Kennedy presenta una idea (50) sobre lo que considera lo que la región debió haber aprendido, especialmente en los años 80.

DENTRO DEL esquema de su libro, claramente orientado a resaltar tendencias futuras, hay un apartado que trata sobre América Latina y que menciona causas de la situación de esta parte del mundo.

La exposición comienza con una aseveración: el futuro de América Latina se veía bien hace varias décadas, después del boom posterior a la década de los años cincuenta. Desde 1945 hasta los setenta, la actividad económica avanzó de manera importante en la región. El producto interno per cápita se elevó 2.8% durante los años sesenta y 3.4% durante la década siguiente. Sin embargo, a partir de los ochenta ese crecimiento fue incluso negativo. Las razones de este retroceso es lo que ocupa el resto de las páginas vistas aquí y están fuertemente contrastadas con lo realizado en los países asiáticos.

LA PRIMERA razón mencionada por el autor está referida a una política económica orientada hacia el interior de los países.

Los gobiernos de los países latinoamericanos no fomentaron una política de exportación que considerara como objetivos a los mercados externos. Hicieron lo contrario. Muchos gobiernos optaron por una política de sustitución de importaciones, lo que llevó a esas naciones a crear sus propias industrias de acero, cemento, automóviles y demás.

Esas industrias trabajaron bajo situaciones proteccionistas que las amparaban de la competencia externa por medio de impuestos a la importación, subsidios y tratamientos fiscales preferenciales.

Eso hizo que los productos fabricados internamente fueran menos atractivos fuera del país. Peor aún, la política proteccionista pudo con relativa facilidad apoyar actividades de producción básica, por ejemplo de acero, pero no generó el establecimiento de industrias de mayor tecnología, como la farmacéutica o la de computación. Y esto condujo a la situación actual, en la que esos países dependen de exportaciones de materias primas e importaciones de bienes terminados.

---

<sup>50</sup> **Paul Kennedy** (1993). *Preparing for the Twenty-first Century*, Vintage Books, pp 202-208. La obra de Kennedy está claramente orientada al futuro, pero lo que en este resumen se destaca es su análisis del pasado de la región latinoamericana.

OTRA RAZÓN de la caída de los países de América Latina fue el manejo financiero de sus gobiernos. Ellos adoptaron políticas de desarrollo con políticas financieras laxas, sin disciplina, que dependían mucho de los préstamos exteriores.

El alto gasto gubernamental fue visto como generador de desarrollo y los gobiernos hicieron grandes inversiones en infraestructura, empresas de propiedad estatal, burocracias más grandes, ejércitos mayores, escuelas, cuyos costos fueron cubiertos con préstamos externos e impresión de dinero.

Esas acciones condujeron a una inflación acelerada por la indexación de sueldos y salarios. Los índices de inflación en la región fueron tan grandes que eran difíciles de entender y aún más de remediar. Obviamente, el dinero en estas condiciones carece de sentido, al igual que la idea de elevar el ahorro para formar capital propio en el largo plazo.

Y, desde luego, un resultado adicional fue la colocación de la región como una de las más fuertemente endeudadas del mundo. Esos préstamos no fueron canalizados a inversiones productivas sino a pago de gasto corriente, o bien desaparecieron en fuga de capitales, lo que dejó a los países en una situación de default financiero y convertidos en exportadores de capital.

HAY OTRAS RAZONES dice el autor. Una de ellas son los nulos logros de los sistemas educativos de los países latinoamericanos. Y añade que eso no es producto de falta de establecimientos educativos ni de universidades. Hay muchas escuelas y universidades en la región. El problema educativo es uno de descuido y de baja inversión en esas actividades, al igual que la otra área importante, la de salud pública. Los profesores están mal pagados y los edificios mal mantenidos. Si hubiera recursos, posiblemente eso no hubiera sucedido.

Durante los años ochenta estas naciones recibieron presiones externas para reducir el gasto gubernamental, combatir la inflación y pagar sus deudas. Estas acciones son más fáciles de decir que de hacer, pues muchos países de la región estaban en situaciones delicadas de deudas muy grandes, movimientos revolucionarios interiores, indexación de sueldos, corrupción y personal incapaz.

El movimiento de esos países a regímenes democráticos fue bien recibido en el mundo, pero no recibió apoyo con préstamos frescos ni con economías abiertas. Las decisiones internas, dice Kennedy, son las más importantes y ellas colocan una gran responsabilidad en los gobernantes de estos países, sin dejar de considerar la gran influencia de los Estados Unidos en el área. Es decir, las soluciones a los problemas creados en los años ochenta tienen alta dificultad de implantación práctica, que es lo coloca esa gran responsabilidad en los gobernantes posteriores.

En resumen, por tanto, el autor señala como causas de la caída latinoamericana a una política económica equivocada, la del proteccionismo. A otra política económica errónea, la del gasto gubernamental excesivo,



generadora de inflación, déficit y deuda externa. Y al descuido e indolencia en la atención a servicios educativos y de salud.

Las políticas económicas de los países asiáticos que han tenido un gran desarrollo fueron prácticamente las contrarias a las implantadas en América Latina.

## 51. Como si una piedra pudiera ser justa

**Friedrich A. von Hayek** <sup>51</sup>

Se oye mucho sobre justicia social y se acepta sin cuestionar. ¿Es de verdad un concepto tan maravilloso como lo pintan? Eso es lo que hace la idea (51) de Hayek, cuestionar a la justicia social y al final darnos una sorpresa con su análisis.

EL PRIMER punto de Hayek es afirmar que hoy existe una expresión muy popular y, al mismo tiempo, muy peligrosa.

El autor se refiere a la frase justicia social, que tiene amplia aceptación. Esta idea ha sido abrazada y sostenida por las iglesias Cristianas. Su sola mención es motivo suficiente para lograr apoyos ilimitados a acciones de gobierno. Es común pensar que la conciencia de justicia social es algo que distingue al hombre bueno y moral.

Hayek reta esa idea de justicia social y la hace sujeto de una fuerte crítica. De principio, la considera una noción primitiva.

La justicia social es simplista y rudimentaria, no tiene lógica. Ella supone que la economía es dirigida explícitamente por alguien cuyo propósito es dañar a unos y beneficiar a otros. Pero la economía no es dirigida por nadie en concreto y, por eso, no tiene aplicación en ella la justicia social. Los principios morales no pueden aplicarse a las cosas.

Un proceso espontáneo, como la economía, no puede ser evaluado por reglas éticas. Por tanto, no tiene lógica hablar de justicia social. La economía es un proceso que nadie dirige conscientemente. Este proceso tiene resultados que no son ni previsibles, ni intencionales. Carece de sentido hablar de justicia y de derechos dentro de realidades en las que no hay responsables.

La justicia social es un concepto no aplicable a la economía. La economía es una serie enorme de actos que persiguen el mejoramiento de las posibilidades de satisfacer las necesidades de las personas. No es posible concretar responsables específicos de los resultados de la economía. Donde no hay responsables concretos no puede aplicarse la idea de justicia.

PEOR AÚN, la justicia social ha sido dirigida, no a la persona individual, sino a la colectividad. El sujeto de la justicia ya no es el individuo, sino el grupo. Esto tiene una consecuencia grave, pues plantea la posibilidad de imponer sobre los ciudadanos un poder que les haga cumplir esa justicia.

---

<sup>51</sup> **Hayek, Friedrich A. von** (1984). THE ESSENCE OF HAYEK. (Kurt R. Leube Chiaki Nishiyama). Stanford, Calif. Hoover Institution Press, Stanford University. 0817980121., chapter 5, Social or distributive justice, pp 62-78. Hayek fue ganador del Premio Nobel de Economía en 1974.

Cuando el sujeto de la justicia no es la persona sino la sociedad, se acepta la idea de imponer limitaciones a la libertad de sus miembros.

Antes de que la justicia social fuera un concepto popular, la idea de la justicia se aplicaba sólo al individuo. Lo único que podía ser justo o injusto eran las acciones de las personas. Pero, ahora, debido a la influencia de la idea de justicia social, creemos que debemos basar la justicia en las acciones del gobierno y no en las acciones de las personas. Esas acciones de gobierno imponen a las personas obligaciones que se piensa son obligatorias por ser de justicia.

El punto de Hayek aquí es señalar un efecto de la justicia social. Ella provoca que desaparezca la idea de la moralidad personal y que la moralidad pase a depender del gobierno que obliga al ciudadano individual a realizar ciertos actos que se consideran de justicia. La justicia social anula la responsabilidad personal y eleva el poder del gobierno sobre los ciudadanos.

AL COMBINAR las dos ideas anteriores se tiene un panorama completo del juicio de Hayek sobre la idea de justicia social.

- Primero, la justicia social es una idea muy popular aunque ello no sea una prueba de su validez.
- Segundo, el efecto real de la justicia social ha sido el de dar poderes enormes al gobierno.

La mezcla es fatal, pues hay un reclamo popular para dar mayores poderes a la autoridad sobre una justificación moral. El gobierno acepta esos poderes adicionales y satisface los reclamos de justicia social en una realidad donde el concepto no es aplicable.

Los activistas ya saben el camino. Hay que gritar que algo es una cuestión de justicia social para lograr que el gobierno actúe con coerción para hacer lo que esas personas quieren. Y es que la expresión justicia social contiene una gran carga emocional. Es una de las motivaciones más grandes para mover a la acción a gente de buena voluntad.

HAYEK HA hecho un análisis del significado de justicia social. El análisis indica que la justicia social no es aplicable a un proceso en el que no existen responsables. Peor aún, la justicia social tiene efectos colaterales negativos, pues desaparece la moral personal. Además, Hayek ha planteado la interrogante de la compatibilidad entre justicia social y libertad. La contestación es negativa. La justicia social eleva el poder del gobierno sobre los ciudadanos y limita la libertad de estos.

Mientras que es claro que un efecto de la justicia social es elevar el poder del gobierno y limitar la libertad, no lo es tanto el aspecto de su falta de lógica. Por eso es conveniente ampliar este punto. Si se toma un proceso económico libre será imposible precisar responsables de los resultados que en ese proceso obtiene cada persona. En esa economía en ocasiones se falla y en otras se acierta. Ni en los fracasos, ni en los éxitos puede determinarse con exactitud un responsable del hecho.

Cuando cada persona actúa con libertad, usando sus habilidades y capacidades para lograr sus objetivos personales, no hay posibilidad de predecir los resultados relativos de cada persona en cada momento. En ese proceso económico existen millones de iniciativas diarias personales cuyo resultado conjunto es imposible de predecir para cada individuo.

HAYEK NO anula la idea de justicia. La justicia debe ser aplicada a nivel personal, en las acciones que tienen resultados intencionales y donde puede asignarse la responsabilidad sin duda alguna.

Pero la justicia no puede ser llevada al nivel de situaciones que no han sido creadas de manera intencional y deliberada. La conducta de una persona en concreto puede o no ser justa. En el plano individual, pues, la justicia sí es aplicable. Pero cuando se habla de las consecuencias de los actos individuales, la cuestión es otra. Pueden existir conductas perfectamente justas que tengan consecuencias impredecibles en otras personas. Esos resultados y esas consecuencias no pueden ser vistos como justos, ni como injustos.

Sí, existen reglas de justicia en el nivel personal. Sabemos las reglas para actuar con justicia y sabemos cómo elevar el progreso. Pero en esas acciones puede haber consecuencias que produzcan riesgos y hasta fracasos que son inmerecidos en otros; allí no tiene aplicación la justicia.

Dentro de un proceso espontáneo hay imprevistos. En ese mercado libre, cada persona decide su trabajo y los ingresos que espera corresponden al valor que otros asignan a su trabajo. Ese valor puede ser independiente de los méritos personales y de las necesidades individuales. Las buenas intenciones personales no son de beneficio propio, pues lo que asegura el ingreso es el valor que los demás ponen en la persona. Las personas gozan de ingresos de acuerdo al valor que otros dan a los servicios que ellas ofrecen.

Por eso es que puede explicarse que un futbolista gane más dinero que un violinista. Pero el punto es el de las consecuencias imprevistas de actos correctos. ¿Quién es el culpable del despido de trabajadores de una fábrica cuyos productos ya no son preferidos por millones? ¿Hay injusticia en la invención de un mejor freno para autos que hace cerrar la fábrica de una de las partes usadas en los frenos anteriores? ¿Hay injusticia para el resto en la búsqueda del proveedor más accesible y de mayor calidad? ¿Hay injusticia para otros al encontrar al mejor candidato para un cierto puesto?

Justicia social es, en resumen, algo sin sentido, es como hablar de una piedra moral.

## 52. Al final, todos son consumidores

**Frederic Bastiat**<sup>52</sup>

Uno de los demonios favoritos de muchos es la competencia, calificada como causa maldita de muchos de nuestros males. ¿Es en verdad tan maligna y diabólica la competencia, o simplemente es neutra, o incluso positiva? Bastiat en sus *Armonías Económicas* tiene una idea (52) al respecto y que parte de lo que no todos han visto, que todos somos consumidores

BASTIAT INICIA esta parte de su obra afirmando que una invención es una manera de aprovechar las fuerzas de la naturaleza por medio del ingenio humano.

Un invento capitaliza esas fuerzas de la naturaleza con métodos ideados por una persona. Y, si ese invento tiene éxito, el inventor puede lograr ingresos sustanciales. Lo que hace posible que las invenciones sean puestas a disposición del resto de las personas es la competencia.

Entonces, la competencia es un mecanismo que hace posible grandes beneficios a todos; es una manera de masificar los efectos positivos de esos bienes inventados por unos pocos. La competencia beneficia al productor de bienes exitosos, pero esos bienes benefician también a quienes nada han inventado.

EN ESTE PUNTO, Bastiat introduce un elemento, el capital. Dice que en este proceso el capital juega un papel importante. Por principio de cuentas, tener capital es tener trabajo realizado antes en el tiempo y que no ha sido remunerado. Es decir, la persona que tiene a su disposición materiales y herramientas, más los medios para subsistir durante el tiempo que tarda en tener la producción de sus artículos, está en una posición legítima de tener un ingreso por eso mismo.

El punto es que entre los capitalistas existe de hecho competencia. Es decir, los capitalistas enfrentan rivalidades entre sí para encontrar un uso a sus capitales. Esta competencia que se da entre capitalistas es de provecho y beneficio para los consumidores, o sea, para todos. Vista así, la competencia es positiva para la sociedad.

Pero, como se dijo antes, el capital tiene un precio por ser un trabajo anterior no remunerado. Y esto significa que el capital está sujeto a la ley universal de la oferta y la demanda. Las transacciones de capital sólo se realizarán cuando exista un beneficio mutuo entre las partes; y no habrá transacciones de capital cuando no existan esos beneficios mutuos.

---

<sup>52</sup> **Bastiat, Frédéric** (1996). *ECONOMIC HARMONIES*. (George B. de Huszar). Irvington-on-Hudson, N.Y. Foundation for Economic Education. 091061413X, chapter 10, Competition, pp 297-316. Frederic Bastiat (1801-1850) francés, economista, estadista y autor, fue líder del movimiento de libre comercio desde 1840.

El capital eleva su precio cuando existe una demanda superior a su oferta y baja cuando hay más oferta de capital. Todo esto está en armonía con la justicia: el precio se eleva con la escasez de capital y se reduce con su abundancia. Supongamos que la tasa de interés es de cuarenta por ciento y que ella baja a dos por ciento. Esta caída de 38/40 en el precio del capital, significa una reducción del costo capital usado para producir todos los bienes, lo que resulta en abundancia y aumento del bienestar.

LA COMPETENCIA entre capitales es de beneficio al consumidor y ya que los trabajadores son también consumidores, la competencia opera en su beneficio. Este hecho innegable, por tanto, demuestra que es ilógico decir que la competencia lastima a los trabajadores. Al contrario.

Y es que, dice Bastiat, se tiene la costumbre de pensar en grupos de personas. Es usual que contemplemos agregados sociales, como trabajadores, capitalistas y otros grupos. Vemos a los trabajadores y a los capitalistas y examinamos si la competencia entre los trabajadores lastima los intereses de esto. Este es un panorama incompleto.

La realidad es que los trabajadores y todo el resto de la sociedad son vendedores que compiten entre sí, pero también son ellos compradores.

El mérito de Bastiat está en hacer ver ese doble papel de las personas. Desde luego, en ambos papeles se sienten los efectos de la competencia y el problema está en ver sólo un lado de la cuestión.

Los trabajadores, desde luego, compiten entre si cuando están en su papel de vendedores de su trabajo. Pero no hay que olvidar que los trabajadores son también compradores y que los compradores, dentro de una situación de competencia, son el centro de atención de todas las empresas. Es un error, por tanto la visión parcial que contempla un solo lado de esta moneda: todos somos compradores y todos somos vendedores. El trabajador, como comprador, es el beneficiado directo de la misma competencia de la que se quejan las empresas.

Bastiat afirma ahora, basado en lo anterior, que es una cuestión de certeza matemática el hecho que la competencia es de beneficio para todos en proporción directa al estado de pobreza que tenían antes.

PASA AHORA Bastiat a hablar de la igualdad, afirmando que la igualdad no significa resultados iguales para todos. Esos resultados de cada persona en lo individual van a ser consecuencia de la cantidad y de la calidad de los esfuerzos realizados. Vista más de cerca, esta aparente desigualdad, que es justa y necesaria, es en realidad igualdad. Somos tratados con la misma justicia.

Tratando el tema de los ingresos, dice el autor que ante las mismas circunstancias, si todo lo demás permanece constante, ciertos trabajos tendrán mayores remuneraciones que otros; por ejemplo, los trabajos peligrosos darán más ingresos que los que no lo son. Igualmente, los trabajos que requieren gran tiempo de capacitación pagarán más que los

que no lo necesitan. Y Bastiat pregunta si no es esto justo. Desde luego, contesta, sí lo es.

Al final de esta parte de su obra, el autor concluye diciendo que la competencia es en realidad una parte de la solidaridad, ya que ella hace accesible al uso general lo que antes era exclusivo. No es racional, por tanto, lastimarnos poniendo obstáculos, tarifas y prohibiciones a la competencia, pues así obstaculizamos nuestro propio bienestar.

En última instancia lo que hace la competencia es nivelar y actuar en contra de ése que levantó su orgullo por encima de los demás.

El mérito de Bastiat es claro, pues nos da una visión más completa: no es un buen análisis el que sólo ve un lado de la cuestión, creyendo que únicamente hay trabajadores y capitalistas. También los trabajadores son compradores y ellos son beneficiarios de la competencia entre los capitalistas.

## 53. Talento más capital, combinación ideal

Rueven Brenner<sup>53</sup>

La clave del éxito está en hacer que el talento tenga a su disposición recursos para hacer posible su aplicación real. Hay talento en todas partes, pero lo que no existe en todos sitios es la posibilidad de financiar ese talento con mercados financieros abiertos y libres. Una idea (53) de Brenner explica esto, la prosperidad de unos y la pobreza de otros.

BRENNER COMIENZA su texto con la afirmación de una idea repetida en otras partes del libro, la prosperidad es una consecuencia, es el resultado de casar a los talentos con el capital y hacer sujetos a ambos de la rendición de cuentas.

Y esto le lleva a citar las fuentes del capital, que son estas tres:

- Las herencias dadas por los padres a sus hijos o por la naturaleza a los países.
- Los ahorros de las personas.
- Los mercados financieros a los que se tenga acceso.

Si acaso estas tres fuentes de capital no están disponibles o son limitadas, las personas tienen otras dos fuentes de capital:

- El gobierno
- El crimen

Esto significa que el gobierno puede ser visto como una institución financiera cuya demanda de servicios depende de la disponibilidad de las otras fuentes de capital; si las otras fuentes de recursos no están disponibles, las personas acudirán al gobierno como fuente de capital.

Un gobierno se hace de recursos pidiendo créditos o cobrando impuestos, reuniendo así recursos que puede redistribuir a una variedad de personas bajo diferentes nombres. El éxito de un gobierno para crear prosperidad utilizando préstamos e impuestos, depende los siguientes factores:

- La forma en el que gobierno gasta ese dinero.
- Qué tanto explota su poder de monopolio (rentas)
- El monto en el que esas rentas afectan las decisiones de los ciudadanos.

Sobre las bases de las aseveraciones anteriores, Brenner señala que es posible obtener dos conclusiones.

LA PRIMERA de ellas es que el monto de la renta obtenida de sus ciudadanos por parte del gobierno es una variable de la posibilidad de ellos

---

<sup>53</sup> Brenner, Reuven (2002). THE FORCE OF FINANCE: TRIUMPH OF THE CAPITAL MARKETS. New York : London. Texere. 1587991306., Capítulo 1, Another American Century, pp. 9-31.



para ir a otros lugares. Por ejemplo, ciudadanos con altas tasas impositivas en su país, pueden optar por cambiar de lugar de residencia a otro con tratamiento fiscal menos duro.

La segunda es que el uso que un gobierno da los recursos que ha recolectado depende de la división de poderes que exista en ese gobierno.

Si las primeras fuentes de capital no son accesibles, es decir, si no funcionan las herencias, los ahorros y los mercados financieros, y si tampoco el gobierno es una fuente de capital, puede ser que en algún monto las personas decidan por la quinta de las fuentes de capital, el crimen. Este crimen, señala el autor, no necesariamente es una actividad de suma cero, pues puede haber beneficios para la sociedad realizando estas actividades contrarias a la ley.

La idea central es entender que cuanto mejor liguen, encajen y acoplen los talentos con los capitales, las naciones prosperarán más. Y lo contrario, cuando exista desligue y desvinculación entre capital y talentos, las naciones serán pobres.

Pero hay algo adicional, si esos desajustes persisten, no sólo se creará pobreza de manera consistente, sino que se crearán confusiones ideológicas de larga duración.

DESPUÉS DE lo anterior, Brenner menciona brevemente algunos datos sobre la URSS.

Veamos la situación de los 70 años de dominio comunista, durante los que anularon a las herencias como fuentes de capital y a los derechos de propiedad y también, cerraron sus mercados financieros. Al caer ese gobierno, sus ciudadanos no tenían fuentes de crédito y sólo les quedaba acudir al gobierno de nuevo o volverse criminales. En esa situación no funcionaría la liberalización de precios ni la privatización de empresas, porque no había mercados financieros accesibles a los que acudir.

Las empresas privatizadas se volvieron monopolios y la gente, paradójicamente, acudió de nuevo al gobierno en solicitud de ayuda. Igualmente, creció la actividad criminal, por ejemplo, con florecientes mercados negros que satisfacían necesidades y beneficiaban a particulares. Este crimen es una forma de darle la vuelta a impuestos altos, fronteras cerradas y mercados financieros obstruidos. Tampoco funcionarán los préstamos del FMI, pues ellos serían un subsidio a ese tipo de gobierno y no a las medidas necesarias, a las que lleven a ligar al capital con el talento.

Y SEÑALA A continuación que es falsa la creencia actual en el sentido de que la democracia es suficiente para crear progreso. La posibilidad de tener elecciones libres no significa crecimiento, si ella no va acompañada con la democratización de los mercados financieros, pues ante esta falla el gobierno seguiría siendo la principal fuente de capital y ese gobierno, por consiguiente, se verá presionado para cobrar más impuestos, pedir más préstamos y gastar más.

En realidad, cuando los ciudadanos tienen el derecho a votar eligiendo a sus gobernantes, pero sin acceso a mercados de capital que les hagan posible la disponibilidad de recursos sobre sus ingresos futuros, la marcha hacia la prosperidad se hace más lenta.

Con presiones de mayores impuestos, los derechos sobre las propiedades personales se debilitan. Las propiedades personales tienen poco sentido, dice Brenner, cuando uno no sabe qué impuestos serán decretados sobre la prosperidad.

La mejor manera de lograr prosperidad es desde abajo, abriendo mercados financieros desde abajo y teniendo así la oportunidad de que los ciudadanos participen en el sistema, por ejemplo, siendo dueños de sus casas bajo un sistema fiscal de impuestos bajos y usando esos recursos como garantías de créditos.

Ante esto, desde luego, debe notarse que los mercados financieros producen un efecto, el de dispersar el poder, algo en lo que un gobernante está poco interesado.

Pero también debe preguntarse la razón por la que si los mercados financieros amplios y abiertos son tan buenos, cuál es la razón por la que existen en tan pocas partes.

La contestación a esto es que esos mercados requieren un tipo de confianza, el que crea la expectativa de que las leyes serán aplicadas a todos por igual en el largo plazo. Por tanto, queda por verse la razón ahora de esto, el por qué tan pocas sociedades se han preocupados por este asunto de crear confianza.

Para contestar eso, el autor se adentra en algunas consideraciones históricas, para señalar que la historia occidental tiene una característica singular, la separación iglesia – estado, producto de una larga historia de conflictos.

Esto no sucedió en Rusia, que es el país con el que está haciendo comparaciones, pues en Rusia la iglesia fue dominada por el estado y no podía enfrentar al gobierno cara a cara en cuestiones de principio. Igualmente en Polonia puede verse el efecto de una situación contraria, la de la separación de poderes, con la iglesia católica enfrentando decisiones gubernamentales.

Brenner hace referencia a la separación y el balance de poderes, con correspondencias adicionales a Rusia y países islámicos en los que una sola autoridad, sin límites, ha dominado a los gobernados, la que crea burocracias corruptas con poder arbitrario, que pueden confiscar propiedades, que pueden vender bienes a precios caros y comprar trabajo a precios bajos.

Otra indicación de esa separación de poderes es la existencia en algunos países de una clase militar respetable y admirada, la que también actúa como contrapeso a las decisiones del gobierno. No una causa de un

gobierno militar, pero sí alguien que hace contrapeso a la posible acción arbitraria de un gobernante.

Brenner habla de la dispersión del poder y plantea si es posible que las democracias logren esa difusión del poder, contestando que sí, pero con una salvedad. La democracia que inicia por decreto y no como la culminación de un proceso va a tener efectos negativos, creando pobreza y miseria.

Un país debe tener competencia política, lo que incluye a la democratización de los mercados financieros; de lo contrario, todo lo que una democracia significa es que puede votar la masa.

AHORA CONTINÚA con una idea que se ha sostenido, la de que las democracias tienden a evitar las guerras y que por eso, los EEUU deben apoyar la creación de democracias en el mundo. Esta es una aseveración superficial, dice el autor, pues tampoco han estado en guerra dos potencias nucleares y eso no significa que la mejor solución para evitar la guerra es que todos tengan armas nucleares.

Varias democracias han caído en dictaduras y luego en guerras. El punto central es que no estamos en el "fin de la historia", ni en un "choque de civilizaciones". Las democracias se han convertido en dictaduras, y han entrado en guerra, lo que sucede no por estar en el fin de la historia, sino por estar en el atormentado principio de un nuevo comienzo, cuando hay choques entre civilizaciones.

La democracia no es un seguro en contra de esos posibles eventos. Ella debe ir mano a mano con la liberalización de los mercados financieros para hacer al ciudadano una parte en el proceso. Nada puede dispersar tanto el poder como los mercados financieros abiertos y democráticos y lo contrario, nada centraliza tanto el poder como la destrucción de esos mercados.

ESA DESTRUCCIÓN acarrea un terrible efecto, la confusión ideológica de largo plazo. Y estamos ahora sufriendo eso. Vayamos a los años 20 y 30, del siglo 20, con hiperinflación en muchos lugares, desempleo, crisis, crecimiento de los gobiernos, creación de dictaduras. Es esos años fueron destruidas las primeras tres fuentes de capital en el mundo occidental y la gente acudió a las otras dos, al gobierno y al crimen, un crimen organizado por el estado. Y para justificar estas tendencias se inventaron nombres nuevos.

Las personas tienen una gran habilidad para convertir a los asuntos en cuestiones morales y darles un disfraz con nuevo lenguaje, algo en lo que los científicos sociales colaboran creando teorías y términos que legitiman a cualquier régimen, sea fascista, comunista o racista. Los economistas de esa época no vieron que los gobiernos entraban a actuar como intermediarios financieros cuando las otras fuentes de capital fueron destruidas sin esperanzas de volver.

Y los economistas inventaron nuevas teorías y un vocabulario que justificaban esas acciones erróneas, dando legitimidad y validez a lo que no

lo tiene. La influencia de esas ideas aún se tiene en la actualidad, como la de Keynes. La política de acción fue la correcta en esos momentos, el gobierno debía intervenir ante la destrucción de esas fuentes de capital, pero la inercia intervencionista siguió justificando indebidamente el crecimiento del estado.

Ni siquiera los defensores del libre mercado y el business cycle, como Hayek y Schumpeter, mencionaron la importancia de los mercados financieros libres. Esta tendencia sufrió un cambio en los años 80, con el comienzo de la aplicación de medidas liberales.

ACTO SEGUIDO, el texto pasa a examinar un caso, el de México, a la luz de las consideraciones anteriores. En este país inmediatamente después de la devaluación enorme del final de 1994, muchos de sus habitantes que habían buscado la prosperidad por medios legales se dedicaron al comercio de drogas. Este país puede verse como distinto de Rusia, pero en el fondo son grandes las similitudes.

Hasta el año 2000, las elecciones mantuvieron en el poder al PRI, con legisladores serviles al presidente; el sistema judicial es corrupto y los ciudadanos no tienen acceso al crédito.

Los gobiernos controlaban el acceso a esa fuente de capital, que iba sólo a los bien relacionados, con un resultado neto de carencia de capital para el uso del talento. De lejos estas naciones pueden verse como democracias y tener sistemas capitalistas, pero no lo son si carecen de esos mercados financieros abiertos.

No importa que reciban ayuda del exterior y discutan los significados de capitalismo y de mercados, porque no tienen los cimientos para aprovecharlos, incluyendo sus recursos naturales. Algo similar pasa en Venezuela ahora.

CUANDO NO existen mercados financieros abiertos, las personas tienen que contentarse con sus bajos ingresos actuales, sin posibilidad de capitalizar su potencial de ingresos futuros, y se condenan a permanecer en la pobreza. Fundamentan sus esperanzas en una mejor vida para sus hijos y en sus creencias religiosas.

Si pudiesen adquirir crédito, esas personas desarrollarían hábitos diferentes en el manejo de sus ingresos. Cuando no es posible obtener crédito, las compras de bienes caros son sólo posibles después de largos tiempos de ahorro. En cambio, la deuda contraída es un incentivo para trabajar más y esforzarse aún más.

A esto hay que añadir otro factor importante, la necesidad de una moneda sólida, sin la que no es posible desarrollar mercados financieros. Pero también lo son los impuestos y las regulaciones, que se ven inmersos en discusiones inútiles que atacan las ideas de monedas estables, impuestos bajos y regulaciones simples, con un lenguaje intelectual que olvida la simple verdad de que el poder debe dividirse, teniendo una autoridad que sea responsable del gasto y otra del valor del dinero.

Se olvidan en esas discusiones de política monetaria que los mercados financieros están ligados a la confianza y basados en la certeza razonable de un futuro confiable. Hay países en los que se posee esa situación de coordinar al talento con el capital, como en los EEUU; pero no en lugares como Japón, Alemania y Francia.

El talento, puede suponerse, está distribuido de manera homogénea en todas partes del mundo. Pero no lo está la oportunidad del acceso al capital. Ésta es la razón de muchas emigraciones a los EEUU y sus ejemplos de gente talentosa con historias de grandes éxitos. Si antes, las personas se sentían atraídas a ese país por causa de sus grandes extensiones de tierra que les permitirían ser propietarios, ahora la atracción es el acceso a fuentes de capital con el que su talento rendirá frutos.

Lo que importa en última instancia no es el know-how, sino el financiamiento de ese knowhow. Y el autor, canadiense, hace un cálculo de la pérdida de su país por causa de la emigración de su país a los EEUU causada por regulaciones e impuestos desorbitados: unos 200 mil millones de dólares en talento. La historia es igual a la de Italia, cuando sus mercados financieros estaban abiertos y atrajeron al mejor talento, lo mismo que en Holanda y luego en Londres, como también en Escocia.

La pregunta es obvia. ¿Por qué los países no han abierto sus mercados financieros para hacer que el talento nacional reciba apoyo de capital y rinda frutos? La respuesta es, dice el autor, cínica. Porque tener mercados financieros abiertos dispersan el poder y eso es una amenaza a los privilegios de las elites.

La clave del éxito está en el establecimiento de un sistema de pesos y contrapesos, en conjunto con mercados financieros abiertos. Los países que logren esa combinación serán prósperos.

## 54. Ese gran motivo de lucro

David Henderson <sup>54</sup>

Es un clisé muy común el colocar en un plano inferior a todo lo que tiene un "motivo de lucro", creyendo que ese objetivo es despreciable e indigno, que lo único que tiene reales méritos es la acción elevada de sacrificio personal incondicional. Pensar así es primitivo y conduce a serios errores potenciales. La idea (54) de Henderson ofrece una opinión más profunda del tema.

COMIENZA EL autor esa sección diciendo que no es común el aceptar que dentro de un mercado libre existe una relación positiva entre las utilidades y el bienestar general. En realidad las utilidades son vistas con recelo ahora y en el pasado también, lo que explica parte de la popularidad de la idea de la responsabilidad social corporativa.

¿Qué es lo que hace que las utilidades o beneficios de las empresas y el objetivo de ganar dinero sea algo cuestionado ampliamente e incluso condenado? Ésta es la pregunta que el autor trata de responder en su escrito.

Aunque sea una razón pobre, se trata de una influyente y se refiere a que el deseo de tener ganancias es considerado como nacido de la codicia y de allí que los beneficios de las empresas sean asociados con motivos bajos y pecados capitales. Vistas así, las utilidades son el resultado que recompensa conductas negativas y antisociales. Toda la atención se coloca en los motivos de las utilidades.

Viendo los motivos y nada más, se hace de lado la realidad de que las utilidades indican un uso eficiente de recursos escasos y que son señales que guían inversiones para mejor usar esos recursos. Lo que sucede es que los enemigos de las ganancias no distinguen entre el interés propio y el egoísmo o codicia. Diferenciar entre ellos es importante, como lo hizo Adam Smith (LA TEORÍA DE LOS SENTIMIENTOS MORALES [1759]).

En su obra, Smith habló del interés propio, del que son parte hábitos de ahorro, trabajo, discreción, atención y aplicación, que son cultivados y alabados por todos. Señala Henderson que los emprendedores empresariales tienen más motivos que el sólo hacerse de riquezas por el hecho de poseerlas, aunque el status y fama que ellas traen sean parte de lo que se espera lograr.

HAY UNA CRÍTICA más moderada de los beneficios empresariales, que también coloca su énfasis en los motivos. Es la que señala que las utilidades no obedecen a elevadas intenciones de hacer buenas obras porque de lo que se trata es de satisfacer el interés propio.

---

<sup>54</sup> Henderson, David (2004), THE ROLE OF BUSINESS IN THE MODERN WORLD. London. Institute of Economic Affairs. 0255365489, pp. 132-139. La breve sección del libro en el que se trata el tema lleva el título Motives, morality and outcomes.

Es otra de las cosas tratadas por A. Smith en el más famoso de sus libros (WEALTH OF NATIONS [1776]), donde está la idea de que “no es la benevolencia del carnicero, del cervecero, ni del panadero, de donde esperamos nuestra cena, sino de su propio interés”.

Es una observación brillante. En una economía de mercado se hace posible que el interés propio de unos sea sólo posible de lograr beneficiando a otros. La labor empresarial que persigue tener utilidades las tendrá en el monto en el que sirva a consumidores. Las innovaciones que, por ejemplo, reducen los costos de los bienes, ayudarán a esos clientes e incluso a otros que no lo son. Hacer de lado esta consideración es otro error.

El error consiste en que criticar la intención de tener utilidades no hace la distinción entre las ganancias que se deben al desempeño de la empresa y las que no. Todas las utilidades, según ellos, son reprobables. Son errores debidos a colocar toda la atención en los motivos sospechados y no en los resultados logrados, creyendo que los buenos resultados son únicamente posibles de lograr mediante actos de muy elevados motivos que acarreen algún elemento de sacrificio personal.

AHORA EL autor hace referencia a otra obra, una de Samuel Brittan (Brittan, Samuel (1998). ESSAYS, MORAL, POLITICAL AND ECONOMICAL. Edimburgh. Edimburgh University Press for the David Hume Institute). En su libro afirma que un sistema económico tiene al menos las siguientes cinco funciones:

- La coordinación de millones de individuos, hogares y empresas.
- La obtención de información sobre los gustos y preferencias de las personas.
- La decisión de qué técnicas de producción utilizar.
- La promoción de ideas, actividades y gustos en los que la gente no hubiera pensado de no ser por la labor del emprendedor.
- La creación de los incentivos para que las personas actúen basadas en esa información.

Las primeras cuatro son aplicables a toda sociedad, incluyendo una en la que todos sus miembros sin excepción tuvieran una conducta de total santidad. La quinta es necesaria en la sociedad en la que no todos son santos. El punto es que todas esas funciones dependen de las señales que marcan las utilidades de las empresas y ellas son puestas de lado cuando toda la atención se coloca en los motivos.

¿Significa que no hay lugar para las acciones virtuosas dentro de las empresas? No, dice Henderson. Desde luego que no.

Administrar una empresa es una actividad humana que como el resto tiene una dimensión moral. Quienes llevan las riendas de las empresas tienen obligaciones morales y legales. En ellas se presentan situaciones en las que directores, administradores y accionistas deben considerar lo que es bueno y malo, lo que es legal o ilegal. Donde el marco legal sea débil y el gobierno

corrupto, las decisiones morales de la empresas serán aún mayores que donde la legislación funcione correctamente.

En los negocios hay consideraciones en las que es necesaria la prudencia. La integridad y la ética son inseparables de la conducta de negocios. Esto no implica hacer de lado responsabilidades comerciales, las que en sí mismas son también profesionales y morales. Buscar tener utilidades o beneficios es algo perfectamente compatible con el profesionalismo y la intención de actuar honorablemente.

Quienes están en la actividad empresarial tienen motivaciones derivadas de la emoción de enfrentar retos, de solucionar problemas técnicos y organizacionales; tienen deseos de ser bien vistos por sus colegas, empleados, vecinos y familiares; desean reputación profesional y sentirse orgullosos de sus logros. No son altruistas esas motivaciones y ellas van más allá del deseo de tener beneficios, los que por sí mismos en ausencia de los otros no son tan atractivos.

Pero no debe olvidarse que tener utilidades es obligación. El autor cita, para probar este punto, el ejemplo del Concord, en una coinversión de Inglaterra y Francia, motivo de orgullo y lleno de retos profesionales, pero que produjo un avión que ninguna aerolínea hubiera comprado de manera voluntaria, haciendo más pobres a los habitantes de esos países.

AL FINAL, Henderson hace un resumen de lo tratado.

- Primero, para conocer la utilidad y el servicio prestado por las empresas, lo que cuenta son los resultados, no los motivos.
- Segundo, la prueba de ácido de los productos y bienes que son fabricados, es la de las utilidades; si bien ella está sujeta a ser mejorada.
- Tercero, los negocios y quienes los administran tienen una obligación moral y esta obligación no anula al interés propio, ni el papel básico de los negocios, ni la función de servir de señal que los beneficios tienen.



## 55. Los santos, la economía y el capitalismo

Israel Kirzner <sup>55</sup>

¿Cómo se comportaría una economía en la que todos sus participantes fueran santos? ¿Igual a una economía en la que sus participantes fueran personas imperfectas? Kirzner entra a ese problema proponiendo una idea (55) que revela una realidad distinta a la pensada generalmente.

EL AUTOR señala el tema con claridad. Kirzner explora un viejo tema de la ciencia económica, el de una falla en el entendimiento de esa ciencia: la creencia muy difundida de que una sociedad exitosa de mercados libres es necesariamente una sociedad inmoral.

Pensar que los mercados libres ineludiblemente se sostienen en conductas moralmente reprobables es consecuencia de un mal entendimiento de la economía. Examinar el tema ayudará a comprender mejor a esta ciencia y contribuirá a entender mejor al capitalismo y su imagen moral.

La ciencia económica, a través del tiempo, ha provisto con explicaciones los logros de los mercados libres para elevar la riqueza de las naciones, para promover intercambios que benefician por definición a todas las partes involucradas, para alcanzar una asignación eficiente y responsable de recursos escasos, para la coordinación de los miembros de una sociedad.

La economía, en otras palabras, ha servido para probar las ventajas del capitalismo, por lo que los enemigos de éste consideran a la ciencia económica como el enemigo que debe ser acusado. La ciencia económica ilustra y prueba con argumentos las ventajas de los mercados libres. Es lógico que quien no cree en los mercados libres quiera desacreditar a la ciencia que los justifica.

Con frecuencia la ciencia económica ha sido expuesta y explicada de tal manera que se hace ver que los beneficios de los mercados libres tienen un origen malicioso, el de conductas inmorales.

Se dice que, por definición incluso, las acciones realizadas en un sistema capitalista deben ser contrarias a los principios éticos. Se afirma que son personas egoístas y materialistas las que toman decisiones inmorales o al menos de dudoso mérito en los mercados libres. La economía no ha podido deshacerse de la imagen del homo economicus sobre el que se presupone que está fundamentada y que obliga a pensar en la existencia de personas egoístas, inmisericordes que deben a todas luces ser reprobadas.

La realidad es ésa. Sí, los mercados libres logran resultados superiores, generan mayor riqueza y bienestar. De eso no hay duda. Pero los enemigos

---

<sup>55</sup> **Badcock, Cristopher; Williams, Walter E., et al.** (2004). *ECONOMY AND VIRTUE*. (Dennis O'Keefe). London. The Institute of Economic Affairs., chapter 5, Economic science and the morality of capitalism, Israel M. Kirzner, pp. 88-100, ISBN 0-255-365047.

de los mercados libres y las malas explicaciones de algunos economistas han propagada una idea errónea, la de que esos mercados necesitan para su funcionamiento conductas éticamente reprobables por parte de sus participantes.

La verdad es que la ciencia económica no requiere el supuesto de ese rudo homo economicus que no se detiene ante nada.

LA CIENCIA económica tan sólo necesita de personas racionales, es decir, gente que manifiesta consistentemente un interés propio, lo que ella pretende realizar, donde caben perfectamente los motivos altruistas de cada persona.

A lo que se refiere Kirzner es al abandono de la idea de que existen deseos económicos por un lado y deseos que no lo son como algo totalmente diferente. Esta distinción es inválida y sin embargo muchos economistas la promueven al sostener que el objetivo económico es la maximización de la riqueza medida en dinero.

Hay una creencia muy difundida que señala que el éxito del capitalismo tiene su origen en la libertad que tienen los mercados espontáneos para admitir las acciones de individuos codiciosos, fraudulentos, mentirosos y explotadores. Incluso aunque la opinión pública no crea esta idea tanto como antes, la realidad es que se ha creado un cierto nivel de cinismo al respecto. La supuesta inmoralidad del capitalismo se considera un precio que debe pagarse a cambio de los éxitos materiales de los mercados libres y el alto nivel de vida que producen.

CON ESA ACTITUD cínica prevaleciente, la reacción de los enemigos del capitalismo es natural: toda falla en la economía libre, de cualquier tipo, es usada por ellos para argumentar que la inmoralidad tiene malas consecuencias.

Kirzner, por tanto, es enfático en señalar el error de creer que la falta de moral es una manera de crear prosperidad como un requisito del capitalismo. La clave está en hacer una diferenciación que no es común.

- Una cosa es afirmar que las personas son guiadas por algo como una mano invisible para coordinar sus decisiones con las de los demás, cuando ellas tan sólo consideran sus intereses personales.
- Y otra cosa muy diferente es creer que esa mano invisible o coordinación espontánea deriva su sagacidad estrictamente de las acciones inmorales de quienes actúan en el mercado; lo que es falso.

Para enfatizar el punto, el autor utiliza una situación hipotética, el de un mercado libre en el que participan únicamente santos, personas con las más altruistas y elevadas motivaciones. Esta sociedad imaginaria es una idea fascinante. ¿Cómo se comportarían estas personas cuya motivación primordial y única es ayudar a otros? ¿Cuál sería el comportamiento de esos santos cuando hacen compras, cuando administran empresas?

La contestación a estas preguntas es usualmente la de afirmar que todo el sistema de precios de un mercado libre se desplomaría. Se desmoronaría, se dice, incluso si se incorporara la idea de anexar ese altruismo en el interés personal porque desaparecería la búsqueda de la utilidad o beneficio.

Se argumentaría que en una sociedad de santos altruistas no habría manera de usar la noción de maximizar beneficios que es lo que se necesita en la teoría microeconómica. Se pensaría que las personas que únicamente piensan en el bienestar ajeno no podrían intentar subir los precios todo lo posible, ni pagar a sus trabajadores lo menos que se pueda, ni buscar los más baratos proveedores. Eso se pensaría, pero la verdad es que es falso.

La realidad es que en esa sociedad de santos aparecería también ese comportamiento que lleva a la maximización de los beneficios. Igual que en una sociedad de personas imperfectas.

La razón de esta realidad inevitable se explica al entender que los beneficios obtenidos en una sociedad de santos serían dedicados a acciones elevadas y filantrópicas. No serán dedicadas a acciones mundanas y materialistas, pero sí a esos actos altruistas. Ésta es la diferencia y nada más. Tanto el que tenga los objetivos más pedestres como el que tenga las más elevadas motivaciones, actuarán de la misma manera.

El punto central es entender que el maximizar beneficios es un objetivo instrumental, un medio para luego realizar otras acciones decididas por cada persona. Kirzner, por esto, dice que todos, santos y pecadores, tendrán el mismo objetivo, el de lograr un máximo de beneficios para luego usarlos como ellos decidan.

Es una distinción razonada y sólida, pues separa a dos elementos muy diferentes: uno es el obtener beneficios derivados de la actividad económica, el otro es lo que se hace con esos beneficios.

CONSECUENTEMENTE, el sistema de precios, los mercados libres y el capitalismo, no dependen de motivos egoístas, ni materialistas; dependen de los propósitos humanos. Quien en un sistema de división de trabajo y libertad de iniciativa quiera dedicarse a los más elevados ideales tendrá el mismo incentivo para maximizar sus objetivos que quien sólo tenga preocupaciones extraordinariamente frívolas.

Esta idea es sencilla y simple, pero merece ser señalada muy explícitamente por una razón. Los críticos del capitalismo han tomado al deseo de maximizar beneficios como centro de sus ataques y formado la imagen del emprendedor como alguien sin sentimientos, egoísta, perverso y astuto, que desea explotar a los demás con una deshonestidad esencial. Es un cliché falaz que sin embargo parece haber echado raíces en personas que tienen esa creencia.

La verdad es otra. Las utilidades, los beneficios no son los objetivos centrales y últimos; lo son los objetivos de uso o consumo de esos beneficios. Los beneficios son instrumentales nada más.

Si hay algo moral o inmoral eso no depende de la búsqueda de beneficios sino de lo que con ellos se haga. Es lógico, por tanto, el aceptar que el maximizar beneficios o utilidades no puede usarse como evidencia de la falta de elevadas motivaciones ni para lanzar acusaciones de conducta inmoral.

Una aclaración debe ser hecha. Kirzner afirma que no sostiene él que quien busca maximizar sus beneficios carece necesariamente de todo interés en el bienestar, por ejemplo, de sus empleados, trabajadores, o clientes. Simplemente coloca ese bienestar en un sitio secundario con respecto al uso que dará a sus beneficios. Por tanto, ningún problema hay en utilizar la noción de los mercados libres en casos en los que se busca maximizar sus beneficios para propósitos personales. Quien tiene altas preocupaciones altruistas y quien no las tiene actúan de la misma manera, aunque con diferentes objetivos.

La situación imaginaria de un mercado con personas todas santas y puras, sin embargo, no implica que en el mundo real los capitalistas deban ser investidos con un aire de santidad. Pero sí significa aceptar que en un sentido trascendente el capitalismo tiene una moralidad neutral, es como una herramienta para lograr los medios que permitan realizar los propósitos personales. Las economías capitalistas, ciertamente, no han sido siempre campos de acción de gente sin fallas y éticamente ejemplares, pero eso significa que sean herramientas que requieren intrínsecamente conductas inmorales.

LA IDEA DE Kirzner es por tanto la de aceptar que la prosperidad del capitalismo, que es su más clave atributo, es algo que no depende de los principios éticos de quienes allí participan. A esto debe agregarse un elemento importante, los derechos de propiedad.

Debe aceptarse que el capitalismo puede ser escenario de conductas ejemplares, pero también de acciones reprobables.

En el caso de estas conductas éticamente negativas, sin embargo, los derechos de propiedad que son parte del capitalismo tienden a eliminar el daño de esas acciones que son realmente nauseabundas. Un sistema legal eficiente de defensa de los derechos de propiedad debe tener como resultado que las acciones reprobables sean de menores consecuencias que donde esos derechos no sean bien defendidos. Es decir, el capitalismo, gracias a su defensa de la propiedad privada, tiene en sí mismo este mecanismo que previene las consecuencias de acciones inmorales.

HASTA AQUÍ, la idea de que el capitalismo es exitoso pero está fundado en la aceptación de conductas inmorales ha sido probada como falsa:

- Es falso que el éxito de los mercados libres para satisfacer necesidades y coordinar planes individuales, dependa necesariamente de objetivos materialistas de consumo de los participantes.
- Es falso que ese éxito de los mercados libres dependa de actos inmorales por parte de los emprendedores.

- Los mercados libres son éticamente neutrales, permiten por tanto acciones reprobables, pero sus reglas protegen a los participantes del daño posible producido por esas acciones.

En todas estas consideraciones, sin embargo, no debe perderse de vista un punto vital. Un mercado libre es un maravilloso sistema, un arreglo social que se fundamenta en la división del trabajo, la especialización, la coordinación por medio de los precios y la iniciativa del emprendedor. De esta manera sublima y canaliza los potenciales productivos de los participantes para ampliar la satisfacción de necesidades de los demás.

La neutralidad moral de un mercado libre no es garantía de que los beneficios obtenidos por los participantes no provengan de acciones inmorales e indebidas. Lo que esa neutralidad moral significa es que las acciones inmorales no son parte esencial del éxito de los mercados libres. Esto hace perfectamente posible el sostener ideas que apoyen acciones éticas al mismo tiempo que ser partidario de los mercados libres. Más aún, no exime de la responsabilidad de condenar acciones deplorables, de codicia, fraude, engaño y corrupción, las que seguramente se encontrarán en mercados libres, al igual que en otros sistemas.

Sin duda, nuestro mundo real muestra a seres humanos imperfectos, capaces de actos reprobables, pero esto no debe llevarnos a concluir erróneamente que los mercados libres están sostenidos en la inmoralidad. Podemos intentar mejorar la realidad capitalista sin poner en riesgo a sus logros; podemos educar para elevar nuestras motivaciones, sin atentar contra ese maravilloso y delicado proceso, que hace posible que personas desconocidas entre sí se apoyen en la satisfacción mutua de sus necesidades y propósitos.

Kirzner, al final, hace una súplica. Los economistas deben mostrar al resto su ciencia de tal forma que no se creen nociones erróneas de ella, como la que el autor ha tratado.

## 56. Máquinas, trabajo y consumidores

Jean Baptiste Say <sup>56</sup>

Muchos consideran inconveniente la adopción de nuevas tecnologías creyendo que ellas producen la pérdida de empleos. Peor aún, existen propuestas que llaman al retroceso tecnológico para usar máquinas desechadas, que requieren más mano de obra, para lograr de esa manera un mayor número de empleos. Say tiene una idea (56) sobre esto.

SAY INICIA el capítulo con una definición de trabajo, como una acción continua que realiza una de las operaciones de producción, o una parte de esas operaciones. Puede ser realizado por un hombre, por una máquina, por la naturaleza. Y es productivo por estar dirigido a crear un bien. Es así que son productivos los trabajos de un sabio que escribe, de un empresario, de un peón, de un jornalero. Son esfuerzos que se realizan con un fin y que reciben una compensación. Claro que el esfuerzo realizado podría dedicarse a asaltar personas, lo que no es producción sino traslación de riqueza.

En la producción el hombre utiliza elementos naturales y productos creados por él mismo. Entre estos elementos están las herramientas y las máquinas, parte del capital, y que son métodos creados para sacar ventaja de las fuerzas naturales. Say dan un ejemplo concreto: la máquina de vapor, que usando el agua y la presión, obtiene un resultado mejor. Las herramientas son máquinas simples. Las máquinas son herramientas más complejas. Ambas son medios para usar menos trabajo y obtener la misma utilidad; utilidad definida como "la facultad dada a las cosas de poder satisfacer una u otra" de las necesidades humanas.

Las máquinas, por tanto, permiten obtener mayor utilidad con un monto igual de trabajo humano. Y esto es lo que permite al autor tratar ahora las mejoras en las máquinas diciendo que introducir nuevas máquinas es un proceso que siempre tiene problemas. Quienes están interesados en mantener el sistema anterior se opondrán a la adopción de las nuevas máquinas.

La causa de la oposición es el reemplazo del trabajo humano. La nueva máquina sustituye a quienes están usando el sistema anterior y ellos se encontrarán sin trabajo por un tiempo. No sorprende por tanto que las innovaciones hayan sido combatidas con furor en algunas partes. Say califica como "demencia" el rechazar los adelantos que terminan por beneficiar a todos de manera permanente por causa de inconvenientes causados en su inicio.

Además, la realidad es más compleja:

---

<sup>56</sup> Say, Jean Baptiste (2001). TRATADO DE ECONOMÍA POLÍTICA [1841]. México. Fondo de Cultura Económica. 9681662784, capítulo VII, Del trabajo del hombre, del trabajo de la naturaleza y del de las máquinas, pp. 72-77. La obra es una de las lecturas obligadas en Economía.

- La adopción de las nuevas máquinas es un proceso lento, que da tiempo a las personas a adaptarse a las nuevas circunstancias y estar preparados con soluciones.
- La adopción de las nuevas máquinas implica la necesidad de otros trabajos que son oportunidades para quienes pueden perder sus trabajos. Say menciona el trabajo de cargadores de agua, sustituidos por máquinas hidráulicas, cuya instalación requiere de trabajos a realizar.
- El consumidor se ve beneficiado, es decir, la misma clase obrera mejora su situación por el menor precio de los bienes.

EL AUTOR reitera su punto: es vano que se pretenda prohibir una innovación por un mal pasajero que ocasiona. Si la máquina de hilar hubiera sido prohibida en algún país para proteger a los trabajadores que usan la rueca, ese país hubiera dejado de producir telas porque las del extranjero habrían desplazado a las nacionales. Y el desempleo habría sido mayor.

Si en el corto plazo hay inconvenientes, en el largo plazo todo es ventajoso. Es evidente que se obtiene gran provecho usando mejor a las fuerzas naturales para trabajar en favor de la satisfacción de las personas. Si los adelantos no reducen el precio del producto, el consumidor sigue igual, pero el productor tiene beneficios. Si el precio del bien baja, el consumidor tiene un beneficio sin que el productor sufra.

La mayor producción de bienes, casi siempre, reduce los precios. Y el uso de un bien se amplía, necesitando más empleos para producirlo en mayores cantidades para más consumidores. El autor acude a un ejemplo, el de los libros en su sentido meramente económico. La imprenta dejó sin empleo a los copistas. Posiblemente un impresor terminó con el trabajo de 200 copistas.

Pero el bajo precio de los libros, la mayor cantidad de ellos, el mayor número de escritores, todo eso hizo que gracias a la imprenta más personas fueran empleadas en esa industria que los copistas que antes había.

PERO EL PRINCIPAL beneficiario de los adelantos es de los consumidores, un grupo principal porque incluye a todos, trabajadores y el resto. En una nota al pie de página, Say dice con respecto a esto: "Puede parecer paradójico, pero no es menos cierto que la clase obrera es, de todas, la más interesada en el éxito de los procedimientos que ahorran mano de obra, porque es ella, la clase indigente, la que goza más del bajo costo de las mercancías y padece más de su alto precio".

Es justo, además, que los inventores gocen de los beneficios de sus desarrollos durante unos años, aunque sus secretos no puedan guardarse durante mucho tiempo y además el interés personal mueve a nuevos descubrimientos. Es la competencia la que tiene el efecto de reducir los precios y elevar la calidad.

Pero no sólo eso. Las nuevas máquinas tienen otro efecto, el de multiplicar productos en los que los nuevos sistemas nada tienen que ver. Los adelantos hacen posible que se libere trabajo para ser usado en otros menesteres. Si no hubiera herramientas para el cultivo de la tierra, quizá

todos tendrían que trabajar produciendo alimentos; pero gracias a esas herramientas, algunas personas dejan de trabajar en eso y dedicarse a producir otros bienes.

Con menos personas se produce lo mismo o más y hay más personas que pueden dedicarse a producir otros bienes, con lo que se eleva la riqueza.



## 57. Plusvalía y explotación, esas palabras de Marx

David Conway<sup>57</sup>

Hay términos técnicos que han pasado al vocabulario popular, distorsionando severamente la realidad con explicaciones falsas. Una idea (57) de Conway ilustra esto usando dos conceptos marxistas. No sólo ayuda a entender a Marx, sino algo mejor, ayuda a entender las equivocaciones de Marx.

EN LA SECCIÓN inmediata anterior, el autor resume: la teoría de la plusvalía de Marx indica que los capitalistas pueden tener utilidades por la plusvalía que se crea en el proceso de producción que ellos financian.

La plusvalía se crea en esos procesos cuando los trabajadores realizan trabajos durante períodos mayores de lo necesario para crear un valor igual al del valor de sus salarios. De esto surge la noción de la explotación del trabajador.

La explotación del obrero es la única manera de tener utilidades, al apropiarse los capitalistas esa plusvalía. Es decir, las utilidades de los capitalistas, según Marx, vienen de trabajadores que producen más de lo que reciben en sueldos. Los sueldos que reciben los obreros corresponden al tiempo de trabajo necesario, y el tiempo adicional trabajado y no pagado representa la ganancia capitalista. Esto es la explotación del trabajador.

EL AUTOR señala que en general existen dos escuelas acerca de lo que Marx quiso decir sobre la explotación. Ambas tienen en común varias nociones:

- Para Marx, la explotación incluye una relación asimétrica de beneficios; un beneficio no recíproco, por el que una persona se beneficia sin que la otra lo haga.
- Pero esa asimetría no es suficiente para que exista explotación, pues lo mismo sucede cuando los capaces son obligados a sufragar los ingresos de los inhábiles en un régimen estatal de bienestar.

Ambas formas de pensamiento acerca de la explotación tienen en común los dos puntos anteriores, pero difieren en lo siguiente:

- Una piensa que para que exista explotación la relación no recíproca de beneficios debe ser injusta. Es decir, para esta escuela, la explotación debe tener dos rasgos: tener una relación no recíproca de beneficios y que esa relación sea injusta.
- La otra considera que Marx no emplea la noción de justicia y que explotación se refiere a una relación de beneficio no recíproco y en la que existe coerción.

---

<sup>57</sup> Conway, David (1987). A FAREWELL TO MARX: AN OUTLINE AND APPRAISAL OF HIS THEORIES. Harmondsworth, Middlesex, England; New York, N.Y., U.S.A. Penguin Books. 0140223657, pp 98-114.

Se tiene, por tanto, la idea de la explotación del trabajador como una en la que existe una relación asimétrica de beneficios entre obreros y capitalistas.

Algunos piensan que Marx la reprueba porque es injusta, ya que la persona tiene derecho al total resultado de su trabajo, menos algunas deducciones necesarias como el mantenimiento de los medios de producción, los bienes públicos y el pago de ayuda a los necesitados. Ese monto sería pagado en un sistema socialista, pero no en uno capitalista, donde los trabajadores reciben menos y ésta es la explotación. Otros creen que el argumento moral no es el necesario para entender a Marx y que hay que usar el elemento de la coerción: el capitalista fuerza a los trabajadores y ellos reciben menos de lo que Marx piensa que merecen. La coerción radica en la posesión de los capitalistas. Ellos son propietarios de los medios de producción y los trabajadores se ven obligados a aceptar los sueldos ofrecidos para vivir. El autor hace aquí una explicación detallada de ambas posturas y que no es mencionada en este resumen.

CONWAY SE manifiesta partidario de la versión de la explotación como un acto que Marx reprueba por injusto también, y dice que al final no importa dilucidar la cuestión, pues ambas escuelas señalan lo mismo: una acusación en contra del capitalismo por explotar al trabajador. Acusación que desea demostrar como falsa.

En el inicio de esa demostración, el autor dice que puede concederse que los capitalistas explotan a los trabajadores si es que se demuestra que los capitalistas no hacen contribución alguna al proceso de producción.

Es decir, debe irse al fondo de la cuestión y analizar la hipótesis necesaria que Marx toma como cierta: si los capitalistas no colaboran en el proceso de producción, entonces Marx tiene razón. En ese caso, los capitalistas no contribuyen y a pesar de eso se benefician, lo que haría inmoral a ese beneficio, es decir, a las utilidades.

Pero si se demuestra que los capitalistas sí hacen una contribución al proceso de producción, entonces la explotación de Marx dejaría de tener validez, caería al suelo.

LOS CAPITALISTAS argumentan que ellos sí hacen aportaciones al proceso de producción. Concretamente dicen poner a disposición del trabajador los medios de producción y dar ingresos al trabajador antes de recibir los pagos por la venta de lo producido. Con esas contribuciones al proceso, dice, se justifican las utilidades.

Las aportaciones de los capitalistas implican un acto de abstinencia. En lugar de consumir esos recursos, los hacen disponibles, lo que les da derecho a parte de los beneficios de la producción adicionalmente al pago por esa abstinencia, como pago por el capital prestado o invertido. Entonces, los capitalistas, señala Conway, hacen una contribución al proceso, esa aportación de capital producto de su abstinencia de consumo. Pero también, los capitalistas argumentan hacer otra aportación: soportar el riesgo inherente en toda producción de bienes. Siempre existe el riesgo de

que los bienes producidos no tengan la demanda esperada al precio que cubra al menos los costos de producción. El pago de salarios al trabajador se hace sin que él corra ese riesgo. Esta es otra justificación de las utilidades.

Incluso Marx reconoció ese riesgo, el de que en el mercado se determine la cantidad de trabajo necesario para los bienes. Es el admitir abiertamente que es en el momento en el que el bien llega al mercado que puede saberse si lo que costó producir el bien fue justificado. Este riesgo es uno que deja de colocarse en los trabajadores y es asumido por los capitalistas, lo que les justifica tener utilidades.

Se ha dicho que Marx sabe esto y que tiene objeciones que insisten en la existencia de la explotación. CONWAY, a continuación examina esas objeciones de Marx. Inicia esa revisión de argumentos con la noción de la abstinencia, la que justifica el ingreso de los capitalistas porque ellos se han abstenido de consumir lo que han aportado al proceso de producción. Marx objeta ese punto en términos de historia y en términos del propio capitalismo.

En un plano histórico, Marx niega que las empresas capitalistas sean el producto de la frugalidad de los capitalistas. Según Marx la esclavitud, la conquista, el robo, han sido las fuentes del capital, no la abstinencia. Y en cuanto a lo presente, Marx niega también esa abstinencia de consumo que hace posible la disponibilidad de recursos capitalistas; primero porque toda acción implica una abstención de otra, lo que no merece pago alguno y segundo, porque la abstención del capitalista es inexistente, ya que no podrían consumir su capital.

El autor procede ahora a examinar esos argumentos marxistas.

Primero, las investigaciones históricas indican que los orígenes de los capitalistas no son los que Marx indica. Los primeros capitalistas ingleses pertenecieron a las clases medias y obreras. Además, los capitales de arranque en las empresas fueron pequeños, capaces de ser obtenidos por medio de ahorros. El capital requerido siguiente fue obtenido por medio de la reinversión de utilidades. Además, el capital de las colonias y los terratenientes prácticamente no jugó un papel en el financiamiento industrial. Es decir, se niega la tesis de Marx y se acepta que la noción de la abstinencia es válida.

En cuanto a la abstinencia presente, Marx presenta en realidad dos objeciones. Dice que todos los actos incluyen abstinencia de otros, lo que presupone dos posibles significados de abstinencia.

En el primer sentido, abstenerse es omitir algo, dejar de hacer algo, sin que ello signifique la realización de un sacrificio. La otra sí tiene esa connotación, la de sacrificar algo o posponer una satisfacción. Toda acción desde luego, tiene ese sentido de dejar de hacer algo más, pero no todas las acciones implican esa noción de sacrificio presente. Marx se basa en el primer significado. Los capitalistas en el segundo.

LA OTRA OBJECCIÓN de Marx se refiere a la imposibilidad de que el capitalista consuma el capital que pone a disposición del proceso de producción. Marx tendría razón si pudiesen consumirse las máquinas e instalaciones que ha provisto el capital. Es obvio que no pueden ser consumidos, pero la realidad es que esas facilidades han sido puestas a disposición de la producción por una razón: la posibilidad de tener un ingreso por ello.

Al hacer disponibles esas facilidades y adelantar los salarios sobre bienes aún no vendidos el capitalista está ocupando recursos que podría estar dedicando al consumo personal. Es decir, sí hay abstinencia, incluso a pesar de no poder consumir todo.

Contra esto se ha argumentado que el sacrificio del capitalista no tiene efecto en el nivel de consumo que él realiza. Es cierto, porque en realidad esa abstinencia no requiere alterar el nivel de consumo, sino la abstención de posible consumo. En ambos casos, con o sin reducción de consumo, existe una decisión intencional que frena una acción para en su lugar hacer disponibles bienes de producción.

DE ACUERDO con lo anterior, sí existe una contribución de los capitalistas al proceso de producción. La acumulación de capital fue generada en el tiempo por medio de acciones de frugalidad prolongada y si existe abstinencia actual de consumo.

Por lo tanto, la explotación obrera, definida por Marx, no existe. Los obreros hacen una contribución al proceso de producción, pero también los capitalistas. Y por eso ambos reciben compensaciones y beneficios. No hay una relación asimétrica, de beneficios no recíprocos.

TOCA AHORA ver el argumento del riesgo que el capitalista evita al trabajador en caso de no vender el producto al precio que cubra los costos de producción.

Según Marx, eso es falso. No hay riesgo evitado: existe el riesgo de desempleo por movimientos cíclicos y por adelantos técnicos. En cuanto a éste último, Marx, dice Conway, se confunde: una cosa es adelantar el ingreso que se cree producirá la venta de un bien en el futuro y otra es la protección total vitalicia de un ingreso. Contestar la objeción de Marx en cuanto a los ciclos económicos es dejada por el autor a otra parte de su obra que no se ve en esta carta.

Queda ahora otro argumento, el de la objeción que establece que los beneficios por evitar riesgos y por hacer disponibles medios de producción son legítimos, es cierto, pero solamente bajo una condición: que la propiedad privada de medios de producción sea también legítima. Si esa propiedad no es legítima, entonces tampoco lo son esos beneficios del capitalista. La respuesta que da Conway se deja para otra ocasión.

El gran mérito de Conway es doble. Primero, provee una clara base de exposición para comprender a un autor complejo y de difícil comprensión; esto es de enorme valor para hacer justicia a Marx y alejarlo de las

interpretaciones de bolsillo. Segundo, Conway provee una serie de críticas que arrojan luz sobre las ideas marxistas.

## Bibliografía

Las ideas presentadas en esta obra fueron encontradas en páginas de los siguientes libros, cuyos datos, espero, ayuden al lector a localizarlos y correr a leerlos.

1. Alchian, Armen Albert (1977). ECONOMIC FORCES AT WORK. Indianapolis. LibertyPress. 0913966304.
2. Badcock, Cristopher; Williams, Walter E., et al. (2004). ECONOMY AND VIRTUE. (Dennis O'Keeffe). London. The Institute of Economic Affairs.
3. Bastiat, Frederic (1995). SELECTED ESSAYS ON POLITICAL ECONOMY. (George B. de Huszar). New York. Foundation for Economic Education. 0910614156.
4. Bastiat, Frederic (1996). ECONOMIC HARMONIES. (George B. de Huszar). Irvington-on-Hudson, N.Y. Foundation for Economic Education. 091061413X.
5. Bastiat, Frederic (1996). ECONOMIC SOPHISMS. (Arthur Goddard). Irvington-on-Hudson, N.Y. Foundation for Economic Education. 0910614148.
6. Becker, Gary Stanley; Nashat, Guity (1997). THE ECONOMICS OF LIFE. New York. McGraw-Hill. 0070059438.
7. Benegas Lynch, Alberto (1987). Relaciones Internacionales, en el libro Lecturas de Economía Política Volumen II, Unión Editorial, Madrid, ISBN 84-7209-198-8, editado por Jesús Huerta de Soto.
8. Block, Walter (1976). DEFENDING THE UNDEFENDABLE. New York. Fleet Press Corp. 0830301364.
9. Brenner, Reuven (2002). THE FORCE OF FINANCE: TRIUMPH OF THE CAPITAL MARKETS. New York: London. Texere. 1587991306.
10. Buchanan, James M. (1979). WHAT SHOULD ECONOMISTS DO. Indianapolis. Liberty Press. 0913966649.
11. Buchanan, James M. (1975). THE LIMITS OF LIBERTY: BETWEEN ANARCHY AND LEVIATHAN. Chicago. University of Chicago Press. 0226078191.
12. Buchholz, Todd G. (1995). FROM HERE TO ECONOMY: A SHORTCUT TO ECONOMIC LITERACY. New York, N.Y. Dutton. 0525939024.
13. Chafuén, Alejandro Antonio (1986). CHRISTIANS FOR FREEDOM: LATE-SCHOLASTIC ECONOMICS. San Francisco. Ignatius Press. 0898701104.
14. Conway, David (1987). A FAREWELL TO MARX: AN OUTLINE AND APPRAISAL OF HIS THEORIES. Harmondsworth, Middlesex, England; New York, N.Y., U.S.A. Penguin Books. 0140223657.
15. de Soto, Hernando (2001). El Misterio del Capital, ¿porqué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo?, Edit. Diana.
16. Friedman, David D. (1996). HIDDEN ORDER : THE ECONOMICS OF EVERYDAY LIFE. New York, NY. HarperBusiness. 0887307507.
17. Friedman, Milton; Friedman, Rose D. (1990). FREE TO CHOOSE: A PERSONAL STATEMENT. San Diego. Harcourt Brace Jovanovich. 0156334607.
18. Friedman, Milton; Szasz, Thomas Stephen (1992). FRIEDMAN & SZASZ ON LIBERTY AND DRUGS: ESSAYS ON THE FREE MARKET AND PROHIBITION. (Arnold S. Trebachand Kevin B. Zeese). Washington, D. C. Drug Policy Foundation Press. 1879189054.

19. Hayek, Friedrich A. von (1980). THE ROAD TO SERFDOM [1944]. Chicago. University of Chicago Press. 0226320782.
20. Hayek, Friedrich A. von (1984). THE ESSENCE OF HAYEK. (Kurt R. Leube Chiaki Nishiyama). Stanford, Calif. Hoover Institution Press, Stanford University. 0817980121.
21. Hazlitt, Henry (1979). ECONOMICS IN ONE LESSON [1946]. New York. Arlington House Publishers. 0517548232.
22. Henderson, David (2004). THE ROLE OF BUSINESS IN THE MODERN WORLD. London. Institute of Economic Affairs. 0255365489.
23. Huerta de Soto, Jesús (1992). SOCIALISMO, CÁLCULO ECONÓMICO Y FUNCIÓN EMPRESARIAL. Madrid. Unión Editorial. 8472092526.
24. Landsburg, Steven E. (1993). THE ARMCHAIR ECONOMIST: ECONOMICS AND EVERYDAY LIFE. New York Toronto New York. Free Press Maxwell Macmillan Canada Maxwell Macmillan International. 0029177758.
25. Landsburg, Steven E. (1997). FAIR PLAY: WHAT YOUR CHILD CAN TEACH YOU ABOUT ECONOMICS, VALUES, AND THE MEANING OF LIFE. New York. Free Press. 0684827557, chapter 13, People wanted, pp. 143-160.
26. Lavoie, Don (1985). NATIONAL ECONOMIC PLANNING: WHAT IS LEFT. Cambridge, Mass. Ballinger Pub. Co. 0887300561.
27. Menger, Carl (1981). PRINCIPLES OF ECONOMICS. New York. New York University Press. 0814753817.
28. Mises, Ludwig von (1985). LIBERALISM IN THE CLASSICAL TRADITION. New York. The foundation for economic education.
29. Mises, Ludwig Von (1966). HUMAN ACTION: A TREATISE ON ECONOMICS. Chicago. NTC/Contemporary Publishing Company. 0809297434.
30. Mises, Ludwig von (1981). SOCIALISM. Indianapolis. Liberty Fund. 0913966630.
31. Mises, Ludwig von; Rothbard, Murray Newton (1980). PLANNING FOR FREEDOM. South Holland, Ill. Libertarian Press. 0910884137.
32. Muller, Jerry Z. (2002). THE MIND AND THE MARKET : CAPITALISM IN MODERN EUROPEAN THOUGHT. New York. Alfred A. Knopf. 0375414118.
33. Murray, Charles A. (1994). LOSING GROUND: AMERICAN SOCIAL POLICY, 1950-1980. New York. Basic Books. 0465042333.
34. Nock, Albert Jay (1973). OUR ENEMY, THE STATE. INCLUDING "ON DOING THE RIGHT THING". New York. Free Life Editions. 0914156012.
35. Paul Kennedy. Preparing for the Twenty-first Century, Vintage Books, 1993.
36. Paul Ormerod (2005). The Hayekian future of Economic Methodology, en Towards a Liberal Utopia, The Institute of Economic Affairs, Londres, 0255365632.
37. Pufendorf, Samuel (1991). ON THE DUTY OF MAN AND CITIZEN ACCORDING TO NATURAL LAW. (James Tully). Cambridge [England]; New York. Cambridge University Press. 0521359805.
38. Rothbard, Murray Newton (1986). Lo ilusorio del precio de monopolio, en Boehm-Bawerk, Eugene von et al. LECTURAS DE ECONOMÍA POLÍTICA VOL 1. (Jesús Huerta de Soto). Madrid. Union Editorial. 8472091996.
39. Rothbard, Murray Newton (1971). MAN, ECONOMY, AND STATE; A TREATISE ON ECONOMIC PRINCIPLES. Los Angeles. Nash Pub. 0840212232.

40. Rothbard, Murray Newton (1997). THE LOGIC OF ACTION. Cheltenham, U.K. ; Brookfield, Vt. Edward Elgar. 1858980151.
41. Rothbard, Murray Newton (1998). THE ETHICS OF LIBERTY. New York. New York University Press. 0814775063.
42. Sadosky, James (1985). THE CHRISTIAN RESPONSE TO POVERTY. London. The socialaffairs unit. 0907631185.
43. Say, Jean Baptiste (2001). TRATADO DE ECONOMÍA POLÍTICA [1841]. México. Fondo de Cultura Económica. 9681662784.
44. Schumpeter, Joseph Alois (1950). CAPITALISM, SOCIALISM, AND DEMOCRACY. New York. Harper. 0061330086.
45. Skousen, Mark (2000). ECONOMIC LOGIC. Washington, DC Lanham, MD. Capital Press distributed to the trade by National Book Network. 0895262169 (pbk.) 0967403405.
46. Skousen, Mark; Taylor, Kenna C. (1997). PUZZLES AND PARADOXES IN ECONOMICS. Cheltenham, UK ; Brookfield, Vt., US. E. Elgar Pub. 1858983789.
47. Smith, Adam (1993). WEALTH OF NATIONS [1776] A SELECTED EDITION. (Kathryn Sutherland). Oxford. Oxford university press. 019281765.
48. Sowell, Thomas (2001). BASIC ECONOMICS: A CITIZEN'S GUIDE TO THE ECONOMY. New York, NY. Basic Books. 046508138X.
49. Termes Carreró, Rafael. En la Navidad de 2005, Jordi Canals, Director General del IESE en España, editó una conferencia dada por Rafael Termes Carreró (1919-2005) en la Universidad Francisco Marroquín, con el título "¿Qué es una empresa y quién es un empresario?". Se ha tomado la publicación del IESE Business School, Universidad de Navarra.
50. Wheelan, Charles J. (2002). NAKED ECONOMICS: UNDRRESSING THE DISMAL SCIENCE. New York. Norton. 0393049825.



## Indice de autores

Alchian, Armen A. 102  
Bastiat, Frederic 60, 76 , 79, 140, 198  
Becker, Gary S. y Nashat, Guity 174  
Benegas Lynch, Alberto 71  
Block, Walter 170  
Brenner, Rueven 201  
Buchanan, James M. 18, 150  
Buchholz, Todd G. 85  
Chafuén, Alejandro A. 113  
Conway, David 219  
de Soto, Hernando 94  
Friedman, David 163  
Friedman, Milton y Friedman, Rose D 39, 160  
Hayek, Friedrich A. von 126, 194  
Hazlitt, Henry 156  
Henderson, David 207  
Huerta de Soto, Jesús 143  
Kirzner, Israel 210  
Kennedy, Paul 192  
Landsburg, Steven E. 28, 177  
Lavoie, Don 146  
Menger, Carl 10  
Mises, Ludwig von 15, 53, 107, 110, 116, 186, 189  
Muller, Jerry Z. 31  
Murray, Charles A. 182  
Nock, Albert J. 153  
Ormerod, Paul 122  
Pufendorf, Samuel 7  
Rothbard, Murray N. 82 , 98 , 130, 137  
Sadowsky, James 119  
Say, Jean Baptiste 91, 216  
Schumpeter, Joseph A. 24  
Skousen, Mark y Taylor, Kenna C. 167  
Skousen, Mark 45  
Smith, Adam 63, 88  
Sowell, Thomas 67  
Termes, Rafael 49  
Wheelan, Charles 56

ISBN: 978-612-00-0027-4



9 786120 000274



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN  
ANTONIO ABAAD DEL CUSCO

IIUR

INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN  
UNIVERSIDAD Y REGIÓN