

EL PROCESO ECONOMICO

Descripción de los mecanismos espontáneos de la cooperación social

5ta. Edición



Manuel F. Ayau Córdón



¡CUIDE ESTO!
COMO SI FUER SU OJO!
Si lo pierde o lo devuelve en mal estado,
se le cobrará su costo de reposición.

EL PROCESO ECONOMICO





Digitized by the Internet Archive
in 2011 with funding from
Universidad Francisco Marroquín

<http://www.archive.org/details/elprocesecon00ayauguat>

MANUEL F. AYAU CORDON

EL PROCESO ECONOMICO

Descripción de los mecanismos espontáneos
de la cooperación social



Editorial Centro de Estudios Económico-Sociales

1ª. Edición, abril de 1993
2ª. Edición, abril de 1994
Reimpresión agosto de 1994
3ª. Edición, julio de 2000
Reimpresión enero de 2001
Reimpresión enero de 2002
4ª. Edición, enero de 2003
5ª. Edición, julio de 2004

ISBN 99922-50-01-1

88372

DERECHOS RESERVADOS – Copyright © 2003 Centro de Estudios Económico-Sociales

Diagramación: Carla Arabella Silva
Diseño de portada: TIPOS GRAFICART

Impreso en Guatemala

*Prohibida su reproducción total o parcial
sin la autorización expresa del autor.*

El Centro de Estudios Económico-Sociales, CEES, fue fundado en 1959. Es una entidad privada, cultural y académica, cuyos fines son sin afán de lucro, apolíticos y no religiosos. Con sus publicaciones contribuye al estudio de los problemas económico-sociales y de sus soluciones, y a difundir la filosofía de la libertad.

Apdo. Postal 652, Guatemala, Guatemala.

Correo electrónico: cees@cees.org.gt

Página web: www.cees.org.gt

A Olga
con amor y agradecimiento



Agradezco a mis amigos

Lic. Julio Cole

Lic. Eduardo Mayora Alvarado

Dr. Rigoberto Juárez-Paz

Licda. Marialys L. De Monterroso

Ing. Giancarlo Ibárgüen

Sr. Carlos Lesca

por sus sugerencias y comentarios

En la preparación de este libro.

Mi especial agradecimiento a Jorge

Luis Contreras Herrera por haber

emprendido la corrección de la

presente edición.

El primer deber de un ciudadano de una comunidad democrática es educarse a sí mismo y adquirir los conocimientos necesarios para tratar asuntos cívicos. El sufragio no es un privilegio sino un deber y una responsabilidad moral. El votante es virtualmente un funcionario; su cargo es supremo e implica la mas alta obligación.

Ludwig von Mises (1881-1973)
Burocracia

EL PROCESO ECONOMICO

CONTENIDO	Pág.
EXPOSICION DE MOTIVOS	v
1 INTRODUCCION	
1.1 Bibliografía	1.7
2 LA COOPERACION SOCIAL	
2.1 Premisas	2-1
2.2 La división del trabajo: Intercambio personal	2-6
2.3 De las implicaciones y la justicia	2-12
2.4 Coordinación	2-12
2.5 De la distribución de empresarios, profesiones y tierras	2-15
2.6 La estructura del mercado	2-17
2.7 Lectura complementaria	2-21
2.8 Bibliografía	2-22
3 LA DISTRIBUCION DE LA RIQUEZA	
3.1 La tenencia de la riqueza	3-1
3.2 Redistribución de la riqueza	3-7
3.3 La riqueza productiva como depósito condicionado	3-12
3.4 Lectura complementaria	3-16
3.5 Bibliografía	3-19
4 EL COMERCIO INTERNACIONAL	
4.1 La condición necesaria del comercio	4-1
4.2 Japonia y Latinia	4-3

4.3	La balanza de pagos	4-13
4.4	Lectura complementaria	4-16
4.5	Bibliografía	4-17
5	EL SISTEMA DE PRECIOS	
5.1	El sistema de precios	5-1
5.2	Teoría del valor	5-6
5.3	Utilidad marginal	5-8
5.4	Teoría de la demanda	5-12
5.5	Elasticidad	5-14
5.6	Teoría de la oferta	5-17
5.7	Las curvas de la oferta y la demanda	5-22
5.8	Lectura complementaria	5-26
5.9	Bibliografía	5-32
6	CREDITO, INTERES Y BANCA	
6.1	El crédito	6-1
6.2	El interés	6-2
6.3	El desarrollo de la banca	6-6
6.4	Bibliografía	6-8
7	DINERO	
7.1	La función del dinero	7-1
7.2	El precio del dinero (El poder adquisitivo)	7-4
7.3	La cantidad de dinero	7-10
7.4	La creación de dinero	7-17
7.5	El factor multiplicador	7-18
7.6	La inflación y la deflación	7-19
7.7	El dinero del futuro	7-23
7.8	Lectura complementaria	7-24
7.9	Bibliografía	7-25

8	LA FUNCION DEL CAPITAL Y LA REMUNERACION AL TRABAJO	
8.1	El capital	8-1
8.2	El proceso de capitalización	8-4
8.3	La determinación del salario	8-9
8.4	Los requerimientos de capital	8-14
8.5	Sobre la distribución de los ingresos	8-17
8.6	Lectura complementaria	8-20
8.7	Bibliografía	8-24
9	SOBRE LA FUNCION SOCIAL DE LA PROPIEDAD PRIVAD.	
9.1	El derecho a la propiedad	9-1
9.2	Lectura complementaria	9-9
9.3	Bibliografía	9-13
10	EL MERCADO INTERFERIDO (MERCANTILISMO)	
10.1	La intención es buena	10-1
10.2	El salario mínimo	10-4
10.3	Los precios topes	10-6
10.4	La tasa de cambio interferida	10-7
10.5	Los impuestos de importación	10-8
10.6	Fomento	10-12
10.7	La indemnización por despido	10-12
10.8	Bibliografía	10-14
11	IMPUESTOS	
11.1	El costo de tener gobierno	11-1
11.2	¿Quién paga los impuestos?	11-5
11.3	Algunos conceptos relacionados con impuestos	11-6
11.4	El impuesto al valor agregado (IVA)	11-9
11.5	El impuesto sobre la renta (ISR)	11-10
11.6	Los impuestos al comercio exterior	11-13
11.7	El impuesto directo a las ventas	11-14

11.8	El impuesto a la propiedad o a la tierra	11-14
11.9	La tasa fiscalmente óptima	11-16
11.10	Bibliografía	11-18
12	BOLSA DE VALORES	
12.1	Lo que NO es una bolsa de valores	12-1
12.2	Lo que SI es una bolsa de valores	12-1
12.3	Lectura complementaria	12-10
12.4	Bibliografía	12-13
13	LA ETICA Y LA ECONOMIA	
13.1	El fundamento ético de la economía de mercado o capitalismo	13-1
13.2	El origen natural y lógico de las reglas de la cooperación social: El derecho	13-4
13.3	Lectura complementaria	13-9
13.4	Bibliografía	13-11
14	SOBRE METODOLOGIA	
14.1	Lectura complementaria	14-3
14.2	Bibliografía	14-6

EXPOSICION DE MOTIVOS

Para que un automóvil funcione no es necesario que el conductor sepa cómo funciona un motor de combustión interna, ni que sepa las complejidades metalúrgicas que implica su construcción; sólo es necesario que el fabricante lo comprenda para fabricarlo y para que funcione el motor.



Asombrosamente, tampoco es necesario que quien usa dinero comprenda cómo éste funciona. Un niño puede hacer uso de él y tranquilamente comprar un sorbete en la tienda de la esquina. El dinero funcionó por milenios antes de que se comprendiera la teoría monetaria, si acaso ya se comprende.

Afortunadamente, tampoco es necesaria la comprensión del fenómeno económico para que la cooperación social se dé en forma coordinada y que, como resultado, la civilización progrese. Pero es de elemental prudencia que las personas que indirecta o directamente determinan la **política económica** de la sociedad en que viven, tengan suficiente comprensión de los mecanismos que coordinan los actos de las personas en una **sociedad libre**, para evitar la costosa imprudencia de intervenir en ellos sin la debida apreciación de las consecuencias de equivocarse.



Economía

Ciencia que se ocupa de estudiar las relaciones causales entre los medios y los fines que las personas eligen. El problema económico consiste en asignar recursos escasos, con usos alternativos, entre necesidades ilimitadas, de distinta jerarquía, en un mundo de conocimiento disperso.



Política Económica

Estrategia general que trazan los gobernantes para la conducción económica de un país.



Sociedad Libre

Sociedad en la que el derecho limita la conducta de sus miembros por medio de leyes generales y abstractas en lo mínimo necesario para hacer factible el vivir en comunidad.



Constructivismo

Racionalismo Constructivista es la creencia según la cual el orden social es producto deliberado de la razón humana, como lo es un ejército o una gran empresa. Este constructivismo implica que el orden social sólo puede lograrse por medio de leyes específicas que sirvan de directrices a los ciudadanos, en cuanto a lo que pueden hacer y cómo deben hacerlo. El orden social creado deliberadamente contrasta con el orden espontáneo u orden libre, que resulta del acatamiento de principios o leyes generales que se limitan a normar la conducta.

A lo largo de la historia ha sido muy trágico el gran sacrificio impuesto a la humanidad por los variados intentos de hacer prevalecer coercitivamente las ideas particulares de alguien sobre el orden natural de cooperación social. Muchos de estos intentos, aunque les consideremos bien intencionados, erróneamente suponen que es factible que una persona o grupo colegiado tenga suficiente conocimiento y la información necesaria y suficiente para diseñar y dirigir la actividad de la sociedad entera en su búsqueda de prosperidad. Los fracasos producidos por estos intentos **constructivistas** nos proveen de abundante evidencia de ese error, hoy casi universalmente aceptados.

Por lo tanto, debe ser parte importante de los programas educativos el aprender cómo es que sí funciona una sociedad libre, basada en un ordenamiento jurídico que garantice la máxima autonomía y libertad a los individuos, sin pretender sustituir sus voluntades con mandatos de autoridad, pero sí limitando la conducta de todos a actos pacíficos compatibles con la **vida en sociedad**.

Si no se comprende cómo es que una sociedad libre sí funciona, se coordina y, lo más importante, que es la única compatible con los principios éticos de los códigos morales milenarios, será fácil recaer ante las siempre novedosas y deslumbrantes promesas de utopías destructoras de la prosperidad y la libertad.

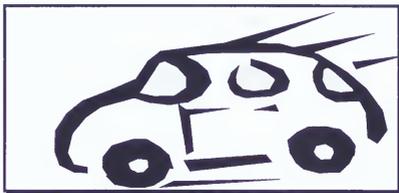
Puesto que una sociedad libre se basa en límites a la conducta individual, el problema en el ámbito del derecho será determinar cuáles son los principios de organización y de acción que deben regir los actos de los hombres para enaltecer, y no restringir, la libertad de las personas.

De lo anterior se puede apreciar la íntima relación de dependencia que existe entre el régimen de derecho y el orden

ecorom.6

EXPOSICION DE MOTIVOS

Para que un automóvil funcione no es necesario que el conductor sepa cómo funciona un motor de combustión interna, ni que sepa las complejidades metalúrgicas que implica su construcción; sólo es necesario que el fabricante lo comprenda para fabricarlo y para que funcione el motor.



Asombrosamente, tampoco es necesario que quien usa dinero comprenda cómo éste funciona. Un niño puede hacer uso de él y tranquilamente comprar un sorbete en la tienda de la esquina. El dinero funcionó por milenios antes de que se comprendiera la teoría monetaria, si acaso ya se comprende.

Afortunadamente, tampoco es necesaria la comprensión del fenómeno económico para que la cooperación social se dé en forma coordinada y que, como resultado, la civilización progrese. Pero es de elemental prudencia que las personas que indirecta o directamente determinan la **política económica** de la sociedad en que viven, tengan suficiente comprensión de los mecanismos que coordinan los actos de las personas en una **sociedad libre**, para evitar la costosa imprudencia de intervenir en ellos sin la debida apreciación de las consecuencias de equivocarse.



Economía

Ciencia que se ocupa de estudiar las relaciones causales entre los medios y los fines que las personas eligen. El problema económico consiste en asignar recursos escasos, con usos alternativos, entre necesidades ilimitadas, de distinta jerarquía, en un mundo de conocimiento disperso.



Política Económica

Estrategia general que trazan los gobernantes para la conducción económica de un país.



Sociedad Libre

Sociedad en la que el derecho limita la conducta de sus miembros por medio de leyes generales y abstractas en lo mínimo necesario para hacer factible el vivir en comunidad.



Constructivismo

Racionalismo Constructivista es la creencia según la cual el orden social es producto deliberado de la razón humana, como lo es un ejército o una gran empresa. Este constructivismo implica que el orden social sólo puede lograrse por medio de leyes específicas que sirvan de directrices a los ciudadanos, en cuanto a lo que pueden hacer y cómo deben hacerlo. El orden social creado deliberadamente contrasta con el orden espontáneo u orden libre, que resulta del acatamiento de principios o leyes generales que se limitan a normar la conducta.

A lo largo de la historia ha sido muy trágico el gran sacrificio impuesto a la humanidad por los variados intentos de hacer prevalecer coercitivamente las ideas particulares de alguien sobre el orden natural de cooperación social. Muchos de estos intentos, aunque les consideremos bien intencionados, erróneamente suponen que es factible que una persona o grupo colegiado tenga suficiente conocimiento y la información necesaria y suficiente para diseñar y dirigir la actividad de la sociedad entera en su búsqueda de prosperidad. Los fracasos producidos por estos intentos **constructivistas** nos proveen de abundante evidencia de ese error, hoy casi universalmente aceptados.

Por lo tanto, debe ser parte importante de los programas educativos el aprender cómo es que sí funciona una sociedad libre, basada en un ordenamiento jurídico que garantice la máxima autonomía y libertad a los individuos, sin pretender sustituir sus voluntades con mandatos de autoridad, pero sí limitando la conducta de todos a actos pacíficos compatibles con la **vida en sociedad**.

Si no se comprende cómo es que una sociedad libre sí funciona, se coordina y, lo más importante, que es la única compatible con los principios éticos de los códigos morales milenarios, será fácil recaer ante las siempre novedosas y deslumbrantes promesas de utopías destructoras de la prosperidad y la libertad.

Puesto que una sociedad libre se basa en límites a la conducta individual, el problema en el ámbito del derecho será determinar cuáles son los principios de organización y de acción que deben regir los actos de los hombres para enaltecer, y no restringir, la libertad de las personas.

De lo anterior se puede apreciar la íntima relación de dependencia que existe entre el régimen de derecho y el orden

económico. Es más, un poco de reflexión bastará para que sea evidente que es el régimen de derecho el que determina el económico, sin negar que éste, a su vez, influye en el primero.

En este texto se intenta explicar en forma ordenada la naturaleza y la lógica del orden espontáneo, llamado con más frecuencia **Economía de Mercado**, con comentarios sobre su fundamento jurídico.



Economía de Mercado

Llamada también economía de libre mercado o simplemente economía libre, es el orden social basado en la propiedad privada y la de los recursos y medios de producción, y la libertad de producir, consumir y servir sin coerción ni privilegios.

El proceso educativo de nuestros jóvenes, los constructores del futuro, debe incluir, además de las herramientas elementales como leer, escribir, y aritmética, conocimientos introductorios a las ciencias naturales y sociales. Respecto a estas últimas, es evidente que ningún conjunto de conocimientos informa mejor nuestros juicios que la comprensión de cómo sí funciona una sociedad de personas libres. Con el propósito de contribuir a la disponibilidad de ese material educativo necesario para reformar los programas educativos que nos permitan evolucionar hacia una sociedad próspera y pacífica se ha preparado este texto.

LECTURA COMPLEMENTARIA



Yo... Lápiz
Leonard Read (1898,1983)

Mi árbol familiar como fue contado

Soy un lápiz portaminas, el lápiz común de madera conocido por todos los chicos y chicas, y adultos que pueden leer y escribir. Escribir es tanto mi vocación como mi distracción, eso es todo lo que hago.

Usted se preguntará porque yo debería escribir una genealogía

Bien, para empezar mi historia es interesante, y a continuación le diré que soy un misterio mayor aún que un árbol o un atardecer o aún mayor que un rayo de luz. Pero lamentablemente soy presupuesto por aquellos que me usan

como un mero incidente sin antecedentes. Esta actitud arrogante me relega a un nivel de vulgaridad y constituye, una especie de doloroso error en la que la mente del hombre no puede continuar sin ponerse en peligro. Porque como observa un hombre prudente: "Estamos pereciendo por falta de capacidad para maravillarnos, no por falta de maravillas".

Yo lápiz tan simple como parezco ser merito vuestra atención y temo que al reclamar esto deba tratar de probarlo. En efecto, si usted puede entenderme -no es eso demasiado pedir para cualquiera- si usted puede comenzar a darse cuenta del milagro que yo simbolizo entonces usted puede ayudar a salvar la libertad que la mente humana tan tristemente está perdiendo. Tengo una profunda lección que enseñar y puedo enseñar esta lección mejor de lo que un automóvil, o un avión o una máquina de lavar platos puede hacerlo porque bueno, porque parezco tan simple.

¿Simple? Sin embargo ni una sola persona en la faz de la tierra sabe como fabricarme. Esto suena fantástico. ¿no es así? Especialmente cuando se toma en cuenta que se producen alrededor de un trillón a un billón y medio de mi tipo en Estados Unidos cada año.

Tómeme y obsérveme. ¿Que es lo que usted ve? No es mucho lo que los ojos encuentran -hay algo de madera, barniz, la marca impresa, mina de grafito, un poco de metal y una goma.

Así como usted no puede trazar su árbol familiar retrocediendo mucho en el tiempo así también es para mi imposible nombrar y explicar todos mis antecedentes. Pero me gustaría sugerirle lo suficiente de ellos para dejar grabado en usted la riqueza y complejidad de mis antecedentes.

Mi árbol familiar comienza con lo que en efecto es un árbol, un cedro con vetas derechas que crece en el norte de California y en Oregon. Ahora contemple todas las sierras, los camiones y las sogas y los demás equipos innumerables usados para talar y transportar los cedros hasta el asentamiento del ferrocarril. Piense en todas las personas y en el incontable número de habilidades que convergen en la fabricación de estos equipos la explotación de minas, la fabricación del acero y sus diferentes usos. sierras, hachas, motores; el crecimiento del cáñamo y su paso a través de todos los estados para transformarlo en una pesada y resistente soga; los campamentos de los leñadores con sus camas y sus desordenados corredores; la cocina y el cultivo de los alimentos. ¡Pero, si miles de personas desconocidas tuvieron intervención en cada taza de café que el leñador bebe!

Los troncos son embarcados hacia un aserradero en San Leandro, California. ¿Pueden

INTRODUCCION

No es difícil comprender por medio de la observación y del sentido común cómo funciona un mundo primitivo en el cual las personas son casi autosuficientes. Digo casi porque el hombre jamás podrá ser totalmente autosuficiente durante toda su vida. El individuo es un ser familiar, en el sentido de que sin la familia no puede ni preservar la especie. El ser humano es totalmente dependiente para subsistir en los extremos de su vida: cuando es bebé pronto perecerá sin el cuidado de sus padres, y cuando es anciano también es incapaz de proveer sus necesidades.¹

Podrá bastar el sentido común para comprender la sociedad primitiva porque no es compleja. En esa sociedad las tareas son simples y son satisfechas muy directamente. Para satisfacer el hambre algún miembro de la familia va de caza o cosecha. Igualmente produce su choza, vestimenta y hasta sus herramientas. Se dividen el trabajo entre sí pero en forma rudimentaria, y todos disfrutan del fruto del trabajo de todos comunitariamente. Cada quien ejercita el derecho exclusivo del uso de muy pocas cosas y el sistema de organización jerárquica es el propio de la familia o de la tribu.

¹ Por supuesto que habrán casos en los que alguna persona caritativa podrá sustituir la ayuda de la familia.

Pero no bastan la experiencia y el sentido común para comprender una sociedad desarrollada, en la cual gran cantidad de necesidades y satisfacciones se obtienen a base de cooperación indirecta, tan indirecta y compleja que nadie sabe ni quién será el último usuario de lo que produce.



Ni el agricultor ni el sastre producen *excedentes* en el sentido de sobrantes. Ninguno produce algo para que le sobre. Si lo que produce no lo pudiera intercambiar por alguna cosa, no justificaría su producción y su esfuerzo sería inútil. Es decir, todos tratarán de que nada les sobre, pues es inherente a la naturaleza del hombre el tener siempre deseos insatisfechos, y consecuentemente no consumirá ni tiempo ni recursos para producir algo inútil. Siempre que produce algo es porque tiene la intención de utilizarlo directamente o intercambiarlo para obtener lo que desea utilizar. No produce excedentes.

En una sociedad desarrollada el trabajador de una fábrica de ropa no produce ropa porque su familia necesite gran cantidad de ropa. Toda la ropa que produce es para gente que sin duda alguna le sería imposible llegar a conocer. El agricultor produce grandes cantidades de alimentos, no porque él o su familia coman mucho, sino porque él percibe que para obtener ropa, educación y otras satisfacciones para su

familia, le conviene producir alimentos para otros, y no intentará producir las otras satisfacciones directamente. Podría decirse que figurativamente el agricultor "produce" su ropa sembrando maíz y el sastre "produce" sus alimentos fabricando ropa.

Pero ese tipo de colaboración no se podría dar si de alguna manera no estuviese coordinado. Simplemente no es lógico suponer desordenado un proceso mediante el cual un campesino en Guatemala puede cambiar cuatro días de trabajo cultivando café por el trabajo de todos quienes desde lejanos países en alguna medida colaboraron para que él obtuviese su radio de transistores.

Causa asombro observar la extensión y grado de complejidad de la colaboración voluntaria y espontánea en la sociedad civilizada. La observamos en nuestro derredor, y mientras más perspicaz sea la observación, más detalles podremos descubrir. Por ello no bastaría la experiencia de muchas vidas para aprender cómo es que operan los mecanismos que coordinan los actos de colaboración voluntaria en una sociedad desarrollada.

Comprender el proceso de cooperación es difícil porque es complejo y no porque exija talento especial. Le ha tomado a la humanidad muchos siglos de observación, especulación intelectual y discusión para avanzar en la comprensión de cómo es que funcionan esos mecanismos coordinadores. Por ello es indispensable, para comprender la sociedad, estudiar lo que a través de tanto tiempo han logrado explicar satisfactoriamente muchos de nuestros antecesores, quienes así nos han ahorrado mucho tiempo de investigación.

Sin la comprensión de estos mecanismos ordenadores evidentemente no se puede comprender el fenómeno del orden social, sin importar de cuál época histórica o lugar se trate. Y puesto que el ordenamiento jurídico en el que se basa una sociedad depende en buena parte de lo que el consenso de opinión considera acertado, es indispensable que la disciplina que estudia los principios de la cooperación social constituya una parte importante de la educación básica de una sociedad. De lo contrario no es probable que la determinación de su estructura jurídica sea acertada y, consecuentemente, que su sistema de organización social produzca la prosperidad pacífica anhelada.

Todos los que participamos en sociedad sabemos que estamos en mejores condiciones de vida cuando hay prosperidad. Nadie pone en duda que es preferible ser pobre en un país rico que en uno pobre. El lustrador de zapatos en un país próspero tiene comodidades que no disfruta el rico en un país pobre. Todos deberíamos poder apreciar por qué nos conviene la prosperidad ajena y por qué todos vamos a vivir mejor cuando los demás también vivan mejor.

Es evidente que para la eliminación de la pobreza en nuestro tiempo, época en la cual la ausencia de progreso ya no es causada ni por falta de medios técnicos ni por falta de conocimientos para aprovechar los recursos disponibles, será indispensable acertar en la selección del sistema jurídico-económico que ha de regir. Y para acertar, es necesario comprender el fondo del problema.

La comprensión de los mecanismos coordinadores de la cooperación social no debe ser materia exclusiva para especialistas. El conocimiento de estos principios elementales es tan indispensable que debe ser considerado, después de aprender a leer, escribir y la aritmética, de prioridad en el programa de estudios básicos sobre otras disciplinas. Por ejemplo, puesto que no es factible la apreciación correcta de los hechos históricos si no se comprende cómo es que la gente actúa en forma coordinada, resulta más lógico dejar la historia para después, cuando ya se puede entender, y no simplemente recordar. Lo mismo se puede decir de otras materias en cuanto al orden que les debería corresponder en un programa de estudio.

Ya en 1776 el profesor de Ciencias Morales, Adam Smith, a quien se le llegó a considerar como el padre de la ciencia económica, inicia su libro *INVESTIGACION DE LA NATURALEZA Y CAUSAS DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES* con la descripción de la extensión de la cooperación social:

INVESTIGACION
DE LA NATURALEZA
Y CAUSAS
DE LA
RIQUEZA DE LAS NACIONES.

Obra escrita en Inglés por por ADAM SMITH, Doctor en Leyes,
e individuo de la Real Sociedad de Londres y de Edinburgo;
Comisario de la Real Hacienda en Escocia : y profesor
de Filosofía Moral en la Universidad
de Glasgow.

La traduce al Castellano el Lic. D. JOSEF ALONSO ORTIZ,
con Varias Notas é Illustraciones relativas á España.



TOMO I.

EN VALLADOLID:
En la Oficina de la Viuda e Hijos de Santander,
Año de MUCCXCIV.

“La gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo. Todo obrero dispone de una cantidad mayor de su propia obra, en exceso de sus necesidades, y como cualesquiera otro artesano, se halla en la misma situación, se encuentra en codiciones de cambiar una gran cantidad de sus propios bienes por una gran cantidad de los creados por otros; o lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de los suyos. El uno provee al otro de lo que necesita, y recíprocamente, con lo cual se difunde una general abundancia en todos los rangos de la sociedad.”

Si observamos las comodidades de que disfruta cualquier artesano o jornalero, en un país civilizado y laborioso, veremos cómo excede a todo cálculo el número de personas que concurren a procurarle aquellas satisfacciones, aunque cada uno de ellos sólo contribuya con una pequeña parte de su actividad. Por basta que sea, la chamarra de lana, pongamos por caso, que lleva el jornalero, es producto de la labor conjunta de muchísimos operarios. El pastor, el que clasifica la lana, el cardador, el amanuense, el tintorero, el hilandero, el tejedor, el batanero, el sastre, y otros muchos, tuvieron que conjugar sus diferentes oficios para completar una producción tan vulgar. Además de esto ¡cuántos tratantes y arrieros no hubo que emplear para transportar los materiales de unos a otros de estos mismos artesanos, que a veces viven en regiones apartadas del país! ¡Cuánto comercio y navegación, constructores de barcos, marineros, fabricantes de velas y jarcias no hubo que utilizar para conseguir los colorantes usados por el tintorero y que, a menudo, proceden de los lugares más remotos del mundo! ¡Y qué variedad de trabajo se necesita para producir las herramientas del más modesto de estos operarios! Pasando por alto maquinarias tan complicadas como el barco del marinero, el martinete del forjador y el telar del tejedor, consideraremos solamente qué variedad de labores no se requieren para lograr una herramienta tan sencilla como las tijeras, con las cuales el esquilador corta la lana. El minero, el constructor del horno para fundir el mineral, el fogonero que alimenta el crisol, el ladrillero, el albañil, el encargado de la buena marcha del horno, el del martinete, el forjador, el herrero, todos deben coordinar sus artes respectivas para producir las tijeras. Si del mismo modo pasamos a examinar todas las partes del vestido y del ajuar del obrero, la camisa áspera que cubre sus carnes, los zapatos que protegen sus pies, la cama en que yace, y todos los diferentes artículos de su menaje

como el hogar en que prepara su comida, el carbón que necesita para este propósito -sacado de las entrañas de la tierra, y acaso conducido hasta allí después de una larga navegación y un dilatado transporte terrestre-, todos los utensilios de su cocina, el servicio de su mesa los cuchillos y tenedores, los platos de peltre o loza, en que dispone y corta sus alimentos, las diferentes manos empleadas en preparar el pan y la cerveza, la vidriera que, sirviéndole abrigo y sin impedir la luz, le protege del viento y de la lluvia, con todos los conocimientos y el arte necesarios para preparar aquel feliz y precioso invento, sin el cual apenas se conseguiría una habitación confortable en las regiones nórdicas del mundo, juntamente con los instrumentos indispensables a todas las diferentes clases de obreros empleados en producir tanta cosa necesaria; si nos detenemos, repito, a examinar todas estas cosas y a considerar la variedad de trabajos que se emplean en cualquiera de ellas, entonces nos daremos cuenta de que sin la asistencia y cooperación de millares de seres humanos, la persona más humilde en un país civilizado no podría disponer de aquellas cosas que se consideran las más indispensables y necesarias.

Realmente, comparada su situación con el lujo extravagante del grande, no puede por menos de aparecérsenos simple y frugal; pero con todo eso, no es menos cierto que las comodidades de un príncipe europeo no exceden tanto las de un campesino económico y trabajador, como las de éste superan las de muchos reyes de África, dueños absolutos de la vida y libertad de diez mil salvajes desnudos.

Adam Smith, La Riqueza de las Naciones, México, Fondo de Cultura Económica, 1958, pp 14-15

1.1 BIBLIOGRAFIA



NOTA: Se recomienda al estudiante obtener el *DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS* de Carlos Sabino publicado por CEDICE y Editorial PANAPO, Caracas, 1991.

Alchian, Armen & Allen, William R. *University Economics*. (Wadsworth Publishing Co.,1964). Uno de los mejores y más didácticos textos introductorios a nivel universitario, además de ser un buen libro de consulta.

Ballvé, Faustino. *Fundamentos de la ciencia económica*. (Centro de Estudios Económico-Sociales, Guatemala, 1967). Prácticamente un compendio de bolsillo de la Ciencia Económica.

Bastiat, Frédéric (1801-1850). *Economic Harmonies, & Economic Sophisms*. (Van Nostrand, 1964). Traducción al inglés de las dos famosas y amenas ilustraciones de temas económicos por el reconocido economista, diputado y escritor francés del siglo pasado.

Hazlitt, Henry (1894-1993). *La Economía en una lección*. Versión original inglesa *Economics in One Lesson*. (Harper, 1946). Un clásico análisis breve, lúcido y ameno de las falacias más comunes de la economía. Un libro tanto para neófitos como para expertos.

Henderson, David R. Ed. *The Fortune Encyclopedia of Economics*. (Warner Books, 1993). 141 economistas destacados explican en forma breve teorías e instituciones económicas. Contiene biografías de grandes economistas y muy buenas referencias.

Hutt, W. H. *Rehabilitation of Say's Law*. (Ohio U. Press, 1974). Un análisis y discusión de las principales objeciones que a través de los años se le han hecho al postulado de J. B. Say referente a la conocida

"Ley de Mercados".

----- *Keynesianism, Retrospect and Prospect*. (Regency, 1963). Una evaluación crítica de las teorías Keynesianas por uno de los primeros economistas que escribe oportunamente, reconociendo las falacias de Keynes, y que anticipó sus consecuencias.

Menger, Carl (1840-1921). *Principles of Economics*. (New York University Press & Institute of Humane Studies, 1976). Este clásico e influyente precursor de la llamada *Escuela Austriaca* de economía, publicado originalmente en 1871, fue el texto de muchos economistas que como profesores en otras universidades más tarde se hicieron famosos. Es el primer libro que expone la teoría de utilidad marginal en que se basa la moderna ciencia económica.

Miller, Roger. *Economics Today*. (7a. edición, Harper Collins, 1991). Texto de economía muy didáctico como sistema de enseñanza económica total, acompañado con material suplementario para profesores, como manual de recursos computarizado, banco de preguntas de examen, guía para discusiones, transparencias a color para aulas, problemas contemporáneos en videocasete para alumnos y otro para profesores.

Mises, Ludwig von (1881-1973). *Human Action*. (Third edition revised, Ed. Regnery, 1966). En español: *La Acción Humana*. Traducción de Joaquín Reig Albiol. (Editorial SOPEC, S. A., 1967). Riguroso, avanzado y exhaustivo tratado de economía. Comienza con los problemas epistemológicos de la ciencia de la acción humana, la organización y cooperación social, los fenómenos de mercado y los problemas contemporáneos. Se recomienda como libro de consulta sobre cada tema tratado en los capítulos de este libro.

Röpke, Wilhelm. *Mas allá de la oferta y la demanda*. (Unión Editorial, Madrid, 1979). "Las cosas auténticamente decisivas son las que están más allá de la oferta y la demanda, aquellas de las que depende el sentido, la dignidad y la plenitud interior de la existencia,

las que se refieren a metas y valores situados en la esfera moral." (W. Röpke).

Ruffin, Roy T. Y Gregory, Paul. *Principles of Economics* (Sixth Edition, Addison-Wesley, 1997)

Skousen, Mark. *La Economía en Tela de Juicio*. (Addison-Wesley Iberoamericana, 1,994).

Skousen, Mark. *Economic Logic* (Pub., 1999)

Smith, Adam (1723-1790). *Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. (Fondo de Cultura Económica, México, 1958). Título original en inglés: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. (The Modern Library, Cannan Edition, con prólogo por Max Lerner, 1965). El tratado de economía más famoso de la historia publicado por primera vez en 1776 como crítica al sistema económico "mercantilista" que impedía a las naciones salir de su pobreza, con amplias explicaciones del funcionamiento de la economía. Su autor era profesor de filosofía moral en la Universidad de Glasgow.

Termes, Rafael (Sitges, 1918), *Antropología del Capitalismo*. (Actualidad y libros, S.A., España, 1992).

LA COOPERACION SOCIAL

2

2.1 PREMISAS

La ciencia económica nos explica cómo evolucionó la cooperación social que hizo posible el maravilloso aumento de la **productividad** de la sociedad entera, permitiendo así al animal *homo sapiens* utilizar en forma óptima, para su provecho y felicidad, su propio esfuerzo e ingenio, además de los recursos naturales del universo.

Para comprender ese desarrollo debemos comenzar la explicación desde su origen, la división rudimentaria del trabajo, cuando las satisfacciones de las personas eran, si bien vitales, muy pocas y sencillas. Luego nuestro análisis nos llevará a comprender cómo es que está coordinado el muy complejo orden social de la civilización contemporánea.

Nuestro análisis se fundamenta en hechos aprendidos de la experiencia inductivamente, que luego nos sirven como premisas del análisis lógico deductivo¹.



Productividad:
Producción con relación al tiempo empleado (ej. libras por hora); o con relación al área (ej. quintales por manzana); o con relación a la inversión (ej. quintales por cada mil pesos invertidos).

¹ Ver Capítulo 14, *SOBRE METODOLOGIA*

Premisa 1. El ser humano siempre actúa para disminuir su grado de insatisfacción. Nunca estará satisfecho, pues siempre deseará un estado de cosas que prefiere al del momento en que se encuentra. Busca con su acción sustituir un estado de cosas insatisfactorio por uno menos insatisfactorio. En otras palabras, las personas siempre actúan con intención de mejorar.

Cuando hablamos de actuar nos referimos a la acción deliberada y no a la reacción animal intuitiva, como dormir, satisfacer necesidades biológicas, rascarse, toser, etcétera. La acción bajo consideración es un fenómeno volitivo.

Ese afán de disminuir el grado de insatisfacción se puede expresar en forma más positiva, pero quizá menos exacta: el hombre actúa para maximizar sus satisfacciones, o bien, el hombre tiene como última meta su felicidad. Consecuentemente, el hombre responde a los incentivos que le brinden la expectativa de mayor felicidad y bienestar.

"Ama a tu prójimo como a ti mismo"
Samuel 18:1

Actuar para mejorar ciertamente significa tener como motivo principal el interés propio. Ello no debe confundirse con el egoísmo, pues darle prioridad al interés propio no significa indiferencia por el interés ajeno.

También es característica humana, fácilmente observable en el teatro ante una comedia trágica, cómo los espectadores comparten en alguna medida las penas ajenas. Se dan casos cuando se puede sorprender a los asistentes llorando, y en otras ocasiones llenos de alegría por eventos, aún ficticios, que ocurren a los protagonistas del drama.

Tener presente el interés propio no es, pues, sinónimo de egoísmo, sino simplemente el deseo muy natural de mejorar el bienestar propio y de la familia con prioridad.

Premisa 2. El hombre es capaz de escoger y continuamente está escogiendo, insoslayablemente, pues siempre tiene opciones, por limitadas que sean. No es posible imaginarnos una situación sin opciones, pues aunque alguien esté confinado en una estrecha bartolina, siempre podrá escoger con cuál tema ha de ocupar su mente, o si se abstiene de soportar su cuerpo y desplomarse, etcétera. El hecho es que aunque la persona diga que no escogerá, y escogió.



Costo de Oportunidad

Significa que para obtener cualquier cosa o satisfacer cualquier objetivo, inevitablemente hemos de prescindir de alguna otra cosa o satisfacción. Si queremos ir al teatro, como ejemplo, sacrificamos la lectura que en el mismo tiempo podríamos haber disfrutado. Si vamos a la iglesia, sacrificamos el tiempo que podríamos estar practicando algún deporte. Si viajamos a otro país, sacrificamos disfrutar éste mientras estamos ausentes. Si compramos un carro, sacrificamos nuestros ahorros o lo que hubiésemos comprado con ese dinero.

Premisa 3. Vivimos en un mundo donde todo, menos el aire (por hora), es **escaso**. Escasez quiere decir que no hay algo tan abundante que pueda tenerlo toda la gente. Debido a la escasez que caracteriza al mundo, racionar es inevitable. Ello implica que algunos lo tendrán y otros no. (más adelante investigaremos los distintos métodos para determinar quiénes si y quiénes no lo tendrán, es decir, cuáles métodos de racionamiento tiene el ser humano a su disposición).

La escasez implica incurrir en lo que llamamos **costo de oportunidad**. En otras palabras no hay nada “gratis” en este mundo y nuestro verdadero costo, llamado el **costo real** o de oportunidad, es la satisfacción sacrificada. Cuál es lo sacrificado, solamente lo sabrá la persona que conoce sus opciones y el grado de satisfacción que le producen. (En el Capítulo 5 se analiza más a fondo la forma como las personas evalúan y ordenan sus prioridades). Lo cierto es que cada persona tiene un costo de oportunidad distinto al que un observador ajeno podría tener.

La escasez se refiere también a la forma distinta en que están distribuidos los recursos naturales, pues hay áreas en donde no

En el mercado, los costos de cada satisfacción (los costos reales, no el precio en dinero) son distintos para cada persona, pues depende de las oportunidades específicas de cada quien, comparadas con su particular y específica situación y gustos. Sacrificar la oportunidad de ir al teatro tiene muy distinto valor para cada persona. Asimismo, tiene distinto valor dejar de practicar un deporte o pasear en motocicleta. Es así que el costo de oportunidad, por ser subjetivo, es distinto para cada persona.

hay y otras donde los hay en abundancia. Ello implica que para combinarlos es menester incurrir en costos de transporte, además de su preparación para poder ser combinados. Para utilizar unos recursos es necesario sacrificar otros, debido a esta escasez relativa de lugar y condición. (Ej. para hacer ladrillo hay que quemar leña u otro combustible, así se sacrifica un árbol o reservas petroleras).

Premisa 4. El ser humano no es omnisciente ni infalible y el mundo es imperfecto. Las comunicaciones son imperfectas y todas las condiciones del mundo están en constante cambio. Nada hay estático ni en equilibrio (excepto conceptualmente) pues todo es dinámico y cada suceso desequilibra el anterior estado de cosas.

Premisa 5. Cuando trabajamos sacrificamos nuestro solaz o el tiempo que podríamos emplear en otra cosa, de manera que el ser humano siempre trata de obtener sus satisfacciones con la menor cantidad de trabajo y esfuerzo. Es decir, no considera el trabajo en sí como beneficio, sino como un sacrificio para obtener un beneficio, una satisfacción. Consecuentemente, trata de **economizar** el trabajo. Nadie que quiere llegar a una meta toma un camino más largo que el necesario para ello, porque ese esfuerzo y tiempo podría emplearlo en otras satisfacciones.



Economizar

Significa gastar la menor cantidad de recursos (incluyendo tiempo y esfuerzo personal) en lograr cualquier satisfacción.

Todo lo que no se gasta (consume) en lograr una satisfacción quedará disponible para otras satisfacciones. Lo contrario es derroche.

Premisa 6. Todas las personas son distintas. No hay dos seres humanos idénticos. Cada individuo es único. No hay igualdad entre los seres humanos. Cuando se habla de igualdad dentro de la sociedad, nos referimos a igualdad ante la ley; a la ausencia de privilegios otorgados por el poder público; a la ausencia de discriminación.

La única "regla" es la diversidad. Los seres humanos nacen en distintas épocas, en distintos lugares de variados climas, de distintos padres de quienes heredan sus genes característicos, en distintas familias, en distintas culturas, en distintas condiciones económicas, con distinto grado de salud, unos más dotados de inteligencia o habilidad física y más saludables; unas personas son hermosas y otras feas, unas simpáticas y otras antipáticas. La

igualdad entre personas simplemente no existe.

Esas diferencias entre las personas son a su vez de diferente grado. Unos podrán ser más hábiles que otros en muchas cosas, pero su superioridad no será igual en todo. Por ejemplo, una persona podrá ser mejor deportista que otra y así le ganará en todos los deportes que practiquen, pero es casi imposible que tenga el mismo grado de superioridad en todos. Si juegan diez juegos de tenis, el superior ganará, digamos ocho de cada diez; si juegan ping-pong, el superior ganará la mayoría de veces, pero no necesariamente las mismas ocho. En este caso quizá gana nueve de cada diez que juegan. Será así con todos los demás deportes.

Dentro de cualquier sociedad encontraremos personas mejor dotadas para cualquier tarea que los más inútiles de la comunidad. Nuestra tarea es explicar cómo es que a los más aptos les conviene colaborar con los más ineptos, dividiéndose el trabajo, y cómo es que todos se benefician de esa colaboración, ya que de lo contrario esa colaboración no se daría, a la luz de nuestra **Premisa 1**.

*Nota: Las premisas de nuestro análisis no constituyen más que la descripción de la condición humana y del universo que es atingente al objeto de dicho análisis. De esas premisas **deduciremos** la explicación del orden social. Es decir, todas nuestras conclusiones tienen que ser congruentes con las premisas o no habremos logrado nuestro propósito.*



2.2 LA DIVISION DEL TRABAJO: INTERCAMBIO PERSONAL²

“La Ley de Asociación evidencia por qué, desde un principio, hubo una tendencia a intensificar gradualmente la cooperación humana.

Percatémonos del incentivo que indujo a las gentes a dejar de considerarse rivales en una inacabable lucha por apropiarse los escasos medios de subsistencia que la naturaleza brinda. Advertimos el móvil que impelió y continuamente impele a los hombres a unirse, en busca de la cooperación. Todo progreso hacia una más avanzada división del trabajo favorece los intereses de cuantos en la misma participan. Para comprender por qué el hombre no permaneció aislado, buscando, como los animales, alimento y abrigo sólo para sí o, a lo más, para su compañera y desvalida prole, no es preciso recurrir a ninguna milagrosa intervención divina, ni a vana personalización de un supuesto innato impulso de asociación. Tampoco resulta necesario suponer que los individuos o las hordas primitivas comprometieran, un buen día, mediante la oportuna contratación, a establecer relaciones sociales. Fue la acción humana, estimulada por la percepción de la mayor productividad del trabajo bajo la división del mismo, el factor que engendró la primitiva sociedad y la hizo progresivamente desarrollarse.

Ni la historia, ni la etnología, ni ninguna otra rama del saber pueden explicar aquella evolución que hizo, de las manadas y rebaños de antecesores no humanos del hombre, los primitivos, si bien ya altamente diferenciados, grupos sociales de los que nos informan las excavaciones, las más antiguas fuentes documentales históricas y las noticias de exploradores y viajeros que han topado con tribus salvajes. Con referencia a los orígenes de la sociedad, la tarea de la ciencia sólo puede consistir en evidenciar cuáles sean

²El principio (o "ley económica") que veremos a continuación fue enunciado en 1814 por David Ricardo. Es así que también se le conoce como *Ley de Ricardo*, *Ley Ricardiana de Asociación*, ó *Ley de Costos Comparativos*.

los factores que pueden y, por fuerza, han de provocar la asociación y su progresivo desarrollo. La praxeología resuelve esta incógnita. Mientras el trabajo resulte más fecundo bajo el signo de la división del mismo y en tanto el hombre sea capaz de advertir tal realidad, la acción humana tenderá espontáneamente a la cooperación y a la asociación; no se convierte el individuo en ser social sacrificando sus personales intereses ante el altar de un mítico Moloch, la sociedad, sino simplemente porque aspira a mejorar su propio bienestar. La experiencia enseña que la aludida condición - la mayor productividad de la división del trabajo- aparece por cuanto trae su causa de una realidad: la innata desigualdad de los hombres y la desigual distribución geográfica de los factores naturales de producción. Advertido lo anterior, comprendemos el curso seguido por la evolución social”.

Ludwig von Mises, *Acción Humana*, pp. 211, 212, trad. J. Reig Albiol, Madrid 1968

La investigación que tenemos por delante es para comprender y explicar cómo, desde el principio, las personas cooperaron y se dividieron las tareas. Pero como ya se dijo, no basta explicar el evidente caso de cuando una persona tiene ventaja en alguna actividad específica y otro tiene ventaja en otra. Es necesario explicar el beneficio mutuo de la división cuando una persona tiene ventaja en ambas tareas. Tampoco se trata de explicar la colaboración en tareas que sólo por su envergadura necesitan de más de una persona, como sería la de mover una troza con la ayuda de otros. Para que la explicación sea completa tenemos que aplicarla al caso de tareas que ambos pueden realizar pero que escogen dividírselas. ¿Cómo escogen? ¿Cómo perciben que tendrán un beneficio mutuo, y cómo es posible que surja ese beneficio de la simple división de tareas?

La división de tareas simples se fue intensificando y las asociaciones se extendieron voluntariamente más allá de las familias y de inmediatos vecinos y amigos, cada vez más, hasta formar comunidades, pueblos más grandes y, más tarde, ciudades. Al surgir el dinero, los intercambios fueron cada vez más indirectos.

De acuerdo con nuestra primera premisa, la división del trabajo no llegaría a ocurrir si de ella no derivaran beneficios para todos los participantes. Es decir que el beneficio mutuo es condición necesaria para que ocurra un intercambio, pues evidentemente quienes no van a mejorar su situación dividiéndose el trabajo no tienen motivo para dividírselo. Por lo tanto, la división de tareas, desde su inicio, hubo de producir un aumento en la cantidad de lo producido a base de división del trabajo, comparando la cantidad de productos que podrían hacer en forma aislada, porque si no se da el aumento, la **oportunidad** del beneficio mutuo tampoco se da. Después tenemos que explicar cómo es que las personas **perciben** la conveniencia, o sea el **beneficio** de dividirse el trabajo. Cuál es el medio de **comunicación** que les permite y facilita percibir esa oportunidad.

Así, metódica y lógicamente, de acuerdo con nuestras premisas, llegaremos a explicarnos cómo una persona en el Japón intercambia su esfuerzo de armar un radio por el esfuerzo de un guatemalteco que corta café, cómo surge el dinero, cómo se establece la paridad entre las dos monedas, la que usa el japonés y la que usa el guatemalteco, para llevar a cabo ese intercambio, sin la factibilidad del cual no se dividirían el trabajo. Descubriremos que todo ello sucede ordenada y espontáneamente.

Primero comparemos el caso de dos personas, Pedro y Juan, con los siguientes supuestos:

- a) todo lo que necesitan para vivir es pan y ropa
- b) los dos pueden producir pan y ropa
- c) su habilidad en producir es distinta en ambas producciones
- d) Pedro tiene superioridad en ambas tareas
- e) trabajarán 24 hrs. cada uno y su productividad individual no cambiará.

Describamos la productividad (competitividad o eficiencia) de ambos en la siguiente forma:

Tabla 2-1

PEDRO		JUAN	
12 Horas PAN	12 Horas ROPA	12 Horas PAN	12 Horas ROPA
12 panes	6 ropas	6 panes	2 ropas

<p>Total de producción aislada: 18 panes + 8 ropas</p>
--

Como podemos observar, Pedro tiene superioridad competitiva sobre Juan tanto en la producción de pan como en la de ropa, pero esa superioridad no es igual en ambas producciones. Antes de continuar observe bien el cuadro y determine, para sí mismo, en cuál producción tiene mayor desventaja Juan (menor competitividad).

Comparemos la ventaja competitiva que tiene Pedro en hacer pan con su ventaja competitiva en hacer ropa. En la producción de pan tiene una ventaja de dos a uno. En hacer ropa su ventaja es de tres a uno. (Lo opuesto es la desventaja de Juan). ¡La ventaja competitiva en hacer ropa es cincuenta por ciento mayor!

Es esta comparación de ventajas o desventajas competitivas a lo que nos referimos como **ventaja comparativa**.

Consecuentemente, como veremos más adelante, las circunstancias inducirán a que Juan disminuya a su producción de ropa, en la que su desventaja es mayor, liberando su tiempo para emplearlo en pan, en la que su desventaja es menor.

Correspondientemente, Pedro aumentará el tiempo dedicado a la producción de ropa, en lo que su superioridad es mayor, sacrificando el tiempo de la producción de pan, en la cual su superioridad es menor.

En este caso, la división de las tareas resultaría así:

Tabla 2-2

PEDRO		JUAN	
8 Horas PAN	16 Horas ROPA	24 Horas PAN	-----
8 Panes	6 Ropas	12 Panes	-----

<p>Total de producción con división del trabajo 20 Panes + 8 Ropas</p>
--

Evidentemente, se producen **dos panes más** en el mismo tiempo total de 48 horas de trabajo combinado, sin aumentar la productividad individual de las personas. Ese aumento en la producción total derivado exclusivamente de la **división** del trabajo crea la **oportunidad** de compartir el beneficio a base de intercambio.

Ahora podemos imaginarnos un intercambio como el siguiente:

Tabla 2-3

<p>Pedro da dos ropas..... recibe a cambio cinco panes Juan da cinco panes..... recibe a cambio dos ropas.</p>
--

Es así que ambos tendrán la misma cantidad de ropa que tendrían sin la división del trabajo, pero *ambos tendrán un pan más, con el mismo esfuerzo.*

Como podemos ver, la división del trabajo crea la oportunidad y el beneficio mutuo: la justificación del intercambio que induce a la cooperación social.

"Para la prosperidad general no pueden haber demasiadas facilidades para el intercambio de toda clase de posesiones puesto que es por ese medio que probablemente llega el capital a las manos de aquellos que mejor lo emplearán para aumentar la producción del país".

David Ricardo

2.3 DE LAS IMPLICACIONES Y LA JUSTICIA

Aquí podríamos preguntar, ¿quién ganó más en nuestro ejemplo? Pues la primera respuesta que se ocurre es que ganaron lo mismo, porque ambos ganaron un pan, ¿pero acaso la ganancia se mide en pan? ¿Por qué no medirla en tiempo economizado? En cuyo caso, Juan ganó el doble que Pedro. ¿Pero por qué no medirla en ropa? En cuyo caso Pedro ganó más, pues ganó media ropa, en cambio Juan solamente ganó un tercio de ropa.

Estas reflexiones ilustran cuán difícil e inútil sería establecer un criterio objetivo de justicia respecto a qué es un intercambio "justo". Aún más difícil lo será si tomamos en cuenta que **el intercambio ocurre precisamente porque existe discrepancia en la valoración de los objetos intercambiados**. Obviamente, si lo que se da se apreciara en el mismo valor que lo que se recibe, no enriquecería a nadie un intercambio, y consecuentemente, no ocurriría. Sería como cambiar dos billetes de cinco pesos por uno de diez.

2.4 COORDINACION

En nuestro ejemplo, para Pedro un pan equivale a media ropa, en cambio para Juan, un pan equivale a un tercio de ropa.

Como veremos con detalle en el Capítulo 5, el **mecanismo coordinador** es el sistema de precios. Por de pronto, pongamos un ejemplo sencillo de cómo ocurriría la división del trabajo entre Chiltepeque y Retenango, sin tomar en cuenta el costo de transporte.

Vamos a suponer que en Retenango, donde hace más calor, la gente tiene **menor** productividad que los de Chiltepeque donde, por el hecho de haber mucho frío, la gente se acostumbra a trabajar más duro para no sentirlo. Supongamos que ya sabemos que en Retenango se paga un peso por día y que la producción por día de un obrero es:

Una mesa.....tres días
Un vestido.....dos días

y si solamente tomamos en cuenta el costo de mano de obra, los costos en Retenango serían:

Una mesaP3.00
Un vestidoP2.00

Vamos ahora a deducir cuáles son los límites de lo que se podría pagar en Chiltepeque si es que van a competir con Retenango en el mercado de vestidos y sillas, sabiendo que su **productividad** es distinta, así:

Una mesados días
Un vestidoun día

Si esas fueran las circunstancias, el límite de que podrían pagar en la fábrica de mesas en Chiltepeque es P1.50. Si pagan un centavo más ya no podrán competir, pues las mesas les costarían P3.02. Y lo más que pueden pagar en Chiltepeque en la fábrica de vestidos es P2.00, porque si pagan un centavo más, les costarían P2.01, o sea más caro que en Retenango.

Ya hemos deducido los límites de lo que se puede pagar en cada una de las empresas de Chiltepeque. Ahora confrontamos otro hecho, que los trabajadores en la fábrica de mesas de Chiltepeque no se conformarían con ganar tanto menos que lo que ganan en la fábrica de vestidos, y pronto acudirían a ofrecer trabajar por más de lo que ganan en la fábrica de mesas y por menos de lo que en la fábrica de vestidos están pagando. Entonces lo que sucederá, a medida que la información se riegue, es que el salario en Chiltepeque se establezca dentro de los dos límites, es decir, entre P1.50 y P2.00, digamos, para nuestro ejemplo, en P1.75. Si así fuere, los costos serían:

Una mesaP3.50
Un vestidoP1.75

Evidentemente, tanto los de Chiltepeque como los de Retenango comprarán sus mesas en Retenango, y sus vestidos en Chiltepeque. Para apreciar el beneficio, comparemos una "canasta" compuesta de dos mesas y seis vestidos, suponiendo que los salarios son los mencionados:

COSTO DE "CANASTA"

Tabla 2-4

	sin dividir el trabajo	con división del trabajo	ganancia de dividir
Chiltepeque	P17.50	P16.50	P1.00
Retenango	P18.00	P16.50	P1.50

Evidentemente, la ganancia no es la misma para ambos, pero no tiene por qué serlo. Lo que sí tiene que ser cierto es que ambos deben ganar, pues si no, no tendrán motivo para intercambiar. **Ambos tienen que ganar.** Obviamente, esa ganancia la podrán invertir después en más vestidos, más mesas, o una combinación de ambos. De manera que disminuyendo la cantidad de aquellas producciones en las que se tiene mayor desventaja y en las que se tiene menor ventaja, la producción de la combinación será mayor que la suma de las producciones aisladas. La razón es que al disminuir el tiempo dedicado a lo que se tiene menor ventaja se libera tiempo para emplearlo en lo que se tiene mayor ventaja e, igualmente, al disminuir el tiempo dedicado a aquello en que se tiene mayor desventaja se libera tiempo para dedicarlo a aquello en que se tiene menor desventaja. El resultado es que **la productividad del conjunto** aumenta como consecuencia de la división del trabajo. Nuevamente, ello es lo que causa la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo.

Es oportuno hacer ver que si las ventajas de Chiltepeque sobre Retenango fuesen iguales en vestidos como en mesas, la oportunidad de aumentar la productividad del conjunto mediante la división del trabajo no sería posible: la producción aislada sumaría lo

mismo que la producción con división del trabajo. Son las "diferencias diferentes" las que hacen posible el aumento del conjunto en comparación con la suma de las producciones aisladas, de la que se deriva la ganancia mutua.

No se trata de un juego de suma cero en el cual, como en los juegos de azar, lo que unos ganan es lo que otros pierden.

2.5 DE LA DISTRIBUCION DE EMPRESARIOS, PROFESIONES Y TIERRAS

En el mundo real la asignación de ocupaciones se puede observar en todos los campos. Como ejemplo, un empresario de éxito contaba que él conocía a un amigo, aún de más éxito, que sin duda podría manejar mejor el negocio que él manejaba porque tenía ventaja en capacidad gerencial y que, sin embargo, no lo había desplazado. Continuaba explicando que la razón por la cual no lo había desplazado era porque su amigo también tenía ventaja en manejar el tipo de empresa a la que actualmente se dedicaba. Pero, que la ventaja que tenía el amigo era distinta y esa ventaja era mayor en el negocio al cual el amigo se dedicaba; por ello no se preocupaba en competir donde su ventaja era menor. Resultaban así ambos dedicando su esfuerzo y conocimientos donde su aporte al **producto social** era mayor. No se trata de que cada uno puede manejar una de las empresas y la otra no: se trata de que ambos pueden manejar cualquiera de las dos empresas, pero que uno tiene ventaja sobre el otro en manejar ambas empresas, pero no igual ventaja en ambas. Así, nuevamente, resulta que el más apto se dedica a aquello donde su ventaja es mayor y prescinde de trabajar en aquello donde su ventaja es menor. Consecuentemente, quien está en desventaja se abstiene de trabajar donde su desventaja es mayor, para emplear su esfuerzo donde su desventaja es menor.

Es así que el cirujano no compete con la enfermera a pesar de que indudablemente podrá hacer el trabajo de enfermería mejor, porque tiene una ventaja muchísimo mayor y valiosa para la sociedad en hacer cirugía. De manera que decide abstenerse de trabajar donde su ventaja es menor, en enfermería, para dedicarse a aquello donde su

ventaja es mayor, en cirugía. Todos ganan, pues la sociedad entera podrá obtener mayor cantidad y calidad de servicios médicos, gracias a esa división del trabajo.

También la Ley de Asociación nos explica cómo en forma gradual y lenta la propiedad de la tierra tiende a llegar a manos de quienes dirigiendo su uso aumentan el producto social. Viene a mente la historia de don Pancho.

Sobre la Distribución de la Tierra

Don Pancho el agricultor vivía feliz en la finca que había heredado. Cierta día fue interceptado por un forastero, quien le ofreció Q100,000 por su finca. El granjero se preguntó qué podría hacer con Q100,000 que fuera mejor que conservar su finca. Las cosechas le producían unos Q10,000 anuales. Le agradaba vivir en el campo, lejos del bullicio y los problemas de la ciudad. La finca había pertenecido a su familia durante muchos años y sus antepasados estaban enterrados allí, de manera que estaba muy encariñado con su propiedad.

Don Pancho sabía que podría depositar los Q100,000 que le ofrecía el forastero en una cuenta de ahorro, lo cual le garantizaría un ingreso seguro de Q10,000 al año. Pero perdería las demás ventajas que representaba para él la finca. En consecuencia, rechazó la oferta.

El forastero volvió al poco tiempo y le ofreció Q150,000. Nuevamente don Pancho repasó mentalmente las mismas consideraciones de antes, con la diferencia que, con la nueva oferta, podría obtener un ingreso de Q15,000 anuales, si depositaba los Q150,000 en una cuenta de ahorro, lo cual significaba una mejoría desde el punto de vista económico.

Sin embargo, considerando el hecho de que tendría que abandonar la propiedad en donde estaban enterrados sus abuelos y renunciar a los placeres de vivir en el campo, decidió que Q5,000 adicionales no compensaban el sacrificio que tendría que hacer, y nuevamente rechazó la oferta.

El forastero persistente volvió una vez más e hizo una oferta final: Q200,000 por la finca. Esta vez don Pancho razonó de la siguiente manera: "Obviamente el forastero sabe que podría depositar sus Q200,000 en una cuenta de ahorro en lugar de comprar mi finca. En

esa forma obtendría un ingreso anual seguro de Q20,000 sin tener que afrontar los riesgos de la agricultura. El forastero sabe también que mi finca genera utilidades de unos Q10,000 al año. Luego, si está dispuesto a pagarme Q200,000, debe saber algo que yo no sé. Por otra parte, el forastero me está ofreciendo la oportunidad de un ingreso seguro de Q20,000 al año, dos veces lo que me ha estado produciendo la finca. En esas condiciones, me conviene vender la finca. Puedo ir a vivir a otro sitio campestre que no sea necesariamente una finca. Con respecto a mis antepasados, seguramente pensarían que soy un tonto si no acepto esta oferta".

Así, el forastero obtuvo la finca, que ciertamente no hubiera comprado si no hubiera esperado sacar de ella un ingreso anual mayor que los Q20,000 que hubieran generado en una cuenta de ahorro. De manera que todos vivieron más felices y más ricos.

Manuel F. Ayau, *De Robinson Crusoe a Viernes*, pp. 53-54, CEES, Guatemala, 2da. Edición, 1987

En el ejemplo anterior nuevamente vemos cómo nadie perdió y todos ganaron; la ganancia de Pancho es obvia; la ganancia del forastero la tenemos que suponer, aunque no sepamos a ciencia cierta para qué quería la tierra, que sin duda, sembrará o construirá algo que le produce más de los Q20,000.00 que podría obtener en el banco, y que ahora los obtendrá Don Pancho. También la sociedad gana, pues lo que el forastero producirá para obtener esa remuneración no es para él; es para los miembros de la sociedad, quienes le remunerarán si en efecto lo que produce el forastero incrementa el bienestar social, a juicio de "la sociedad" (consumidores).

2.6 LA ESTRUCTURA DEL MERCADO

La división del trabajo no sucedería sin la oportunidad de intercambiar lo producido. El sastre produce pantalones, no porque necesita tantos pantalones, sino para conseguir los alimentos de sus hijos. Su manera de producir pan es, no haciéndolo, sino haciendo más pantalones. Y quien siembra las verduras no hace sus pantalones, sino que siembra verduras para tener pantalones.

Nadie produce "excedentes". Todo lo que se produce es con el objeto de intercambiarlo por lo que en última instancia se desea. Así, todos se benefician del aumento de productividad derivado de la especialización de todos los demás. La esencia es la fluidez y dinámica de los mercados.

Las funciones de los participantes podrían, tomado los conceptos y diagramas de Israel Kirzner³, ilustrarse así:



Todos somos **dueños de recursos**, todos somos **consumidores**, y todos tenemos algo de **empresarios**. La influencia de nuestros actos en el mercado dependerá de la función que en ese momento desempeñamos:

³ Kirzner, Israel, *Market Theory and The Price System*.

Como **dueños de recursos** competimos vendiéndolos, pues si los empresarios los adquieren de otros ya no logremos obtener algo a cambio de nuestros recursos. Consecuentemente, en nuestro intento de venderlos, pujamos para abajo los precios de los recursos.

Como **empresarios** necesitamos adquirir los recursos para convertirlos en productos para el consumo y, en nuestro afán de comprarlos, pujamos para arriba los precios de los recursos, porque si otros empresarios los obtienen nos quedamos desprovistos. En nuestro afán de vender pujamos para abajo los precios de los productos, compitiendo con otros empresarios para satisfacer a los consumidores.

Como **consumidores** acudimos al mercado para obtener los medios de satisfacer las necesidades de nuestras familias y, en nuestro afán por adquirirlos, pujamos para arriba los precios de los productos, para no estar entre los que no los consiguen.

En el análisis anterior debemos incluir nuestro trabajo entre los "recursos". Así podemos ver claramente quiénes son los que en verdad, y no en apariencia, pujan para arriba o para abajo la remuneración del trabajo. Más adelante, en forma más técnica, veremos cómo la remuneración depende de la oferta y de la demanda de cada recurso, incluyendo el recurso "trabajo", que recibe paga por lo que produce y no por el hecho de trabajar.

Como ya vimos, la coordinación la lleva a cabo el sistema de precios, el cual estudiaremos más en detalle en el Capítulo 5.

En una sociedad autoritaria, la asignación se hace por mandato de autoridad, atendiendo factores políticos, como lealtad a los superiores y habilidad de contribuir a la tarea a juicio de los superiores. El mercado solamente toma en cuenta la capacidad del dirigente de incrementar el bienestar ajeno.

Más adelante, en el Capítulo 4 regresaremos a la Ley de Asociación para aplicarla al caso específico del comercio internacional.

Cuando el derecho de propiedad está asegurado por la ley y por la gestión del gobierno, es a través del fenómeno de mercado que se seleccionan esos dirigentes. En ese caso, la distribución de dirigentes tiende (nunca lo logra pero siempre se aproxima) a ser acorde con la ventaja comparativa de las personas. Es decir, se da una aproximación constante para que el manejo de los recursos tienda a recaer, aunque imperfectamente, en manos de aquella combinación que optimiza la productividad social. Además, el mercado provee los incentivos adecuados y la información libre de prejuicios ideológicos para que los recursos se utilicen según las genuinas prioridades de la sociedad, manifestadas en el "plebiscito diario" y no en las prioridades de los empresarios. **El único que puede despedir al empresario es el cliente.** Los empresarios actuarán por el incentivo de mejorar su propia condición, pero como solamente podrán tener éxito satisfaciendo deseos ajenos, de acuerdo con criterios ajenos, entra en juego el mecanismo de la ley de ventaja comparativa.

2.7 LECTURA COMPLEMENTARIA

*Adam Smith (1787)*

“No es nuestro propósito, de momento, investigar si esta propensión es uno de esos principios innatos en la naturaleza humana, de los que no puede darse una explicación ulterior, o si, como parece más probable, es la consecuencia de las facultades discursivas y del lenguaje. Es común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies de animales, que desconocen esta y otra clase de avenencias. Cuando dos galgos corren una liebre, parece que obran de consuno. Cada uno de ellos parece que la echa a su compañero o la intercepta cuando el otro la dirige hacia él: mas esto, naturalmente, no es la consecuencia de ningún convenio, sino el resultado accidental y simultáneo de sus instintos coincidentes en el mismo objeto. Nadie ha visto todavía que los perros cambien de una manera deliberada y equitativa un hueso por otro. Nadie ha visto tampoco que un animal dé a entender a otro, con sus ademanes o expresiones guturales, esto es mío, o tuyo, o estoy dispuesto a cambiarlo por aquello. Cuando un animal desea obtener cualquier cosa del hombre o de un irracional no tiene otro medio de persuasión sino el halago. El cachorro acaricia a la madre y el perro procura con mil zalamerías atraer la atención del dueño, cuando éste se sienta a comer, para conseguir que le dé algo. El hombre utiliza las mismas artes con sus semejantes, y cuando no encuentra otro modo de hacerlo actuar conforme a sus intenciones, procura granjearse su voluntad procediendo en forma servil y lisonjera. Mas no en todo momento se le ofrece ocasión de actuar así. En una sociedad civilizada necesita a cada instante la cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas le basta para conquistar la amistad de contadas personas. En casi todas las otras especies zoológicas el individuo, cuando ha alcanzado la madurez, conquista la independencia y no necesita el concurso de otro ser viviente. Pero el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que se les pide. Quien propone a otro un trato le está haciendo una de esas proposiciones. Dame lo que necesito y tendrás lo que deseas,

es el sentido de cualquier clase de oferta. Y así obtenemos de los demás la mayor parte de los servicios que necesitamos. No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas. Sólo el mendigo depende principalmente de la benevolencia de sus conciudadanos; pero no en absoluto. Es cierto que la caridad de gentes bien dispuestas le suministra la subsistencia completa; pero, aunque esta condición altruista le procure todo lo necesario, la caridad no satisface sus deseos en la medida en que la necesidad se presenta: la mayor parte de sus necesidades eventuales se remedian de la misma manera que las otras personas, por trato, cambio o compra.

Con el dinero que recibe compra comida, cambia la ropa vieja que se le da por otros vestidos viejos también, pero no le vienen mejor, o los entrega a cambio de albergue, alimentos o moneda, cuando así lo necesita. De la misma manera que recibimos la mayor parte de los servicios mutuos que necesitamos, por convenio, trueque o compra, es esa misma inclinación a la permuta la causa originaria de la división del trabajo”,

El párrafo se reproduce de Lectures, p. 16g. Está basado en Mandeville, Fable of the Bees, pt. II (1729), VI, pp. 421-422.

2.8 BIBLIOGRAFIA



Bastiat, Frédéric. *La Ley*. (Centro de Estudios Económico-Sociales, Guatemala, 3a. Ed. 1990). Clásico librito sobre la función propia y legítima del gobierno o poder público.

----- *Economic Harmonies*, op. cit.

Mises, Ludwig von. *Human Action*. Capítulo VIII

Read, Leonard. *Por qué no ensayar la libertad* (Centro de Estudios

Sobre La Libertad, Buenos Aires, Argentina, 1961). Original inglés, *Anything That's Peaceful*. (Foundation For Economic Education, Irvington-on-Hudson, NY 10533. 1964). Se recomienda esta rica fuente de libros sobre muchos aspectos relacionados con la economía, desde el punto de vista histórico, político, psicológico y ético.

LA DISTRIBUCION DE LA RIQUEZA

3

El estado natural del hombre es la abyecta pobreza. Lo que llamamos riqueza es artificial y precario. Es el resultado de la aplicación del trabajo e ingenio del hombre en cooperación social. Debe renovarse diariamente o se iniciará un retroceso que si no se interrumpe destruiría la civilización. Muchos son los ejemplos de empobrecimiento de sociedades enteras, como los países que adoptaron el Socialismo en el siglo XX.

"No codiciarás la casa de tu prójimo, no codiciarás la mujer de tu prójimo, ni su siervo, ni su criada, ni su buey, ni su asno, ni cosa alguna de tu prójimo".

Exodo 20:17

3.1 LA TENENCIA DE LA RIQUEZA

La forma en que está dividida la tenencia de riqueza (**en un momento dado, pues cada momento cambia**), generalmente se estudia dividiendo la población entre cinco grupos de acuerdo a sus ingresos. Tenemos así el quintil más rico, el más pobre, y tres quintiles en medio.

La división en quintiles, si bien es útil para estudios demográficos relacionados con la tenencia de la riqueza, siempre es relativa, pues siempre se podrá dividir una sociedad en quintiles, no importa si se trata de una sociedad muy rica o muy pobre. Por

ejemplo, sin duda los del quintil más pobre de EE.UU., Inglaterra o Suecia son más ricos que el quintil de los más ricos de muchos otros países. Por eso alguien ha dicho que los pobres de EE.UU. son los pobres más ricos del mundo. La representación gráfica piramidal de la distribución de la riqueza siempre será irregular (trapezoidal) en tanto no sean todos los ingresos exactamente iguales, pues siempre habrá una minoría de personas con ingresos menores que el promedio y otra con ingresos mayores. Adentro de esa pirámide no hay estratos fijos, pues unas personas van para arriba y otras para abajo.

Un estudio del Departamento de Tesorería del Gobierno de EE.UU. muestra el movimiento dentro del trapezoide que ocurrió a un número sustancial de contribuyentes (14,351), cuya situación fue objeto de seguimiento individual durante la década de los ochenta. Los resultados están en la tabla 3-1. Se puede observar allí que, por ejemplo, del 1% más rico (arriba a la izquierda) en 1979 solamente el 47.3% permanecía en el mismo estrato nueve años después, mientras que 2.2% de ellos habían caído al quintil más pobre. Del quintil más pobre en 1979, ya en 1988 solamente el 14.2% continuaba dentro de ese quintil y 0.3% de ellos habían subido al 1% más rico.

TABLA 3-1

Movilidad entre Grupos (Quintiles) 1979-88

Subieron
 Sin Cambio
 Bajaron

STATUS EN 1988

		1% más rico	Quintil más rico	Quintil siguiente	Quintil medio	Quintil siguiente	Quintil más pobre
S T A T U S E N 1 9 7 9	1% más rico	47.3%	38.6%	7.7%	3.8%	0.4%	2.2%
	Quintil más rico	5.3	59.4	20.3	9.4	4.4	1.1
	Quintil siguiente	0.6	34.8	37.5	14.8	9.3	3.1
	Quintil medio	0.4	14.6	32.3	33.0	14.0	5.7
	Quintil siguiente	0.3	10.8	19.5	29.6	29.0	10.9
	Quintil más pobre	0.3	14.4	25.3	25.0	20.7	14.2

Ejemplo: del quintil más rico en 1979, un 5.3% subieron al 1% más rico; un 59.4% permanecieron en ese quintil; un 20.3% bajó al 2do. quintil; un 9.4% al 3er. quintil; un 4.4% al 4to. quintil y un 1.1% bajó al quintil más pobre.

Fuente: Departamento del Tesoro. Citado por The Wall Street Journal, 2 de Junio de 1992.

Tabla 3-2

INGRESOS Y MOVILIDAD SOCIAL

Se comparan los quintiles de 1977 con los de 1986
Promedio de ingresos familiares (en dólares de 1991)

QUINTIL	1977 INGRESO	1986 INGRESO	PORCENTAJE MEJORIA
Bajo	\$15,853	\$27,988	77%
Segundo	31,340	43,041	37
Tercero	43,297	51,796	20
Cuarto	57,486	63,314	10
Alto	92,531	97,140	5
Promedio	\$48,101	\$56,658	18%

Nota: La muestra está limitada a adultos de 24-54 años en 1977.

Fuente: The Urban Institute

Citado por The Wall Street Journal, 16 de junio de 1992.

La riqueza no es una cantidad fija. Basta comparar lo que hoy hay con lo que había hace unos pocos años para ver que hay más vivienda, edificios, fábricas, caminos, puentes, aparatos electrodomésticos, automóviles, motocicletas, explotaciones agrícolas, universidades y colegios, etc. No solamente el total es mayor, sino con el tiempo todos tienen más. El pastel es más grande y a cada uno, además, le toca mayor tajada, como lo ilustra la tabla anterior (3-2), referida a EE.UU.¹

Obviamente esos aumentos de toda una población no podrían ser generales si la actividad económica de la sociedad fuese un "juego de suma cero", en el cual lo que unos ganan es lo que otros pierden. Como vimos anteriormente, en una sociedad donde prevalecen los intercambios libremente consentidos (de mercado), el aumento de la riqueza es resultado del enriquecimiento **mutuo**.

Mucho tiempo perduró la actitud de analizar la distribución de riqueza de acuerdo con los patrones rígidos de la antigüedad y de tiempos feudales, cuando las personas nacían y vivían toda su vida en la clase o casta social en que nacieron. Les "correspondía" esa clase por nacimiento. A medida que el liberalismo del renacimiento fue rompiendo las estructuras clasistas rígidas, se comenzó a dar cada vez mayor movilidad entre niveles de ingreso, y actualmente el proceso es muy dinámico. En el mundo de hoy, con pocas excepciones, ya no tiene sentido referirse a "los ricos" o "los pobres" como clase o casta, porque el status dentro del que se puede catalogar a cada persona no es rígido. Como podemos ver en la tabla 3-1, durante la década del estudio solamente el 2.8% permaneció "continuamente" pobre.

¹ La diferencia de ingresos entre un rico y un pobre en los países más ricos es mucho mayor que en los países pobres, por la simple razón que los más pobres están casi igualmente pobres en uno u otro país, en cambio, los ricos en los países ricos tienen ingresos mucho mayores que los de países pobres.

En una sociedad basada en el respeto al derecho de propiedad -una sociedad de mercado- la distribución de la riqueza ocurre cotidianamente, atendiendo a varios factores entre los cuales encontramos muchos que están fuera del control de la persona. El principal factor es el desempeño propio de la persona, el cual sí está bajo su control y su responsabilidad, pero también inciden otros factores, como la suerte, la gente que conoce, las circunstancias del nacimiento, las dotes personales, el país donde vive, el estado de progreso de la época o lugar y muchos más.

La mayoría de aquellos factores son causados por otras personas en la esfera de influencia cercana, otros, por personas que desde lejos, geográficamente o en el tiempo, ejercieron su influencia, como ejemplo, quien inventó alguna medicina o artefacto que enriquece a los demás. La suerte juega un papel importante, pues las oportunidades se dan en forma circunstancial y en ocasiones imprevistas, totalmente fuera del control o influencia de la persona, como las circunstancias de su nacimiento (evidentemente, uno no puede escoger ni a sus padres, ni el país donde nace) y otras cuyo aprovechamiento ya dependerá del talento y audacia de cada quien.

En una sociedad primitiva es fácil observar que la riqueza de cada familia equivale exactamente a lo que produjo la familia, y es muy claro que la distribución de la riqueza está hecha en el mismo acto de producirse.² Cuando la sociedad se hace más compleja es

² Digo familiar, porque la unidad social más pequeña, irreductible, no es el individuo, sino la familia. El individuo sin la asociación con otros perece, pues no puede reproducirse solo (por amebiasis, como ejemplo), y es totalmente dependiente para sobrevivir durante su infancia. No podría sobrevivir sin la asistencia de otros.

Las familias son renovadas continuamente, pues a medida que se mueren sus miembros, normalmente por edad, nacen otros para reemplazarlos, y lo normal es que las familias no desaparezcan. En el transcurso de la vida del ser humano lo

fácil perder de vista que lo fundamental sigue siendo válido: que la gente tiene lo que produce, o lo que puede obtener a cambio de lo que produce.

3.2 REDISTRIBUCION DE LA RIQUEZA

La riqueza se adquiere a base del propio trabajo, descubrimiento, del intercambio, o por donación. Se acumula, es decir, se trabaja y se ahorra para formar el patrimonio familiar en el entendido de que lo adquirido legítimamente, no será transferido coercitivamente a alguien que no lo produjo.

En el mercado, los intercambios de bienes y servicios son voluntarios y pacíficos, entre adultos aceptan conscientemente hacer el intercambio. La dinámica del intercambio de bienes y servicios es la que diaria y constantemente distribuye la riqueza en el mercado.

normal es que el patrimonio familiar esté bajo la responsabilidad última del **pater familia** o de quien fortuitamente lo sustituya. El padre o la madre trabaja para la familia y a lo largo de su vida normalmente va acrecentando el patrimonio familiar, el cual va pasando de generación en generación.

Las familias crecen dividiéndose como las ramas de un árbol, cada rama apoyándose inicialmente en un tronco común, pero -normalmente- logrando su propio sustento y formando nuevos patrimonios bajo la propiedad de los nuevos miembros del árbol genealógico.

Es harto evidente que en nuestro imperfecto mundo se dan muchas irregularidades, y todas las familias son distintas y corren muy variada suerte. Pero fundamental y normalmente la familia seguirá siendo la unidad social irreductible (con excepciones obvias como es el caso de los huérfanos) si es que ha de conservarse la especie y, consecuentemente, en la realidad, desde el punto de vista social, no existe tal cosa como "herencia" porque -normalmente- no hay traslado real de la propiedad a la muerte de algunos de sus miembros, porque no es la familia la que muere. El traslado es puramente formal.



Redistribución impositiva de Riqueza:

Transferencia coercitiva de bienes, y en especial de rentas, de unos sectores a otros de la población, para hacer la distribución de la misma más pareja.

La **redistribución impositiva de riqueza** consiste en redistribuir lo que ya está previamente distribuido y, como consecuencia, surgirán problemas de equidad, aparte de los económicos.

En una sociedad de mercado la riqueza queda distribuida, como ya se indicó, en el momento de su producción-distribución, pues se trata de un mismo acto o proceso. Cuando la producción es individual, ej. alguien produce una mesa la apropiación, es decir, la distribución, es obvia: la mesa es de quien la hizo. Cuando es producto de la cooperación de distintas personas que aportan su trabajo o sus bienes, la contribución de las personas es remunerada **contractualmente** por quien, en calidad de empresario, organizó y voluntariamente les contrató por el valor mutuamente convenido. Cada quien tendrá su propia valorización subjetiva, pero nadie puede cobrar más que la valorización del mercado (el precio), porque no se lo pagarían. En el fondo la valorización subjetiva de quien vende es menor que el precio y gana la diferencia, y la valorización subjetiva de quien compra es mayor que el precio y gana la diferencia. Es cuenta saldada. La parte de la riqueza o de la pérdida producida que le corresponde al empresario es **residual**. Es **especulativa**. En todo caso, la riqueza producida (o pérdida) habrá quedado distribuida en el momento que se produjo.

Solamente en una sociedad en la que el Gobierno es el propietario de los medios de producción, y no existe libertad de escoger ocupación ni libre contratación, queda el proceso de producción-distribución dividido en dos partes: primero se produce, y después se distribuye.

Cabría preguntar si la gente produciría mayor riqueza si no supone que lo que va a producir será suyo. ¿Acaso se esforzarían las personas para producir algo sabiendo que posteriormente se les exigirá que lo entreguen para ser redistribuido? Además, si el objeto de redistribuir es disminuir las diferencias de riqueza, se da el siguiente problema práctico (gráfica 3-1):

Quien ofrece mejor oportunidad de empleo o de intercambio a los demás no es responsable de que otros no ofrezcan mejores oportunidades, ni mucho menos puede impedirlo, sin recurrir al uso del poder coercitivo del Estado.

No todos tendrán la misma oportunidad de ofrecer mejores oportunidades a los demás, pero en una sociedad libre todos tienen el derecho (libertad) de hacerlo.



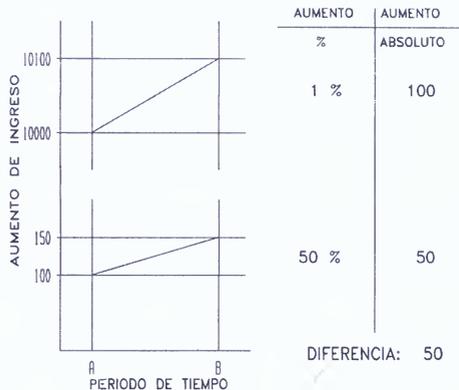
Como puede apreciarse, para disminuir esta diferencia es necesario procurar que el pobre reciba un aumento porcentual grandísimo y que el rico reciba un aumento porcentual pequeñísimo. En este ejemplo vemos como, comparando un aumento del 1% en el ingreso del rico con un aumento del 50% en el ingreso del pobre, la diferencia entre ambos aun así aumento.

El afán igualitario confronta muchos otros problemas prácticos. Como ejemplos: el hecho que las personas de cincuenta años de edad tienen, en general, un ingreso de más del doble de los de veinticinco; ¿cómo se miden ingresos en especie? ¿Se miden los ingresos por familia o por dependiente de quien produce el ingreso? ¿Cómo compensar condiciones de trabajo desagradables? ¿Se toman en cuenta ingresos que provienen de frugales ahorros del pasado? ¿Entran en la ecuación valores no monetarios como prestigio, poder, salud, etcétera?

Ya vimos anteriormente que la división del trabajo y el subsiguiente intercambio surgió debido a la discrepancia en el valor que las personas le atribuyen a las cosas, lo cual crea la oportunidad del beneficio mutuo.

Puesto que en tanto el intercambio sea libre las dos personas ganan, podemos decir que, en una economía de mercado, la acumulación de una fortuna legítimamente adquirida por parte de alguna persona es evidencia de que esa persona enriqueció en alguna medida a los demás con quienes intercambió.

Gráfica 3-1



Ello necesariamente resulta así cuando no existen privilegios o concesiones que por la fuerza de la ley priven de libertad a las demás personas.

Esa fortuna no es causa de pobreza ajena, pues todos los que intercambiaron con la persona afortunada lo hicieron porque percibieron que así obtendrían mayor beneficio propio que optando por otras oportunidades que no les prometían mayor satisfacción.

Este hecho no es debidamente comprendido ni apreciado porque a través de la historia muchas personas efectivamente sí han hecho fortunas utilizando el poder coercitivo del Estado; en alguna medida han privado de mejores opciones a otros miembros de la comunidad.

El error de comprensión consiste en no identificar esos casos como violaciones a aquella libertad de la cual depende "el mercado",

sino en considerarlos como propios del sistema de mercado, cuando propiamente pertenecen al sistema conocido como **mercantilismo**.

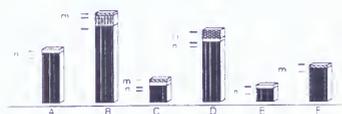
Nuestro análisis de un orden social libre no nos puede ayudar a explicar o anticipar cómo actuará un déspota, un ladrón, o un grupo de personas que coyunturalmente tengan éxito en persuadir a los que controlan el poder para obtener privilegios, privando a otros de su libertad. La ciencia económica se circunscribe a explicar el orden social libre, basado en la igualdad ante la ley y en los intercambios voluntarios. Y por ello podemos afirmar que cuando sí se da la economía de mercado, la riqueza de unos es el resultado del enriquecimiento de otros y no la causa de su empobrecimiento.

Para ilustrar este proceso, supongamos que en un momento dado, la riqueza de los miembros de una sociedad de seis personas (A, B...F) está representada en las siguientes barras:

Gráfica 3-2



Gráfica 3-3



Mercantilismo

La doctrina mercantilista propugna por una fuerte autoridad central. Se consideraba como algo esencial para la expansión de los mercados y la protección de los intereses comerciales. Se consideraban los intereses del individuo como subordinados a los del Estado. De acuerdo con este principio, se aceptó y alentó la regulación del interés y de los salarios, la ordenación de la industria por medio de la concesión de privilegios de monopolio y el empleo de medidas proteccionistas y restricciones generales sobre las actividades de los individuos.

Si los intercambios se van a efectuar en ausencia de coerción o engaño, un incremento (i) en la riqueza de B puede lograrse únicamente incrementando en alguna medida (n) la riqueza de aquellos con quienes intercambia, (A, C, D y E).

Asimismo, un incremento (ii) en la riqueza de D tendrá que producir un incremento (m) en la riqueza de los otros con quienes se intercambió (B, C y F).

3.3 LA RIQUEZA PRODUCTIVA COMO DEPOSITO CONDICIONADO

En cualquier organización social existe alguien que tiene la última responsabilidad de la decisión sobre el destino de los medios de producción (las fábricas, minas, transportes, fincas, etcétera) y sobre la asignación de los recursos; es decir, de cómo los recursos disponibles habrán de usarse y combinarse para atender lo prioritario y desatender otras cosas. Todo ello teniendo en cuenta que todos los recursos tienen usos alternos y que alguien tiene que disponer dónde, cómo y cuándo se utilizarán y para qué no se utilizarán.

Naturalmente, tenemos que tener presente que el mundo es imperfecto, las personas son falibles, y que existe la suerte. Puesto que la tarea es inmensa, no se puede evitar delegar ciertas funciones, aunque ello no exime a las personas que las delegan de su responsabilidad.

Inexorablemente, la responsabilidad por las decisiones últimas le corresponderá a alguien: o al imperfecto mercado o al imperfecto Gobierno. Bajo un sistema manejado por el Gobierno autoritario o totalitario, como se pretendía con el socialismo, quienes detentan el poder político, sea una sola persona o el cincuenta y uno por ciento de ellas, asignan *políticamente* las prioridades, los recursos para cumplirlas y la forma de distribuir la riqueza producida.

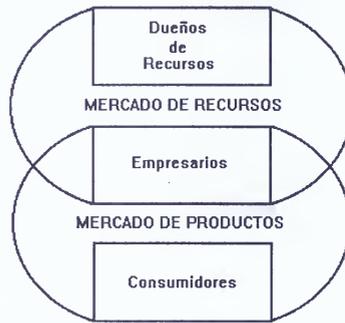
El régimen de propiedad privada y su libre intercambio dirigido por el proceso económico del mercado lo compara Ludwig von Mises con un plebiscito diario, que determina quiénes son responsables de cada cantidad específica de los medios de producción y de los recursos. **A esos recursos sociales bajo su responsabilidad se les reconoce como de su propiedad, en tanto y en cuanto los conserve de acuerdo con la regla cardinal del mercado: o sirven para enriquecer a los demás, o el proceso se los quita y transfiere su manejo a otros.** El mercado es implacable en mantener vigente su regla cardinal y por ello la propiedad de un patrimonio siempre es precaria.

Cuando no se acierta en el manejo de la propia hacienda comúnmente se dice que una persona "con el tiempo consumió su patrimonio". Cuando se acierta, se conserva o acrecienta el patrimonio. La forma como la sociedad le "quita" la riqueza y la responsabilidad de manejar su porción de los recursos sociales a las personas es a través del proceso conocido como **quiebra**. La quiebra ocurre cuando la suma de las pérdidas exceden el valor del patrimonio. En cambio, cuando el valor del producto es mayor que el valor de los recursos consumidos, evidentemente la riqueza aumenta y el patrimonio se acrecienta.

Si recordamos la estructura funcional del mercado, podremos visualizar la constante y dinámica actividad competitiva que se da en los mercados de recursos y productos.



Quiebra:
Situación que se produce cuando en una empresa los pasivos son superiores a los activos y los ingresos son insuficientes para continuar en sus negocios.



LA ESTRUCTURA DEL MERCADO

Esa competencia entre participantes, cada quien actuando en distintas funciones simultáneamente como dueño de recursos, como consumidor y, en alguna medida, como empresario, es también una competencia por la propiedad de los recursos y de los productos. Es decir, es una competencia por la distribución de la riqueza representada por la propiedad de bienes de producción o de consumo.

Todos estamos intentando aumentar nuestra propia riqueza de la única manera que es posible en un mercado, mediante el intento de satisfacer deseos ajenos por medio de intercambios voluntarios. En nuestra calidad de consumidores, nuestro poder adquisitivo es, precisamente, el dinero que recibimos como retribución por nuestro aporte como vendedores de recursos (ej. nuestro trabajo, ingenio o bienes) en el **mercado de recursos**. A su vez, obtenemos bienes en el **mercado de productos**, pagándole a los empresarios (o a sus delegados, que viene a ser lo mismo). Ellos compiten entre sí tratando de enriquecer a los consumidores en el **mercado de productos** para salir favorecidos con sus compras; y compiten con otros empresarios tratando de enriquecer a los dueños de los recursos en el **mercado de recursos**. Si el empresario pierde cualquiera de los dos, sus clientes o

sus proveedores, perdería su patrimonio y dejaría de ser empresario. Otras personas lo habrán sustituido en la tarea y responsabilidad de asignar recursos porque, por cualquier razón que al consumidor poco le importa, los que resultaron sustituidos no acertaron en anticipar las prioridades de los consumidores al precio que éstos pueden y quieren pagar por ellas.

Es así que las fortunas cambian de manos, por ejemplo, cuando después de un deceso en la familia, las personas en quien recae la responsabilidad de administrar la hacienda no tienen éxito. Las fortunas familiares se conservan en ausencia de privilegios legales solamente en cuanto y en tanto se continúe acertando en satisfacer a los demás, es decir, enriqueciendo a los demás.

Podríamos decir que, formalmente, una fortuna consiste en el conjunto de "papeles" con valor (acciones, bonos, acreedurías, títulos de propiedad, contratos, patentes, etcétera) que están bajo la responsabilidad (propiedad) de alguna persona específica, en tanto los utilice de acuerdo con la regla cardinal del mercado, cuyo efecto en las demás personas es benéfico. Los "papeles" designan quién tiene por ahora el privilegio y la responsabilidad de decidir qué uso se le dará a esos recursos. Su éxito dependerá no de satisfacer sus propios gustos y prioridades, sino los gustos y prioridades de los demás, de acuerdo con el poder adquisitivo de los demás. Solamente así conservará los "papelitos".



3.4 LECTURA COMPLEMENTARIA

Puesto que la llamada *Ley de Say* ha sido objeto de extensa controversia a través de los años, se transcribe fotográficamente el principio del Libro I, Capítulo XV, del Tratado de Economía Política por Juan Bautista Say.

TRATADO DE ECONOMIA POLITICA

Ó

EX POSICION SENCILLA

DEL MODO CON QUE SE FORMAN, SE DISTRIBUYEN
Y SE CONSUMEN LAS RIQUEZAS.

CUARTA EDICION

CORREGIDA Y AUMENTADA.

Á LA CUAL SE HA AÑADIDO UN EPITOME DE LOS PRINCIPIOS
FUNDAMENTALES DE LA ECONOMIA POLITICA.

POR JUAN BAUTISTA SAY

Caballero de la Orden de S. Wolodimiro, miembro de la Academia Imperial de ciencias de San-Petersburgo, de la Real Academia de ciencias de Nápoles, de las sociedades económicas de Madrid y Avila, de la de Zurich, &c. Profesor de Economía política en el Ateneo de París.

NUEVA TRADUCCION

POR D. JUAN SANCHEZ RIVERA,

Maestro de lengua francesa de los establecimientos militares de Alcalá.

TOMO PRIMERO.

MADRID: AÑO 1831.

IMPRENTA DE D. FERMIN VILLALPANDO.

IMPRESOR DE CÁMARA DE S. M.

LIBRO I,

CAPÍTULO XV

De las salidas (de manda)

*Suelen decir los empresarios de los diversos ramos de industria que no está la dificultad en producir sino en vender, y que nunca dejaría de producirse bastante mercancia si se pudiese hallar fácilmente su despacho. Cuando el empleo de sus productos es lento, difícil y poco ventajoso, dicen que **escasea el dinero**. El objeto de sus deseos es un consumo activo que multiplique las ventas y sostenga los precios. Mas si se les pregunta qué circunstancias y qué causas son favorables al empleo de sus productos, se nota que por la mayor parte tienen ideas confusas sobre estas materias; que observan mal los hechos y los explican peor; que tienen por constante lo que es dudoso; que desean lo que es directamente contrario a sus intereses; y que procuran obtener del gobierno una protección fecunda en malos resultados.*

Para formar ideas más seguras y de una aplicación de orden superior, con respecto a lo que proporciona salidas á los productos de la industria, continuemos la análisis de los hechos más comunes y constantes; comparémoslos con lo que ya hemos aprendido por el mismo medio; y quizá descubriremos verdades nuevas, importantes, propias para ilustrar a los hombres industriosos acerca de sus deseos, y de tal naturaleza que aseguren el acierto de los gobiernos que deseen protegerlos.

El hombre cuya industria se aplica a dar valor a las cosas, disponiéndolas de modo que tengan un uso cualquiera que sea, no puede esperar que sea apreciado y pagado este valor sino donde haya otros hombres que tengan medios para adquirirle. ¿Y en qué consisten estos medios? En otros valores y productos, fruto de su industria, de sus capitales

y de sus tierras: de donde resulta, aunque a primera vista parezca una paradoja, que la producción es la que da salida a los productos.

*Si dijese un mercader de telas: **Yo no pido otros productos en lugar de los míos, sino solamente dinero**; se le demostraría con facilidad que si su comprador se pone en estado de pagarle en dinero, es a consecuencia de las mercancías que él vende también por su parte. «Un arrendador (se le podrá decir) comprará las telas de vd., si tiene buenas cosechas y serán tantas más las que compre cuanto más haya producido. Si nada produce, nada podrá comprar».*

«Vd. mismo no puede comprarle su trigo y sus lanas, sino en cuanto produce telas. Se empeña vd. en que lo que necesita es dinero, y yo le digo que son otros productos. En efecto ¿para qué quiere vd. el dinero? ¿No es con el objeto de comprar primeras materias para su industria, o comestibles para su consumo?(1) Con que lo que vd. necesita son productos y no dinero. La moneda que haya servido en la venta de sus productos, y en la compra que haya hecho de los productos de otro, servirá dentro de un momento para el mismo uso entre otros dos contratantes; después servirá para otros y otros en una serie progresiva que no acabará jamás; del mismo modo que un carruaje, que después de haber transportado el producto que vd. haya vendido, transporta otro, en seguida otro, y así sucesivamente. Cuando vd. no vende fácilmente sus productos ¿dice por ventura que es porque los compradores no tienen carruajes para llevárselos? Pues cabalmente el dinero no es más que el carruaje del valor de los productos. Todo su uso se ha reducido a acarrear a casa de vd. el valor de los productos que había vendido el comprador para comprar los de vd.; y asimismo transportará a casa de aquel a quien vd. Haga una compra el valor de los productos que haya vendido a otros».

(1) Aún cuando fuese para enterrar la suma, el objeto ulterior es siempre el de comprar algo con ella. Si no compra el que la escondió, lo hace su heredero, ú la persona en cuyas manos viene a caer aquella suma por cualquier evento; porque la moneda, en cuanto moneda, no puede servir para ningún otro uso.

LIBRO I. CAPITULO XV

«Compra Vd. Pues, y compran todos las cosas que necesitan con el valor de sus productos, transformado momentáneamente en una suma de dinero. De lo contrario ¿cómo se podrían comprar ahora en Francia, en el espacio de un año, seis u ocho veces más cosas que las que se compraban en el miserable reinado de Carlos VI? Es evidente que sucede esto porque se producen en ella seis ú ocho veces más cosas que antes, y porque se compran estas cosas unas con otras».

3.5 BIBLIOGRAFIA



Alon, Richard, Cox W. Michael. *Myths of Rick & Poor* (1999).

Gilder, George. *Riqueza y Pobreza*. (Editorial Sudamericana, Buenos Aires. 1982). Título original en inglés: *Wealth and Poverty*. (Basic Books, 1981). Una discusión profunda y novedosa del tema de cómo aumentar la riqueza y disminuir la pobreza de las naciones.

Hancock, Graham. *Lords of Poverty*. (Atlantic Monthly Press, N.Y., 1989). Una extensamente documentada exposición de cómo operan las burocracias del "mundo de la ayuda" que han proliferado gracias a la genuina caridad de personas y pueblos donantes que les proporcionan los recursos.

Jouvenel, Bertrand de. *The Ethics of Redistribution*. (Liberty Press, 1990). Examina los problemas morales que surgen de la intervención de los gobiernos en la economía, especialmente relacionados con la justicia distributiva.

Kershner, Howard E. *Dividing the Wealth*. (Devin Adair, 1971). Es un excelente análisis de cómo en una sociedad moderna se distribuye el ingreso, la

función de las ganancias, las políticas públicas y su efecto en los ingresos.

Kirzner, Israel. *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*. (Blackwell, 1989).

Maul, Membreño y Schneider. *El Mito de la Reforma Agraria*, 1989. (Centro de Investigaciones Económicas de Guatemala, 1989). Examina cuarenta años de experimentación en reforma agraria en Guatemala. Contiene resumen de casos de otros países y bibliografía.

Nozick, Robert. *Anarchy, State and Utopia*. (Basic Books, 1974). Caps. 7 y 8.

Powelson & Stock. *The Peasant Betrayed*. (Lincoln Institute of Land Policy, 1987). Un análisis bien documentado de los múltiples casos de reformas agrarias llevadas a cabo en todo el mundo, con énfasis en su impacto en el nivel de vida de los campesinos.

Rangel, Carlos. *El Tercermundismo*. (Monte Avila, Caracas, 1982). Breve y muy ameno análisis de las actividades que mantienen pobres a los países subdesarrollados.

Robinson, Claude. *Understanding Profits*. (Van Nostrand, 1961). Analiza la realidad y la función social de las ganancias, aclarando con teoría y ejemplos, muchas falacias.

Tullock, Gordon. *Economics of Income Redistribution* (Kluwer-Nijhoff, 1983). Discusión rigurosa de los aspectos políticos y económicos de la redistribución para ayudar a los pobres, y de las transferencias para planes de pensión y educación.

EL COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 LA CONDICION NECESARIA DEL COMERCIO

Apliquemos ahora la Ley de Asociación para explicarnos el caso específico del comercio internacional. Comenzaremos con el ejemplo de dos países: Japonia y Latinia; y dos productos: radios y televisores, que ambos pueden producir, pero, como es lógico, con diferencias de productividad *distintas en cada uno de los productos*. Primero haremos los intercambios por medio de trueque. Luego introduciremos dos monedas, el Yen y el Peso, y deduciremos el rango dentro del cual el mercado situará la paridad, de acuerdo con las diferencias de productividad establecidas en el ejemplo. Por último, introduciremos el dólar como moneda intermedia.

A esas diferencias de productividad también se les denomina **ventaja comparativa**, la cual como ya se explicó anteriormente, no debe confundirse con **ventaja competitiva**. La primera es una comparación de **ventajas** competitivas.

Lo importante que vamos a aprender es, con base en nuestras premisas fundamentales, cómo en el mercado se llega a determinar la paridad espontáneamente y como resultado del libre actuar de las personas, que son motivadas por el interés propio y guiadas por los precios relativos que confrontan.



Si todas las ventajas competitivas de un país fueran exactamente iguales, no se podría llevar a cabo intercambio alguno que rindiera beneficio mutuo.

- Es precisamente la **diferencia** entre ventajas la que hace posible el comercio.

Para que una transacción de mercado entre "dos países"¹ sea de beneficio mutuo, la **única** condición económica necesaria es que las estructuras de precios relativos en los dos países sean distintas. No importa el grado relativo de desarrollo entre los dos países, ni tampoco ninguna otra condición cultural.

Basta que las estructuras de precios relativos sean distintas para que se dé la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo. En la medida que la diferencia de productividad comparada entre los distintos bienes sea distinta, la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo se dará. Y, puesto que es imposible que en nuestro mundo se puedan dar dos estructuras de precios relativos iguales, las oportunidades siempre existirán.

Los principios del intercambio son exactamente los mismos que ya analizamos en el Capítulo 2. El hecho de referirse al fenómeno como si fuesen los países los que efectúan el intercambio es fuente de muchas apreciaciones equivocadas y costosas, referente a la Balanza de Comercio y otras tantas, que se comentan adelante.

¹ Se puso entre comillas "dos países" porque es la forma usual de referirse al comercio internacional. En realidad, los países no intercambian. Los intercambios son siempre entre personas, y cuando éstas viven en distintos países, le llamamos comercio internacional. Esta realidad no la modifica el hecho de que miles de intermediarios estén directa o indirectamente involucrados, ni que los participantes hablen idiomas distintos, o que nunca se lleguen a conocer, ni que el comercio cruce fronteras etc. Siempre será Juan Pérez de Bolivia quien intercambia con John Smith de Escocia, y no "Bolivia" con "Escocia".

4.2 JAPONIA Y LATINIA

Definamos y comparemos las respectivas productividades:

Tabla 4-1

JAPONIA		LATINIA	
Producto	Horas-Hombre	Producto	Horas-Hombre
1 Radio	1	1 Radio	4
1 TV	4	1 TV	8

En términos de horas-hombre, Japonia tiene una ventaja competitiva en ambas actividades. Sin embargo, si comparamos ventajas entre dos países, encontramos que no es probable que sean todas iguales. Sería demasiada coincidencia que así fuera, especialmente si hiciéramos comparaciones entre una multitud de productos y países. Por lo tanto, habrá una multitud de diferencias en costos y en precios relativos de un país a otro. En este ejemplo, la relación de las ventajas de Japonia en la fabricación de radios es de 1 a 4 y en la fabricación de TV's es de 1 a 2. La *ventaja comparativa* es, en nuestro caso también de 2:1

La razón por la cual la moneda extranjera puede venderse en el mercado local es porque existen aquellos que quieren importar de los países en donde se usan esas monedas. *Este es el único objeto de la exportación*: poder importar. Si nadie desea importar, el exportador no podría recobrar el dinero local que gastó en producir.

A fin de cuentas, no podemos perder de vista que lo que queremos es tener más de una cierta cosa, y no necesariamente producirla. Nosotros sabemos por experiencia personal que, en

general, al producir "otras" cosas y venderlas podemos obtener más de las cosas que en última instancia queremos, que si las produjéramos nosotros mismos.

Si, como ejemplo, en nuestro país queremos más maíz, ¿qué debemos sembrar: algodón o maíz? La respuesta, claro está, es que si con el algodón que vendamos podemos comprar más maíz que el que podemos producir con los mismos recursos, entonces debemos **sembrar** algodón para **obtener** más maíz. El algodón exportado será deliberadamente producido con el fin de tener maíz. No es un simple "excedente" que se exporta porque sobra. Se produce como medio indirecto de pago.



Tipo de Cambio:

El precio de una moneda en términos de otra.

El mercado es coordinado por el sistema de precios, el cual incluye, claro está, el precio del "**cambio extranjero**" (de las monedas extranjeras). Es crucial notar que son las diferentes **relaciones** de precios **relativos** en cada país, las que indican a las personas lo que deben y lo que no deben hacer. No es el **nivel** de precios, sino la **diferencia en las relaciones de los precios**, como se apuntó arriba².

En la Tabla 4-1, las diferentes relaciones estaban expresadas en términos de diferente productividad por hora-hombre. En el mundo real, las personas reaccionan a las relaciones entre precios.

Supongamos que los precios que reflejan la productividad en cada país son los siguientes;

² Por "relación de precio" entendemos el cociente de dividir un precio por otro. Por ejemplo, si el frijol vale seis pesos y el maíz vale dos pesos, decimos que la relación de precios es de 3 a 1.

Tabla 4-2

JAPONIA		LATINIA	
<u>Producto</u>	<u>Precio</u>	<u>Producto</u>	<u>Precio</u>
radio	24,000 yenes c.u.	radio	600 pesos c.u.
TV	96,000 yenes c.u.	TV	1,200 pesos c.u.

En Japonia, con 96,000 yenes, un japonés puede comprar, por ejemplo, la siguiente "canasta" de bienes:

$$\begin{array}{r}
 20 \text{ radios} \times 24,000 \text{ yenes c.u.} = 480,000 \text{ yenes} \\
 5 \text{ TV's} \times 96,000 \text{ yenes c.u.} = 480,000 \text{ yenes} \\
 \hline
 \text{"canasta"} = 960,000 \text{ yenes}
 \end{array}$$

El latino puede comprar la misma "canasta" en Latinia por 18,000 pesos:

$$\begin{array}{r}
 20 \text{ radios} \times 600 \text{ pesos c.u.} = 12,000 \text{ pesos} \\
 5 \text{ TV's} \times 1,200 \text{ pesos c.u.} = 6,000 \text{ pesos} \\
 \hline
 \text{"canasta"} = 18,000 \text{ pesos}
 \end{array}$$

Obviamente, si el libre comercio no está prohibido, el japonés puede comprar una TV por 96,000 yenes o por 1,200 pesos; por lo tanto, si el precio de 1,200 pesos es menor que los 96,000 yenes, él podrá ahorrar dinero en sus TV's. Esto corresponde a un precio (o tasa de cambio) de 80 yenes por un peso. Esto significa que él está en el mercado de pesos si puede conseguirlos por menos de 80 yenes.

De igual manera, el latino puede comprar un radio con 24,000 yenes o 600 pesos. Por lo tanto, si el precio de 24,000 yenes

es menor que los 600 pesos, él ahorrará dinero en su compra de radios. Esto corresponde a un precio de 40 yenes por un peso. Esto significa que él está en el mercado de yenes si puede vender sus pesos por más de 40 yenes por un peso, y el japonés está en el mercado si los puede comprar por menos de 80 yenes por peso.

Aquí surge una oportunidad debido al hecho que la relación de precio de pesos a yenes es diferente para cada producto. La tasa a la cual cada país puede obtener ganancias al intercambiar yenes por pesos es distinta debido a la diferente relación de precios en cada país.

Por lo tanto, ambos se beneficiarán al comerciar con una tasa de cambio entre esos dos límites, (40 y 80 yenes por peso) digamos con tasa de 60 yenes por un peso.

Entonces en Japonia:

$$\begin{array}{rcl}
 20 \text{ radios} \times 24,000 \text{ yenes c.u.} & = & 480,000 \text{ yenes} \\
 5 \text{ TV's} \times 1,200 \text{ pesos c.u.} \times 60 \text{ Yenes c.u.} & = & 360,000 \text{ yenes} \\
 \hline
 \text{"canasta"} & = & 840,000 \text{ yenes} \\
 \text{ahorros:} & & 120,000 \text{ yenes}
 \end{array}$$

Y en Latinia:

$$\begin{array}{rcl}
 20 \text{ radios} \times 24,000 / 60 \text{ pesos c.u.} & = & 8,000 \text{ pesos} \\
 5 \text{ TV's} \times 1,200 \text{ c.u.} & = & 6,000 \text{ pesos} \\
 \hline
 \text{"canasta"} & = & 14,000 \text{ pesos} \\
 \text{ahorros:} & & 4,000 \text{ pesos}
 \end{array}$$

En otras palabras, Japonia perdería 120,000 yenes y Latinia perdería 4,000 pesos en cada canasta al impedirseles el libre comercio.

El comercio libre, sin obstáculos, libera así capital humano y recursos físicos, puesto que la gente de ambos países puede ahorrar al comprar sus canastas, y cada uno incrementa su poder de compra. Las personas ahora perciben que pueden obtener más, tanto de las

mismas cosas como de otras, de lo que podían obtener antes. Puesto que alguien tendrá que producir esas otras cosas surgirán nuevas fuentes de trabajo y darán empleo a los recursos y trabajo liberado. Todos están ahora más provechosamente empleados. Todos poseen más riqueza y esto, después de todo, es el motivo del comercio.

La división del trabajo ocurrirá de forma natural a menos que sea impedida por una prohibición completa, como cuotas, o en el grado que existen impuestos de importación prohibitivos. Para que el impuesto sea prohibitivo, tiene que ser únicamente lo suficientemente elevado para anular el beneficio. Esta es una de las formas más aceptadas para impedir, por medio de medidas coercitivas, la creación de la riqueza.

Ahora, hagamos la comparación en base al "precio mundial" en dólares.

Si la relación con el dólar fuese \$1.00 = 5 pesos = 300 yenes (60 yenes todavía igual a 1 peso), los precios internacionales en dólares serían los del país que produce más barato cada cosa, convertido a dólares:

$$\begin{array}{rcl} \text{Radios } 24,000 \text{ yenes} / 300 & = & \$ 80.00 \\ \text{TV's } 1,200 \text{ pesos} / 5 & = & \$240.00 \end{array}$$

Comparemos ahora la producción de 48 horas-hombre (24 horas-hombre en radios y 24 horas-hombre en TV's) en cada país, con y sin libre comercio.

Sin libre comercio:

JAPONIA

$$\begin{array}{rcl} 24 \text{ radios (24 horas)} \times \$ 80 & = & \$1920 \\ 6 \text{ TV's (24 horas)} \times \$240 & = & \$1440 \\ \hline \text{Total} & \text{48 horas} & = \$3360 \end{array}$$

LATINIA

6 radios (24 horas) x \$ 80	= \$ 480
3 TV's (24 horas) x \$240	= \$ 720
Total	48 horas
	= \$1200

Pero con libre comercio, la producción se distribuiría de acuerdo con los costos comparativos, porque nadie lo impide, así:

Con libre comercio:

JAPONIA

32 radios (32 horas) x \$ 80	= \$2560
4 TV's (16 horas) x \$240	= \$ 960
Total	48 horas
	= \$3520

LATINIA

0 radios (0 horas)	= \$ 0
6 TV's (48 horas) x \$240	= \$1440
Total	48 horas
	= \$1440

Ganancia cada 48 horas:

JAPONIA =====>	\$160.00
LATINIA =====>	\$240.00

Japonia puede vender 6 radios a \$80 para obtener \$480. Entonces podrá comprar las dos TV's (\$480) y todavía tener dos radios más que antes (o con \$160).

Latinoa compra con el producto de la venta de dos TV's (2 x

\$240 = \$480), los 6 radios (\$480) que no fabricó. Termina con una TV más que antes (o con \$240).

En cada país, los productores menos eficientes (los marginales) de radios o de TV's son los primeros en cambiar su actividad. Podría ser que algunos de los fabricantes de radios en Latinea puedan competir favorablemente con los radios importados de Japonia al precio mundial. Lo mismo es verdad de los fabricantes de TV's en Japonia.

El hecho de que ni los radios ni las TV's son producidos al precio "promedio" sino que sólo al precio marginal (es decir, cada unidad de producción tiene un costo diferente y el "precio promedio" es sólo un dato estadístico), significa que **algunos** fabricantes de radios y **algunos** fabricantes de TV's no podrán competir con el producto importado.

Es la producción menos provechosa, la marginal, la que debe ser recanalizada en forma diferente y no necesariamente toda producción de radios o TV's. El mismo productor incrementaría o reduciría los recursos utilizados en radios o TV's para ajustarse a las nuevas condiciones del mercado, transfiriendo recursos de un producto a otro, al margen.

El hecho de que los compradores de radios y TV's pueden comprar ahora más de "otras" cosas con sus ahorros crea nuevas oportunidades de inversión y de empleo para satisfacer nuevas demandas. Estas inversiones y empleos nunca llegan a existir, se pierden sin ser vistas, cuando las tarifas proteccionistas y otras restricciones no permiten que surjan y florezcan esos mercados nuevos.

Las importaciones más baratas han liberado recursos para satisfacer otras necesidades que no pueden ser satisfechas a menos que esas importaciones sean efectuadas.

Nuevamente es evidente que no es cierto que la ganancia de

uno es la pérdida de otro. Ambos participantes se enriquecen con el intercambio, pues de lo contrario simplemente no se daría.

Finalmente, conviene hacer énfasis en que para que se cumpla el enunciado de la Ley de Asociación no es necesario suponer competencia perfecta (nunca la habrá) ni ningún supuesto ideal, pues la única condición necesaria para que se dé la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo es que la escala de valores de las personas, o los precios en un país, guarden una relación entre sí distinta de la relación que los precios en otro país guardan entre sí.

Para que efectivamente se dé el intercambio, por supuesto que se necesitan otras cosas, como suficiente y oportuna información, medios de transporte satisfactorios y ausencia de obstáculos institucionales que lo impidan.

En el mercado no intervenido la paridad tenderá a establecerse al nivel que optimice la productividad del conjunto y el "pleno" empleo de las personas y de los demás recursos.

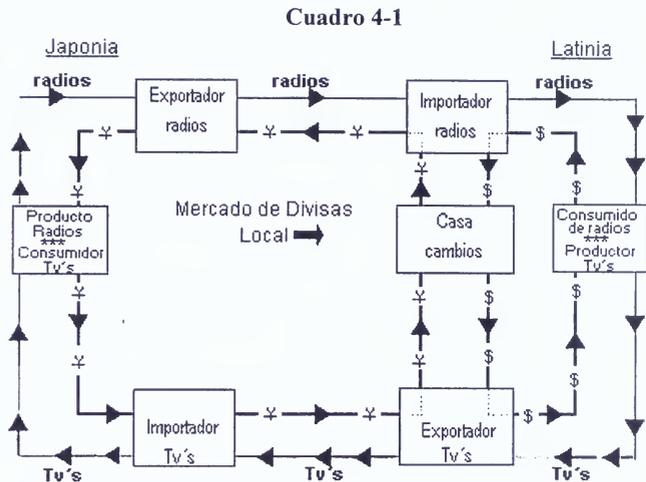
"Pleno empleo" significa que los que están desempleados son quienes por el momento no desean estar empleados y quienes si lo desean están buscando empleo a un nivel de ingresos que les toma tiempo encontrar la plaza. Cuando el tiempo que toman para encontrar la plaza que aceptarían sube de dos semanas a cuatro semanas, estadísticamente el desempleo se habrá duplicado. El desempleo se dará siempre que el proceso económico esté prosperando, pues prosperar significa cambiar la manera de hacer las cosas a una manera mejor y ello, a su vez, implica modificación de los requisitos de aptitud para todas las producciones y plazas de trabajo. Este proceso del progreso es dinámico y demanda continuo ajuste. En un mundo estático (sin progreso) esta movilidad del trabajo no es necesaria.

El desempleo natural es distinto al desempleo artificial friccional. El natural es el descrito arriba, y el artificial se da cuando con la legislación laboral se interfiere en el mercado y se evita el continuo ajuste que las circunstancias exigen.



La ganancia mutua derivada del intercambio se puede anular con mucha facilidad debido a la intervención estatal en el mercado ya sea estableciendo un impuesto de importación o de exportación de igual o mayor monto que el beneficio esperado, o imponiendo un precio oficial a la moneda extranjera. Por ejemplo, si se obliga a los latinos a comprar sus yenes por más de 80 pesos, a nadie le interesaría importar radios. En cuyo caso ambos, Japonia y Latinia, pierden el beneficio de explotar sus ventajas comparativas.

El flujo del comercio se puede visualizar con el siguiente cuadro:



Caso cuando el Yen (¥) actúa como medio de pago internacional

Con la ayuda del cuadro anterior se pueden visualizar los efectos que cambios de condiciones ocasionan en la paridad y en los flujos. ¿Qué pasa, como ejemplo, si se da un proceso inflacionario en cualquiera de los dos países?, ¿cómo afectará al mercado de divisas?, ¿qué le pasa al país que es importador neto de petróleo ante una crisis petrolera?, ¿qué pasa si se descubre un nuevo material más barato para hacer las pantallas de los televisores?, ¿qué pasa si uno de los países descubre petróleo en gran cantidad?, ¿qué pasa si uno de los países pone obstáculos a las importaciones?, ¿qué pasa si un país recibe fuerte inyección de ayuda económica del exterior?, etcétera, tomando debida cuenta de otros flujos, como lo son movimientos de capital, remesas familiares, ayuda del exterior, créditos, etc.

Las reservas siempre están cambiando, ej. en la época del año cuando se exportan cosechas, las reservas suben. Cuando hay mucha oferta de divisas su precio tiende a bajar y cuando hay poca oferta, tiende a subir. Nuevamente, nunca estarán en equilibrio pero siempre tendiendo al equilibrio de largo plazo.

Cuando un país recibe dinero por exportaciones o por flujo de capitales o remesas del extranjero, la oferta adicional de moneda extranjera afectará su precio (la paridad), disminuyendo el precio de la moneda extranjera en términos de la moneda local. Consecuentemente, modificará la ventaja comparativa de ambos países, ya que ésta depende de la paridad. Su efecto será que se tornarán más baratas las importaciones (más rentable importar), y las exportaciones disminuirán al reducirse su rentabilidad en términos de moneda nacional. (También la importación de bienes de capital y de insumos se torna más barata). Ambos efectos en la rentabilidad relativa entre importar y exportar modifican la asignación de las inversiones internas, tendiendo a optimizarlas acorde con el nuevo patrón de ventajas comparativas.

El ingreso de divisas por encima del ingreso normal que generan las exportaciones puede cambiar por muchas razones como, por ejemplo, inversiones extranjeras en el país, remesas familiares de parientes trabajando en el exterior, aumento de programas de ayuda del exterior, repatriación de capitales, aumento súbito o temporal de los precios de algún producto de exportación como petróleo, cobre, café, e incluso tráfico de drogas. Todos esos cambios afectan la ventaja comparativa en el comercio mundial y los ajustes oportunos en el mercado son inducidos por el cambio en la paridad. El proceso de constante ajuste es dinámico.

A pesar de que los intercambios son, en última instancia, de bienes y servicios a cambio de bienes y servicios, es inevitable medir económicamente los flujos en términos de dinero, pues no se pueden sumar manzanas y peras. De allí que las cuentas estadísticas resultaron con signo negativo para las importaciones y signo positivo para las exportaciones, a pesar de que, como ya se apuntó arriba, el

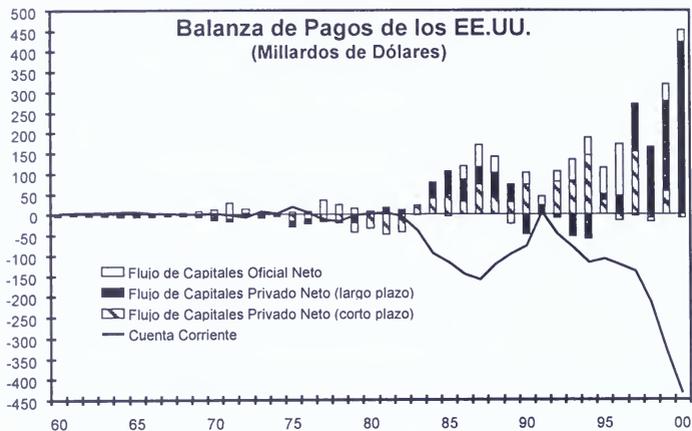
objeto es importar y el medio (o sea, la forma de pago) es exportar.

Lo anterior explica por qué, como ejemplo, la balanza comercial de EE.UU. fue "negativa" durante los cien años de su mayor crecimiento, ya que era el objeto de inversiones de capital por parte de ciudadanos de muchos otros países del mundo. Y también explica por qué durante los años de la mayor recesión post-guerra del Japón, en los años 1988 al presente (1999), su balanza comercial es "positiva", contrario a su período de crecimiento más rápido de post-guerra. que fue "negativa".

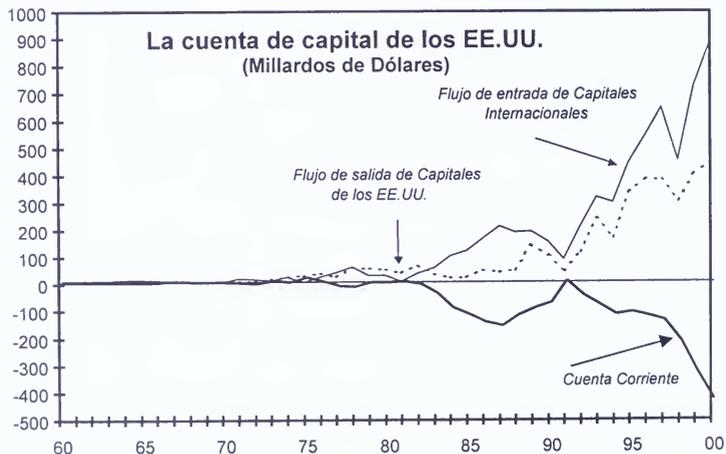
Debido a la percepción común de identificar lo negativo con lo malo (balanza desfavorable), y lo positivo con lo bueno (balanza favorable) se han adoptado muchas políticas de comercio internacional empobrecedoras, las cuales sin duda se hubiesen evitado si la arbitraria asignación de signos algebraicos hubiese sido al revés, pues lo que hoy se considera balanza "desfavorable" se tomaría en "favorable". Hoy día constituye un "problema" nacional tener una Balanza Comercial "negativa", cuando en realidad es una manifestación de prosperidad el hecho de que extranjeros están invirtiendo en el país y que los nacionales están retornando capitales otrora invertidos afuera. Ante semejante "problema" son sesgadas las políticas económicas modificando las ventajas comparativas hacia un proceso empobrecedor en vez de enriquecedor.

En el ejemplo de la gráfica siguiente podemos ver cómo, históricamente, la suma algebraica de la cuenta capital y la cuenta corriente tiende a ser igual a cero. Es decir que siempre se da una tendencia hacia el equilibrio, el balance, pero nunca se está en equilibrio, como una partícula de agua en el mar que sube y baja con las olas pero siempre está tendiendo a estar al nivel promedio del mar.

Gráfica 4-1



Gráfica 4-2



Cortesía de United States Trust Company of New York.



4.4 LECTURA COMPLEMENTARIA

LA FAMOSA METAFORA DE LA MANO INVISIBLE

*Quizá la frase de Adam Smith más citada, y casi siempre fuera de contexto, la encontramos en su *Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* así:*

Ahora bien, como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica, y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero en éste como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios. No son muchas las cosas buenas que vemos ejecutadas por aquellos que presumen de servir sólo el interés público. Pero ésta es una afectación que no es muy común entre comerciantes, y bastan muy pocas palabras para disuadirlos de esa actitud".³

³ *La Riqueza de las Naciones*. FCE, 1958, México, pp. 402.

4.5 BIBLIOGRAFIA



Bhagwati, Jagdish. *Protectionism*. (MIT Press, 1988).

Bovard, James. *The Fair Trade Fraud*. (St. Martin's Press, 1991). Casos de las miles de restricciones al comercio con EE.UU. con estimación de los efectos en la productividad del país.

Curtiss, W. M. *La protección arancelaria*. (Centro de Estudios Económico-sociales, Guatemala, 1970). Original en inglés: *The Tariff Idea*. (Foundation For Economic Education, 1953).

Haberler, Gottfried. *International Trade and Economic Development*. (International Center For Economic Growth, 243 Kearny St., San Francisco CA, 1988). Serie de conferencias dictadas por uno de los más famosos profesores de comercio internacional.

Mises, Ludwig von. *Money, Method and The Market Process*. (Richard Ebeling, ed., Kuwer Academic Pub., Norwell, Mass., 1990). Capítulos 9 al 12.

Rueff, Jacques. *Balance of Payments*. (McMillan, 1967, Capítulo 5). Original francés: *De quelques hèresies économiques qui ravagent le monde* (Revue d'Economie Politique, 1933).

Samuelson, Paul. *Economics*. (McGraw Hill, 13 ed., 1989). Caps. 38 y 39.

Smith, Adam. op. cit. Libro Cuarto, capítulos I al IV.

Viner, Jacob. *Comercio internacional y desarrollo económico*. (TECNOS, S. A., 1966) Basado en una serie de conferencias en la Universidad Nacional de Brasil en 1950, cuando precisamente surgía la discusión de los problemas de intercambio entre países subdesarrollados e industrializados. Comienza por repasar la teoría clásica del comercio hasta aplicarlos al problema del desarrollo en relación al comercio. El tratamiento es aún de mucha actualidad.

EL SISTEMA DE PRECIOS

5

5.1 EL SISTEMA DE PRECIOS

La división del trabajo presupone que el producto será intercambiado primitivamente por medio de trueque directo o indirectamente a medida que el proceso de mercado se torna más amplio y más complejo.

En el análisis económico de la formación de precios tenemos que recurrir a construcciones imaginarias, pues en la realidad no se puede aislar una causa para identificar su efecto. Tampoco existe la perfección, de manera que sólo conceptualmente se puede dar la competencia "perfecta" o "pura" o el precio de "equilibrio".

En teoría, si la información fuese perfecta, habría sólo un precio en el mercado para el mismo bien, pues quien pretende vender más caro no vendería.

Puesto que la información no es perfecta, es predecible que en la realidad se den diferentes precios para el mismo bien o servicio. La competencia o su opuesto (el monopolio y el monopsonio) tampoco pueden ser perfectos o absolutos, pues para todo hay otras opciones sustitutivas. Sin embargo, para poder entendernos y discutir sobre economía, estamos obligados a hacer definiciones precisas que sólo conceptualmente se pueden dar. Ello tiene el inconveniente de que vulgarmente se confunda la imperfección como prueba de invalidez. Así como se arguye que "la competencia no es perfecta" o "el mercado no es perfecto", en la misma forma se podría decir "la democracia no es perfecta", "el gobierno no es perfecto" o "la iglesia no es perfecta" lo cual evidentemente no significa que haya alguna otra opción que sí sea perfecta.



El Sistema de Precios expresados en dinero es el mecanismo que espontáneamente surgió para coordinar esos intercambios cada vez más indirectos entre personas que jamás se conocerán y que consecuentemente nunca podrán enterarse mutuamente de cuáles son sus prioridades y su poder adquisitivo. Del intercambio resultan relaciones de intercambio referidas como **términos de intercambio**, o **tasas de sustitución** entre distintos bienes y servicios que nos permite, como ejemplo, saber cuántas manzanas podrá adquirir a cambio de un pantalón.

Los precios **comunican** esa y mucha más información pertinente a todos los participantes en el mercado.

Como todo está cambiando siempre, los actos de las personas tienen que adaptarse siempre. Esta adaptación es guiada por la información que nos proveen los precios. Si no llovió en Nebraska, la pastelera de Viena tiene que adaptar el tamaño de su pastel porque el mundo dispone de menos trigo. Ella lo adaptará aunque no sepa dónde queda Nebraska y mucho menos si llovió o no. Sólo sabe que hoy el trigo esta más caro. El sistema de precios le comunica cuándo y cómo debe adaptarse.

Los bienes o servicios que una persona pueda obtener a cambio de lo que produce constituyen el **precio real** que la gente está dispuesta a pagarle. La cantidad equivalente de dinero es el **precio nominal**. Cuando esos precios se expresan, ya no en cantidad de otros bienes, como lo sería con el trueque, sino en alguna moneda, la división del trabajo se facilita enormemente. Es más, *el dinero surgió precisamente para realizar esa función*, para facilitar la división del trabajo.

Lo que interesa a la persona es cuánto de otras cosas podrá obtener a cambio de su propio esfuerzo o ingenio. No le interesa cuánto le cuesta a la otra persona producir lo que le darán a cambio tanto como cuánto le costará a él lo que va a ofrecer a cambio, para inducir a la otra persona a intercambiar. Ya con precios monetarios es fácil comparar lo que habría que gastar –en términos de bienes y

servicios- para producir algún otro bien o para lograr alguna satisfacción. Es decir, si se desea hacer un viaje y los medios de transporte tienen precios expresados en dinero resulta fácil comparar cuál medio es el más económicamente conveniente. Si se desea hacer una mesa, o satisfacer algún otro proyecto, se pueden hacer comparaciones, utilizando los precios **relativos** de las distintas opciones de materiales y métodos, para escoger aquella solución que consuma la menor cantidad de recursos en relación al valor que se le atribuye a la mesa. Es decir, los precios permiten **calcular y**, consecuentemente, **economizar**.

Los precios son útiles porque siempre son **relativos**; en abstracto no nos indican **relaciones de intercambio**. Todos los precios juntos conforman la **estructura de precios**. Nos podemos imaginar un gran listado tabular en el que las relaciones entre todas las cosas están expresadas en infinitas columnas, en términos de otras cosas. Por ejemplo:

Tabla 5-1
Equivalencia entre cantidad de distintos bienes

	Un Pan	Un Sombrero	Un Bolígrafo	20 Cigarrillos
Pan	1	10	5	4
Sombrero	1/10	1	1/2	4/10
Bolígrafo	1/5	2	1	4/5
20 Cigarrillos	1/4	10/4	5/4	1

Si utilizamos precios relativos, solamente una columna basta para indicar la relación entre cualquiera de las cosas.

Tabla 5-2
Relación de Intercambio expresada en precios

Pan	0.10
Sombrero	1.00
Bolígrafo	0.50
20 cigarrillos	0.40

Otro problema que resuelven los precios se deriva de que como todo es escaso, no es factible que todos tengan de todo. El problema de **racionamiento** es insoslayable, pues la cantidad de bienes disponibles es mucho menor que los deseos de tenerlos, y consecuentemente, la realidad obliga a que le toquen a algunos y no a otros. El hecho de vivir en un mundo de escasez indefectiblemente obliga a **racionar**. Y solamente es usual racionar de tres maneras: con tarjetas de racionamiento, con el sistema de colas, o con el sistema de precios, que adjudica los bienes al mejor postor.

Podemos entonces apreciar que las funciones coordinadoras del sistema de precios son:

- 1) Comunicar información pertinente
- 2) Efectuar cálculo económico para asignar recursos
- 3) Ayudar al racionamiento

La **Teoría de Precios** es la explicación de cómo se llegan a establecer los precios de las cosas y de los servicios. Pero antes de entrar en teoría de precios conviene aclarar la diferencia entre precio y **valor**.

Brevemente podemos definir el **valor** como la estima que la

persona le atribuye a las satisfacciones, bienes, o servicios que desea, en comparación con las demás cosas que también desea. En cambio el **precio** es la cantidad de dinero que en el mercado hay que pagar para comprar una cosa u obtener un servicio. El valor es una estimación personal; en cambio, el precio resulta de la interacción de los muchos que participan intercambiando en el mercado, de muchas personas. Todos ejercerán alguna influencia en todos los precios, pero generalmente esa influencia individual es imperceptible.

Al valorizar, cada persona ordena sus prioridades y, puesto que cada quién tendrá un orden distinto, según sus gustos, su condición económica o social del momento, su estado de salud, etcétera, siempre se darán infinitas discrepancias en los órdenes de prioridad de las personas. Esta ausencia de coincidencia en valorizaciones es lo que da origen a los intercambios. Cuando alguien paga un precio automáticamente compara lo que está adquiriendo con las otras cosas que podría adquirir con ese dinero y con lo que tuvo que dar de su propio trabajo o producción para conseguirlo.

Cuando el precio de alguna cosa es mayor de lo que, según las opciones de cada quién, ordenadas en su propia escala de valores, está dispuesto a sacrificar, decimos que el precio está muy alto, y no compramos. Cuando, por el contrario, consideramos que el precio es menor que el valor que le atribuimos a lo que tendremos que sacrificar para obtenerlo, lo compramos. Por supuesto que como no hay compra sin venta, quien vende de hecho valoriza distinto a quien compra y **ambos** ganan en valor el equivalente de la diferencia entre el valor de lo que sacrifican y lo que obtienen.

La explicación de la Teoría de Precios parte de nuestras viejas premisas que hemos aprendido y que brevemente son:



1. El ser humano siempre actúa para disminuir su grado de insatisfacción.
2. El ser humano es capaz de escoger y no puede evitar escoger.
3. Todo es escaso (menos el aire, por el momento).
4. El ser humano no es omnisciente ni infalible.
5. El trabajo en sí no es riqueza: es un sacrificio necesario para crear riqueza.
6. Todas las personas son diferentes.

Dada la insoslayable condición de escasez, simplemente no hay todo lo que todos desearían tener en calidad y cantidad suficiente para todas las personas. Los hombres necesariamente tienen que escoger, y escoger implica sacrificar unas opciones a cambio de otras.

Escoger implica valorizar y comparar continuamente las opciones entre las cuales la persona podría elegir a cada momento de su vida. Las opciones sacrificadas constituyen el costo de optar por lo que prefirió: el *costo de oportunidad*. La persona está haciendo un intercambio intrapersonal, decidiendo sacrificar y prescindir de alguna satisfacción a cambio de la que eligió.

5.2 TEORIA DEL VALOR

Para valorizar y comparar el hombre **ordena** sus preferencias, conceptualiza su **escala de valores**. Esta está sujeta a cambio en todo momento porque, como las circunstancias varían de momento a momento, el grado de la satisfacción que cada cosa o servicio puede brindar es también distinto en cada momento. El proceso de valorizar

es necesariamente constante y dinámico.

Estos valores constituyen simplemente un orden de preferencia y, consecuentemente, son una clasificación cualitativa y no cuantitativa. Son "primero", "segundo", "tercero", etcétera, y solamente la persona que los hace puede saber cuál opción fue la que sacrificó, es decir, cuánto le costó. La satisfacción que se tiene en primer lugar no necesariamente se considera equivalente a tres veces la magnitud de la que se tiene en tercer lugar de prioridad. "Segundo" multiplicado por "tercero" no nos da "sexto". Las preferencias, es decir, **el valor**, se puede expresar con números ordinales y no con cardinales. No es, pues, cuantificable objetivamente y solamente puede saber su costo de oportunidad el sujeto mismo que toma la decisión.

Las personas tampoco escogen **en abstracto**. Comparan satisfacciones específicas y discretas. Nunca se encuentran ante la disyuntiva de escoger entre *pescado* o *fruta*. Siempre escogerán entre una cantidad específica de pescado a cambio de una cantidad específica de fruta. Nunca se encuentra una persona en situación de *tabula rasa*, ni bajo la influencia de un solo factor.

Las condiciones en que se encuentra la persona son siempre **complejas** en el sentido que son muchas las circunstancias que constituyen su entorno y condición e influyen en el proceso de tomar decisiones. Para analizar su comportamiento tenemos que simplificar conceptualmente, ya que en la realidad no se pueden analizar en forma separada y simultáneamente todas las causas que concurren e influyen cada momento en las personas. Conceptualmente sí podemos aislar factores, excluyendo a todos con excepción del que queremos analizar. A este proceso le llamamos *ceteris paribus*.

Veamos ahora cuál es el proceso de tomar decisiones, suponiendo que la decisión consiste, por ejemplo, en escoger entre tener una camisa más o un pantalón más. La decisión dependerá de la cantidad de camisas y pantalones que ya se poseen. Si, por ejemplo, comenzamos desde nada, podemos suponer que la primera elección

**Valor:**

"Precio es lo que usted paga, valor es lo que usted recibe"

Warren Buffett

será un pantalón. Es decir que si solamente se va a disponer de una prenda, al pantalón se le asignará mayor valor que a una camisa. Sin embargo, si ya se posee un pantalón y surge de nuevo la oportunidad de escoger una camisa u otro pantalón, probablemente se le atribuirá mayor valor a la camisa que al pantalón, para así tener un ajuar más equilibrado. Igualmente, podrá aseverarse que si la persona ya posee dos pantalones y le ofrecen una camisa a cambio de un pantalón, aceptará o rechazará la oferta, según valore esa primera camisa comparada con un segundo pantalón.

Veamos, entonces, cómo el orden de prioridad entre un pantalón y una camisa no es siempre el mismo, sino depende de la condición que exista **marginalmente** en el momento de tomar la decisión. A medida que tiene más pantalones y más camisas, el valor de una respecto de la otra varía según la cantidad de cada una que ya se posea, y la tendencia será la de mantener un ajuar **equilibrado**, de tal manera que la persona no desee cambiar una prenda por otra, como indudablemente sí lo querría hacer si tuviese, por ejemplo, demasiadas camisas en relación a los pantalones.

Las personas siempre actúan dentro del constreñimiento de sus ingresos, sean éstos autárquicos o devengados en el mercado. Así podemos explicarnos cómo a un **primer** vaso de agua puede, en un momento dado, atribuírsele más valor que a un diamante, contrario a la situación más general en la que el diamante es mucho más escaso que un vaso de agua y, consecuentemente, la relación de valor es inversa.

5.3 UTILIDAD MARGINAL

El punto importante es que el valor que la gente le atribuye a las cosas depende del beneficio, de la **utilidad** que éstas puedan brindar en la disminución de insatisfacciones, pero no en abstracto, sino **dependiendo de la condición en que cada quien se encuentra**, de cuánto posee de cada cosa o de sustitutos satisfactorios, es decir, del grado de insatisfacción que va a disminuir con la adquisición del objeto, comparado con la satisfacción que ha de sacrificar, o sea, del

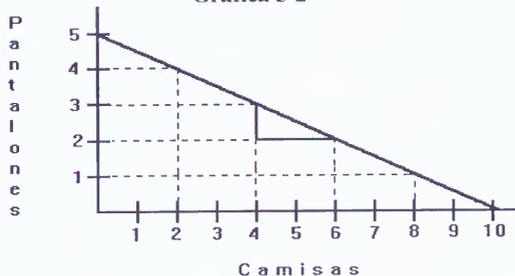


Marginal: significa a la orilla, el extremo, el borde, al límite, el más precario, el que apenas llega, el que está por entrar, lo que justamente ha quedado excluido, lo que está a punto de ser rentable, la unidad adicional, la penúltima unidad, el trabajador menos eficiente que aún logra empleo. El concepto marginal es útil porque todas las decisiones y asignación de recursos se llevan a cabo siempre "al margen".

costo de oportunidad. Es así que decimos que las decisiones son tomadas en la periferia de nuestra condición, porque nunca podrían afectar la totalidad de las condiciones en que nos encontramos, sino solamente marginalmente. Por ello en economía decimos que las decisiones son siempre **al margen**. A esta explicación del valor se le denomina **Teoría de Utilidad Marginal**, porque el beneficio o utilidad pertinente es solamente al margen.

El proceso de tomar decisiones se puede ilustrar con el siguiente ejemplo. Supongamos que el precio de un pantalón es veinte y de una camisa diez. Supongamos que la cantidad disponible de dinero es cien, y que esta cantidad hay que asignarla entre pantalones y camisas. Podría invertirse la totalidad en pantalones, en cuyo caso se adquirirían cinco pantalones, o bien, todo en camisas, en cuyo caso se obtendrían diez camisas; pero lo más probable es que se escogería una mezcla "óptima". Dados los precios relativos, tenemos una **tasa de sustitución** de dos camisas a cambio de un pantalón. Esta situación la podemos ilustrar con la siguiente gráfica, en la que se pueden ver las distintas combinaciones por las que se puede optar.

Gráfica 5-2



Cuando, en nuestro ejemplo, la persona se encuentra en situación de indecisión, cuando ya no tiene una preferencia por cambiar un pantalón por una camisa o viceversa, decimos que está en **equilibrio**.



Equilibrio es una condición que solamente se da conceptualmente, pero que es muy útil para analizar. En la vida real nunca hay equilibrio, pero siempre existe tendencia hacia el equilibrio. El estado de insatisfacción provoca acción para disminuirla, pero la misma acción tiene consecuencias desequilibrantes que, a su vez, provocarán más acción en un proceso interminable. No obstante, para el análisis lógico deductivo es útil. El equilibrio es un mercado de mercancías, capital o trabajo, se alcanza cuando la oferta que llega al mercado o cualquier precio dado es igual a la demanda a este mismo precio.

Un cambio en el precio relativo de una cosa cambia la inclinación de la curva y se puede visualizar como un cambio en la **tasa de sustitución al margen**, o lo que es lo mismo, como un cambio en el costo de oportunidad de demandar la cosa.

Una persona podrá estar en equilibrio con los precios relativos de un pantalón y una camisa en un momento dado, pero si esta relación de precios cambia, necesariamente la comparación de valor entre las dos prendas también cambia y, consecuentemente, ya no estará en equilibrio.

Si en la condición anterior al cambio de precios no había clara preferencia entre, por ejemplo, **dos** camisas a cambio de **un** pantalón, cuando la relación de precios cambia de tal manera que ahora la comparación es entre **tres** camisas y **un** pantalón, necesariamente la preferencia se inclinará a favor de las **tres** camisas.

Si esto es cierto:
Equilibrio a Precios
Anteriores:
un pantalón = dos camisas

Entonces,

esto será necesariamente
cierto:
Desequilibrio a Nuevos Precios
un pantalón < tres camisas



De lo anterior podemos deducir la **Ley de la Demanda** la cual, en efecto, dice que cuando hay un cambio de precios relativos, *ceteris paribus* la **cantidad demandada** del bien cuyo precio bajó en relación a los demás precios, aumentará¹.

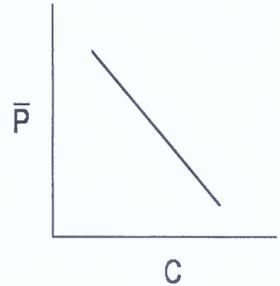
¹ El mismo fenómeno se puede apreciar utilizando la herramienta llamada curva de indiferencia en la cual se mueve la tangente, o curva de ingreso, que expresa los precios relativos.

5.4 TEORIA DE LA DEMANDA

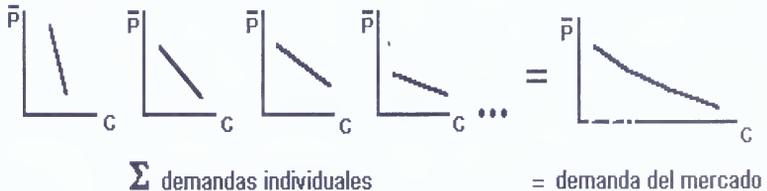
Esta ley la podemos expresar gráficamente aplicándola a las preferencias de **una sola persona** con la siguiente curva; en la cual se establece la relación entre el precio relativo (p) y la cantidad del bien que la persona demanda.

Si colocamos las curvas de **varias personas** a la par y sumamos horizontalmente las demandas individuales, tenemos la curva de demanda del grupo de personas, o sea, la **demanda del mercado**.

Gráfica 5-3



Gráfica 5-4



Demandar no se debe confundir con **desear**. Los deseos no tienen límite, mientras que lo que se puede demandar está limitado

por lo que se pueda dar a cambio. Generalmente lo que se puede pagar corresponde a los ingresos, a la capacidad de trabajo valorizada por el mercado, los ahorros, y el patrimonio que se esté dispuesto a sacrificar. No olvidemos que una transacción de mercado consiste en intercambio pacífico y voluntario del patrimonio privado de personas reales. Demandar implica ofrecer. Comprar implica vender porque uno compra con lo que vende.

Para objeto de nuestro análisis, "la demanda" está expresada en la tabla o lista tabular de las **cantidades** demandadas a los distintos precios. Un cambio de precios causa un cambio en la **cantidad** demandada, sobre la misma curva de demanda.

Tabla 5-3

PRECIO	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
CANTIDAD DEMANDADA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

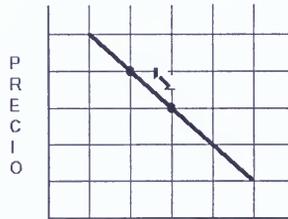
Gráfica 5-5



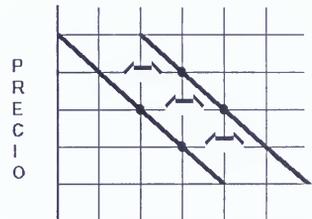
La demanda, es decir **toda** la lista de cantidades correspondientes a los precios, está sujeta a cambios por muchas otras razones además de los precios. Por ejemplo, un terremoto aumentará las cantidades que a cada precio se demandará de ladrillos; una ola fría puede aumentar la demanda de abrigos; una guerra disminuirá la demanda de algunas cosas y aumentará la de otras; un cambio en el nivel de ingreso modificará la demanda de muchas cosas; un cambio en la moda disminuirá la demanda de unas cosas y aumentará la de otras, etcétera.

En cuyo caso, toda la tabla cambia, toda la curva se desplaza horizontalmente.

Gráfica 5-6
DIFERENCIA ENTRE "CAMBIO DE CANTIDAD DEMANDADA" Y "CAMBIO DE DEMANDA"



CAMBIO DE CANTIDAD DEMANDADA



CAMBIO DE DEMANDA

5.5 ELASTICIDAD

La cantidad demandada individualmente en el mercado, así como la cantidad de demanda en el mercado, depende de los precios relativos entre todas las cosas y servicios. Al efecto en la cantidad demandada causado por un cambio de precio, se le denomina elasticidad.

Cuando un precio baja, de acuerdo con la ley de la demanda, sabemos que la cantidad demandada aumentará. Ello podrá afectar el ingreso total del vendedor en tres formas: puede aumentarlo, disminuirlo, o no cambiarlo. Ello a su vez dependerá de si el aumento del ingreso resultante del aumento en la cantidad demandada compensa la disminución del precio por unidad.

Si vemos la tabla 5-4 y la gráfica 5-7, encontramos que el total del ingreso primero aumenta y después disminuye a medida que el precio aumenta.

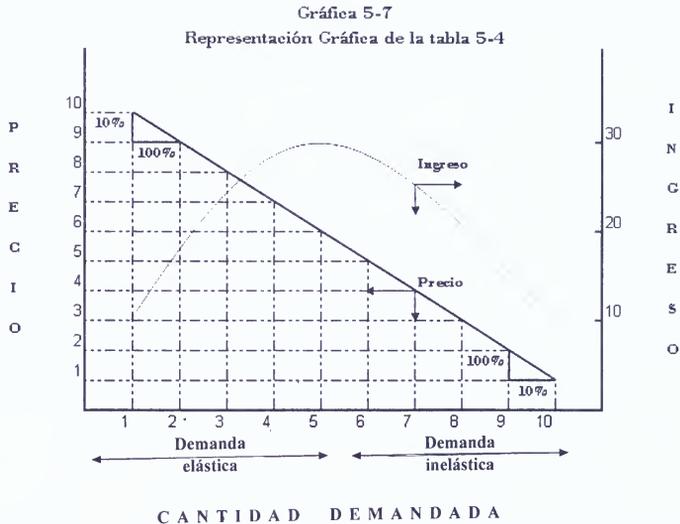
Un mismo cambio absoluto de precios P es porcentualmente distinto, dependiendo de si el cambio es referido a una cantidad grande o pequeña; un cambio de un peso es 10 % de diez pesos, pero ese mismo cambio de un peso es solamente el 1 % de cien pesos. Igualmente, un mismo cambio cuantitativo en la cantidad demandada (u ofertada) será porcentualmente distinto si es referido a una cantidad pequeña que a una grande.

Tabla 5-4

PRECIO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
CANTIDAD DEMANDADA	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
INGRESO	10	18	24	28	30	30	28	24	18	10

rango elástico
 <----->
 aumento ingreso

 rango inelástico
 <----->
 disminuye ingreso



Para explicarlo en otra forma: si, como ejemplo, una baja de precio de diez por ciento no es compensada por un aumento en la cantidad demandada de diez por ciento o más, el ingreso total disminuirá. De manera que una forma usual de estimar la elasticidad de la demanda es comparar el cambio **porcentual** de precio con el cambio, también porcentual, de la cantidad demandada.

Cuando el ingreso total aumenta debido a una baja de precio, decimos que la demanda es **elástica**, (elasticidad > -1). Cuando ante esa baja de precio el ingreso total disminuye, a la demanda se le denomina **inelástica**, (elasticidad < -1). Y cuando el ingreso total permanece igual ante una rebaja de precio, se dice que es "unitaria" (-1) porque, de acuerdo con la forma matemática de expresar elasticidades, así resulta.

Como se puede ver en la gráfica 5-7 y la tabla 5-4, hay un rango de precios en el que ante una baja del precio por unidad el ingreso total aumenta porque es más que compensado por el aumento de cantidad demandada. Hay un punto donde el aumento de cantidad demandada no afecta el ingreso total. Y hay un rango de precios en el cual el ingreso total disminuye porque a pesar del aumento en la cantidad demandada, ésta no compensa la disminución del precio unitario.

La elasticidad entre dos puntos se mide dividiendo el cambio porcentual en la cantidad demandada entre el cambio porcentual en precio:

Elasticidad de la demanda = $\frac{\text{Cambio \% en la cantidad demandada}}{\text{Cambio \% en el precio}}$

$$e = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta P}{P}$$

donde ΔQ = cambio en la cantidad demandada

Q = punto medio

ΔP = cambio en la cantidad ofrecida

5.6 TEORIA DE LA OFERTA

Para obtener algo de la producción de otros es necesario dar algo a cambio, es decir, es necesario **ofrecer**. La pregunta, entonces es ¿Ofrecer qué, cuánto y cómo?

Nuevamente recordemos nuestro esquema de la estructura del mercado: Todos, como consumidores, ordenamos nuestras prioridades de



compras dentro de nuestro poder adquisitivo, de acuerdo con los precios del mercado y así optamos por comprar algo y abstenemos de adquirir otras satisfacciones. A través de nuestras compras pujamos los precios para arriba hasta eliminar del mercado a quienes ya a ese precio no están en disposición de comprar. Cada incremento en los precios saca del mercado a algún otro comprador marginal, hasta que la cantidad ofrecida coincide con la cantidad demandada.

Asimismo, cuando hay un incremento en el precio de un bien, ello hace rentable asignar una porción más de los recursos necesarios para producirlo, aumentando así marginalmente la cantidad ofrecida, con el consiguiente efecto de disminuir la oferta de lo que se producía con los recursos reasignados. Nuevamente, los cambios son graduales y al margen; son el resultado de la puja para arriba entre compradores, y la puja para abajo entre quienes desean vender.

Cuando "el mercado" desea que se produzca más de algo, la puja aumenta el precio y hace más rentable su producción. Cuando "el mercado" quiere menos, es decir, cuando al precio existente el número de compradores ha disminuido, porque por alguna razón los compradores simplemente escogen destinar sus gastos a otras preferencias, la puja del precio para abajo que ejercen los vendedores para lograr las ventas, hace que el precio baje. Ello saca de la producción, es decir de la oferta, aquellas unidades específicas de producto que dejan de ser rentables ante la baja del precio. Nuevamente, el ajuste es al margen. Si el precio vuelve a subir, nuevamente se asignarán los recursos a incrementar marginalmente la oferta.

Cuando cierta cantidad de recursos se asigna marginalmente a alguna producción (oferta) necesariamente se habrán de haber sustraído de otra, o habrán causado que recursos complementarios se hayan sustraído de otras producciones. Rara vez se usa un recurso solo, sin emplear recursos complementarios, y cuando el mercado exige menos de algún producto, es porque se volvió más rentable reasignar algunos de esos recursos a otros usos. Esos otros usos no necesariamente utilizan los mismos recursos, ni mucho menos en la

misma proporción, así que solamente se necesita que suba el precio de los que son indispensables para que el costo sea más alto que el precio, y consecuentemente que ya no sea rentable su producción.

Un mismo árbol no se puede utilizar para hacer una mesa y también para hacer un poste. O lo uno, o lo otro, pero no se puede usar para ambos. Si se opta por hacer un poste, se incurre en la pérdida, o costo, de una mesa. Lo que "costó" el poste **más**, fue una mesa **menos**. Ese es el **costo de oportunidad** de esa cantidad específica de postes.

Nuevamente podemos ver cómo la coordinación en la asignación de recursos es guiada por el sistema de precios, y cómo los ajustes son marginales, entre usos alternos y excluyentes de los recursos.

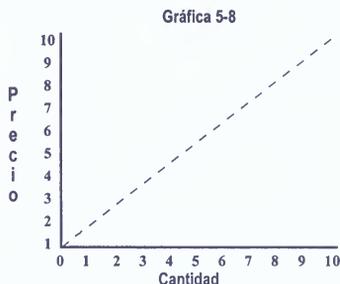
Con el mismo razonamiento que utilizamos para deducir la Ley de la Demanda, podemos deducir la Ley de la Oferta: Un cambio en los precios relativos inclinará marginalmente la oferta de aquellos bienes cuyo precio relativo aumentó porque hará más rentable asignar los recursos hacia esos bienes, sacrificando el beneficio de producir aquellos cuyos precios relativos estaban atrayendo los recursos antes del cambio de precios. Podemos entonces deducir de nuestras premisas originales la ley de la oferta: *a mayor precio relativo se producirá (ofrecerá) más del producto o servicio.*

Tabla 5-5

Precio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cantidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

En la siguiente gráfica tenemos los precios en el eje vertical y la cantidad ofrecida en el eje horizontal, la curva de oferta tendrá inclinación hacia arriba de izquierda a derecha:

En la curva podemos visualizar cómo aumentará la cantidad producida, a medida que el precio relativo sube y atrae más recursos a su producción, y cómo disminuirá a medida que el precio baja y ya no cubre el costo de oportunidad de los recursos empleados.



La altura de cualquier punto en la curva representa el nivel al que deberá llegar el precio para hacer más rentable utilizar esos recursos en ese producto que en otras opciones. Vista así, la curva de oferta representa el costo de oportunidad de los recursos. A medida que el precio sube, se pueden cubrir costos de oportunidad más altos y desplazar así recursos de otros usos.

La utilidad de cada unidad de producción es la distancia entre la curva de oferta y el precio. La utilidad del productor (o productores) de cada incremento en la producción va disminuyendo a medida que se va juntando la curva de demanda con el precio, porque cada incremento de producción que se agrega al margen ha desplazado recursos adicionales que por estar aprovechados en otras producciones, para las cuales también hay demanda, son cada vez más caros. Consecuentemente, es necesario pujar cada vez a un nivel de precios más alto que el anterior para atraer recursos adicionales. Nuevamente, el efecto es al margen.

Esa agitación en el mercado aproxima constantemente el costo marginal de los recursos atraídos, al precio y también al costo marginal de usarlos en otras cosas.

Esa agitación en el mercado aproxima constantemente el costo marginal de los recursos atraídos, al precio y también al costo marginal de usarlos en otras cosas.

El costo total de esa producción es el área por debajo de la curva de oferta en la gráfica 5-10, (área C) y el beneficio de la producción es el área entre la curva y el precio, (área B).

En la misma forma que la demanda es elástica con referencia a un cambio en los precios, también la oferta lo es. En la misma forma que no existe una relación proporcional invariable entre un cambio de precios y la cantidad demandada, tampoco la oferta reacciona en una proporción constante a los cambios de precio relativos. Un aumento de precios de diez por ciento podría causar un aumento en la oferta mayor o menor del diez por ciento.

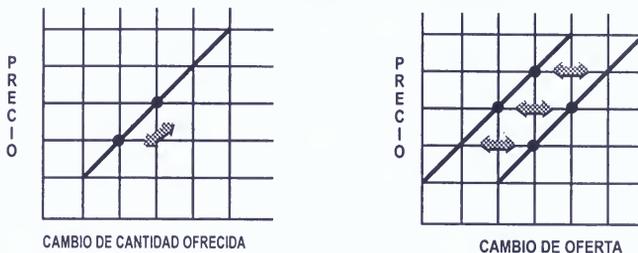
Esta relación del cambio de precios al cambio de cantidad ofrecida es la **elasticidad de la oferta**.

También en el caso de la oferta es necesario distinguir entre la **cantidad ofrecida**, y lo que simplemente se llama **la oferta**. La oferta es la lista, catálogo, tabla o cédula de las cantidades ofrecidas correspondientes a cada precio (Tabla 5-5). Esa lista de precios con sus correspondientes cantidades son "**la oferta**". Se puede ilustrar con la curva de oferta, en la que hay una correspondiente cantidad ofrecida a cada precio.

Cuando se cambia la lista entera habrá cambiado "**la oferta**". Ahora habrá una cantidad ofrecida para cada precio distinta que en la lista anterior, y la curva entera, por consiguiente, se habrá desplazado para la derecha o para la izquierda, según si la oferta aumentó o disminuyó.

Gráfica 5-9

Diferencia entre “CAMBIO DE CANTIDAD OFRECIDA Y “CAMBIO DE OFERTA”



Cuando nos referimos a un cambio de la cantidad ofrecida se trata de un cambio sobre la misma curva como resultado de un cambio de precio.

Cuando nos referimos a un cambio de la oferta, se trata de un desplazamiento de la curva ocasionado por cambios en la preferencia o el ingreso de los consumidores.

5.7 LAS CURVAS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Como la curva de la demanda no es paralela a la curva de la oferta, necesariamente se cruzan en algún punto (precio) donde coinciden el número de oferentes con el número de demandantes.

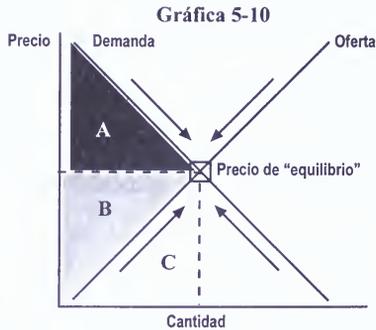
Una vez dibujada la intersección de las curvas de oferta y demanda, tenemos ante nosotros la parte pertinente del comportamiento real del mercado, pues aunque no se le pongan números para cuantificar, la figura sí representa la realidad.

El punto donde se cruzan las dos curvas, se le llama el **punto de equilibrio**. En la realidad el equilibrio nunca existe, pero como elemento de análisis conceptual es sumamente útil, como veremos de aquí en adelante en nuestro estudio.

Area A: Ganancia comprador (del demandante), conocida como excedente del consumidor.

Area B: Ganancia vendedor (del oferente), conocida como excedente del productor.

Area C: Costo oportunidad de los recursos del oferente.

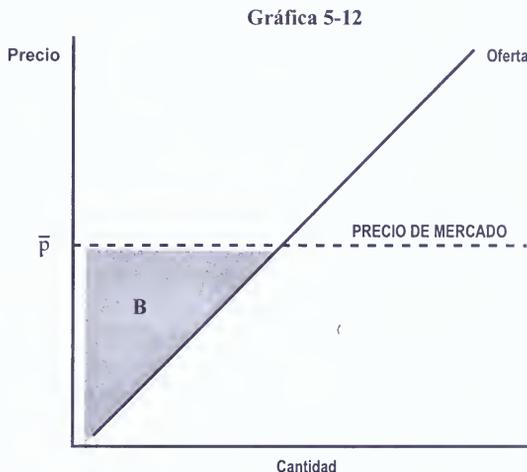


En una curva de oferta y demanda las distintas áreas delimitadas por las curvas y las coordenadas tienen significado. Por ejemplo:

El área A representa el valor economizado por los compradores, comenzando desde quien estaba dispuesto a pagar más, hasta el comprador marginal, quien lo más que pagaría es, justamente, el precio de mercado. Al monto representado por el área A se le llama **excedente del consumidor o ganancia del comprador**



El área B en la gráfica 5-12, representa el excedente sobre lo que individualmente habría que remunerar al vendedor, porque la curva de oferta es, precisamente, la lista de precios que había que pagar para cubrir el costo de oportunidad de recursos o personas. Esta es la **ganancia del vendedor**. Todo lo que está a la derecha del punto de equilibrio entre la oferta y la demanda, solamente nos indica qué pasaría si cualquiera, la demanda o la oferta, aumentaran, desplazando así las curvas hacia la derecha.

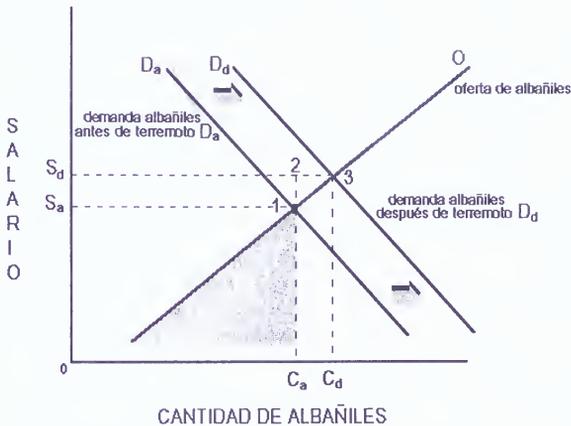


Vemos así, cómo familiarizándonos con este útil instrumento conceptual podemos ver la naturaleza de los efectos de cualquier causa que modifique el mercado.

La curva de oferta y demanda es un instrumento muy útil pues nos permite visualizar efectos de diferentes causas. A continuación, por ejemplo, vemos la curva aplicada al efecto de un

terremoto en la ocupación de los albañiles. En el Capítulo 10 veremos otros ejemplos del uso de este valioso instrumento para aclarar conceptos.

Gráfica 5-13



$S_d - S_a =$ aumento remuneración de albañiles debido al terremoto.

$C_d - C_a =$ aumento personas dedicadas a albañil a causa del terremoto.

Area A = costo oportunidad albañiles antes del terremoto.

Area $C_a-1-3-C_d =$ valor recursos laborales temporalmente trasladados al trabajo albañilería para reconstrucción.

Area $S_a-S_d-3-C_d-C_a-1 =$ gasto de recursos adicionales causados por reconstrucción.

8.6 LECTURA COMPLEMENTARIA



*El Racionamiento en la economía social de
Mercado*

Manuel F. Ayau C.

Año XXVI 1o. de Sept., 1985 Folleto No. 589
"TOPICOS DE ACTUALIDAD"

Centro de Estudios Económico-Sociales.

El precio del maíz --como ejemplo-- es el mismo para el que proviene de buena o mala tierra. La razón es muy simple: En iguales condiciones de calidad y localización, nadie puede vender más caro de lo que el cliente puede comprar a otro vendedor. Y el que vende más barato, acapara el mercado hasta que rápidamente se termina su existencia. Y, si suponemos que a ese bajo precio él puede abastecer todo el mercado, nuevamente sólo habrá un precio... el de él.

*La única salvedad que aquí debe hacerse es que cuando hay diferentes precios, como a veces ocurre, es simplemente porque el comprador no está enterado, ya que la transmisión de información en este mundo no es ni instantánea ni perfecta. Lo cierto es que siempre habrá una **tendencia** para que exista un sólo precio (el precio "de mercado"), y que esa tendencia será más efectiva si de lo que se trata es de uso más común.*

Por ello es que cuando todos los vendedores de cualquier cosa venden al mismo precio, no es porque están de acuerdo, (colusión) sino porque es imposible vender a diferentes precios.

Por ejemplo, las divisas son de uso muy común. Por ello es que dentro de límites de precio muy pequeños, la gente sabe a cómo está el dólar y nadie lo venderá más barato, ni más caro del precio "de mercado". No es así cuando se trata de algo de uso especializado, y por eso, "cuesta" más averiguar cual es el precio de mercado de una barra de antimonio, y aún más, cuánto cuesta un circuito impreso para un cronómetro.

*Pero para cualquier cosa es cierto que siempre se da la **tendencia** hacia un solo precio por una cosa de la misma calidad y localización.*

Regresamos al maíz. Una persona toma o deja el precio, no importando cuánto cuesta producirlo. Si su costo es menos que el precio "de mercado", y le deja ganancia, ya es rentable la producción de esa cantidad específica de maíz. El precio no lo establece la suma de costos más la utilidad, ni tampoco lo establece a su antojo el productor.

Si así fuere, nadie jamás perdería, y consecuentemente no habría problemas económicos ni pobreza.

El resultado positivo de la resta: Precio-costo = utilidad o pérdida, es primordial condición para que se produzca cualquier cosa, pues no se producirá si el precio no es mayor que el costo. Pero no es la ganancia el único requisito: debe ser, además, más rentable que producir otra cosa con los mismos recursos complementarios. Si no, no podrá el productor competir en la obtención de recursos complementarios.

*Lo que importa es la rentabilidad **comparada**, y no absoluta. Es el rendimiento económico comparado lo que asigna el uso de recursos. Esa es una de las funciones sociales de las utilidades.*

Pero tampoco termina allí el cuento. Es la rentabilidad comparada al margen que asigna el uso de recursos. Y tampoco es solamente la rentabilidad del producto final lo que cuenta, sino también la rentabilidad comparada --al margen-- de los insumos complementarios.

* * *

AL MARGEN

Para producir un pantalón o una libra de maíz, se necesita una combinación de recursos. Algunos de ellos son comunes a cualquiera de las dos producciones (mano de obra, capital, infraestructura, tiempo, energéticos) y otros específicos, como la tela para el pantalón o el abono para el maíz. Lo cierto es que siempre se necesita una combinación de recursos complementarios.

Pero todos los recursos se deberán adquirir en competencia con otros compradores, y su adquisición tiene un precio. Y tienen precio porque tienen otros y diversos usos. Hay competencia en la compra de los mismos. (Los costos son la suma de los precios de los insumos).

Como se trata de adquirir recursos para producir alguna cosa, antes de adquirir nada, primero establecerá qué es lo que se ha de producir para decidir si se compran máquinas de coser o tierra agrícola, según la rentabilidad comparada entre las dos actividades. No es obligado por las estrellas producir una u otra. El "mercado" --adulterado o no-- indicará qué es más rentable. Y, salvo los errores (nadie es perfecto) el uso de los recursos serán así asignados.

Partes de una finca son más fértiles que otras. Unas fincas son más fértiles que otras. Unas regiones enteras son más fértiles que otras. Esa variedad es la realidad. Y por supuesto, la fertilidad está reflejada en el precio de la tierra porque el precio de una tierra depende de su capacidad de producir una renta futura. Una tierra que sí produce cualquier producto pero a un costo mayor que su precio de mercado, no vale nada.

Por ello es que se dice "una finca vale cuatro veces la utilidad esperada" y frases parecidas. Su valor es la futura renta.

Una finca, por estar compuesta de áreas de diferente rentabilidad, se sembrará en orden de fertilidad: primero, lo más fértil, pues es en lo que más se gana. Si la rentabilidad permite competir por los recursos complementarios, se sembrará más y más, hasta agotar el área donde todavía es rentable asignar esos recursos complementarios, dado el precio de mercado del producto comparado con el precio de los insumos. El área adicional que ya no es rentable, no se sembrará, porque consume riqueza: No agrega riqueza al dueño, y por tanto, tampoco a la comunidad.

El área que al precio de ese momento está entre que sí o que no es rentable, es el área marginal. Lo que allí se produce es la producción marginal. La producción marginal es la producción adicional que "justo" cubre los gastos adicionales de producirla.

Si el precio del producto sube un poquito, esa cantidad de tierra se vuelve rentable (deja de ser marginal) y otra que aún era menos rentable se convierte en marginal. Si el precio del producto baja, una cierta área que era marginal se convierte en no-rentable y otra cierta cantidad que era rentable se convierte en marginal.

El efecto de una pequeña alza de precio no hace mucha diferencia en lo que ya era rentable, pero es determinante en lo que estaba al margen de ser rentable o no. Igualmente, el efecto de una pequeña baja de precio, tiene su efecto determinante al margen. Lo que ya de todos modos no se produciría porque causaría gran pérdida, obviamente no es modificado por un pequeño cambio de precio.

Un pequeño cambio en el precio "de mercado" cambia la decisión de producir "al margen". No es el costo promedio el que interesa. El costo promedio siempre está, por definición, entre el costo más bajo y el más alto que todavía es rentable: una baja de precios disminuye la producción "al margen" y un alza la aumenta "al margen".

Es así como una pequeña alza de precios del producto provoca la desaparición de un déficit en el mercado, porque un déficit siempre es un porcentaje pequeño del total.

Un déficit se corrige con un aumento de producción "al margen", y un excedente con una disminución también "al margen", y casi siempre se inicia gradualmente, precisamente porque el efecto de los cambios es marginal.

*Por ello es que para apreciar el efecto de cualquier política económica, debe observarse su efecto **al margen** y no en promedio o en conceptos "macro-económicos", so pena de equivocarse.*

Las personas siempre toman sus decisiones al margen.

*El precio "de mercado" guía la producción (oferta) a manera de que sea rentable producir la cantidad que la gente puede y desea comprar (demandar). Eso es lo que quiere decir que la "oferta" y la "demanda" determinan el precio al cual se logra reunir los recursos complementarios para hacer coincidir la cantidad que la gente puede y desea adquirir con la cantidad que la gente, a ese precio, desea producir. Por ello se denomina precio de equilibrio. Desde luego ese precio se determina **al margen**. Así como hay producción marginal, también hay consumo marginal y este es la cantidad adicional al grueso del consumo que es afectada por un pequeño cambio de precio.*

Es así que un alza en el precio reduce, primero, el consumo marginal. Elimina el consumo menos justificado, y encarece pero no elimina el consumo que sí puede justificar un precio ligeramente mayor. En esa forma, el racionamiento espontáneo se lleva a cabo en forma lógica: primero se eliminan los usos de menor prioridad.

*Cuando no se permiten esos continuos ajustes --esas variaciones de precios-- y por tanto la oferta y demanda no se ajusta **al margen**, los ajustes ineludibles se tornan esporádicos y graves.*

*Así como es la última libra la que rompe la pita, y es la última gota la que hunde la lancha, la importación marginal es la que causa el déficit de divisas, y una pequeña alza de precios **oportuna** es la que corrige un faltante.*

Vivimos en un mundo en el cual las cosas que nos proporcionan comodidad y satisfacciones hay que producirlas porque no caen del cielo ni crecen por sí solas.

Hay que crear la riqueza. Y como cada cosa que se crea es el resultado del consumo (destrucción) de algún recurso (si queremos una mesa hay que destruir un árbol), indefectiblemente tenemos que escoger, racionar, incurrir en un "costo de oportunidad".

Si queremos ir al museo tenemos que sacrificar ese tiempo, pues ya no lo podemos aprovechar para otra cosa. Si queremos andar en carro, tenemos que quemar la gasolina.

Y como queremos muchas cosas, y lo que podemos producir es limitado, tenemos que racionarlo.

Pero solamente existen tres métodos de racionamiento: 1) el sistema de colas, 2) el sistema de cuotas distribuidas con algún criterio discriminatorio de prioridad y 3) el sistema de precios.

*Solamente el sistema de precios raciona reduciendo la demanda al margen mientras estimula la producción al margen. Los otros métodos de racionamiento utilizan algún criterio de discriminación **que no es el de rentabilidad al margen**, y por tanto, causan una pérdida social neta insoslayable. Causan un desperdicio de recursos incalculable, debido a que por el lado del consumo se continuará utilizando la cosa en usos de menor prioridad para los cuales habrán sustitutos más accesibles o se puede prescindir, del todo con menor sacrificio, precisamente por ser marginal. Si se raciona con cualquier otro criterio, causará mayor escasez aún, precisamente de las cosas para las cuales no hay fácil sustituto. Es decir, se raciona sin lógica.*

Por el lado de la oferta también ocurre distorsión cuando el racionamiento no es al margen. Si no se permite un alza inicial en el precio, no se podrá atraer recursos para incrementar la producción marginal de lo que se trate. Por tanto, se continuará usando algunos insumos en cosas de menor prioridad al margen. Si no se permite bajar el precio, se seguirá atrayendo recursos para producir cosas que por ser marginales, al dejar de producirse liberarían insumos complementarios para otros usos de mayor prioridad real.

No importa cuántas vueltas se le dé al argumento, un precio tope o mínimo, causará una insoslayable pérdida social por el hecho de que no raciona ni estimula al margen. El argumento se aplica también al precio de las divisas (la paridad).

*Como la producción de divisas es finita (escasa) hay que racionarla. Tanto un déficit como un superávit en la balanza de pagos tiene inconvenientes. Un cambio pequeño en el precio de la divisa engendra mecanismos del mercado tendientes a corregir un déficit o un superávit, porque su efecto es **al margen**. Por el lado de la producción, una pequeña alza de precio de la divisa, incrementa el ingreso del agricultor y lo induce a invertir un poquito más en abono, en limpiar, y quizá en aumentar, marginalmente, el área sembrada.*

Esa misma alza encarece un poquito las importaciones, y así reduce el consumo marginal de divisas.

*Si baja la producción de divisas por cualquier causa, el ajuste del precio de las mismas tiene su efecto correctivo también al margen, para así compensar la baja en producción con un alza en precios y afectar así la producción y el consumo (de divisas) **marginal**.*

*Tanto el estímulo a la producción como el racionamiento al consumo suceden **al margen**, simultáneamente de forma oportuna.*

Bajo cualquier otro sistema de racionamiento que no sea el de mercado, no se estimula la producción.

En donde fallan los socialistas es que para ellos la producción es automática. Según Marx, las Fuerzas Materiales de Producción se encargarán de ello. Algo así como las estrellas. Se olvidan que la producción es un acto volitivo que involucra escoger (optar, descartar, etcétera) entre múltiples opciones, y que por consiguiente se tiene que tener criterios para ejercer la discriminación implícita en cualquier sistema de racionamiento.

La asignación económica de recursos es muy precaria: implica consumo fatal de recursos y de tiempo para producir algo que se aprecia más que lo consumido. Esas diferencias precarias, cuando son positivas, aumentan la riqueza de una sociedad. Y es tan pequeña esta "utilidad" aun cuando se asigna con acierto, que con fallar un poquito se esfuma y se quedan pobres países enteros.

Los precios del mercado cumplen muchas funciones sociales solamente cuando son precios reales. Es decir, cuando son el resultado de intercambios voluntarios de patrimonios privados. Y, si bien, por ignorancia se podrá jugar casita con ellos, no se puede evitar pagar con más pobreza el precio de tan pueril proceder.

5.9 BIBLIOGRAFIA



Friedman, Milton. *Teoría de los precios*. (Alianza Editorial, Madrid, 1966) Título original: *Price Theory: a provisional text*. (U. of Chicago, 1962).

Kirzner, Israel. *Market Theory and the Price System*. (Van Nostrand, 1963). Un enfoque muy didáctico y a la vez profundo de la teoría de precios y costos.

Rothbard, Murray. *Man, Economy and State*. (Nash Pub., Los Angeles, 1970). Capítulos 2, 3 y 4.

CREDITO, INTERES Y BANCA

6

6.1 EL CREDITO

El **crédito** consiste en dar prestado algún bien, o lo que es lo mismo, una cantidad de poder adquisitivo consistente en una suma de dinero, por un tiempo determinado.

El crédito existe y existió en especie, sin que interviniese el dinero. Puesto que el crédito existió antes que el dinero, también se dio antes que existieran los bancos.

Cuando un agricultor recibe cien kilos de maíz para semilla con la promesa de devolverlo después de su cosecha, se ha efectuado una transacción de crédito. El **interés** es el pago que otorga el deudor por el uso del bien (o el dinero) al acreedor, a cambio de que éste haya prescindido del usufructo del bien por el término de tiempo. El **interés** es el precio del **crédito**; no del **dinero**.

Si el agricultor se compromete a devolver ciento diez kilos por cada cien kilos prestados, a esos diez kilos de más se les denomina el interés. Esos diez kilos son el pago que recibe el prestamista a cambio de haber prescindido del usufructo de los cien kilos por el tiempo transcurrido.

El negocio de la banca, el dinero o el interés, no se originaron por disposiciones gubernamentales. Todos son fenómenos económicos que se originaron en el mercado, como otros mecanismos de la división del trabajo.



Tasa de Interés Nominal:

Es la tasa que efectivamente paga un deudor por los fondos adeudados. Si los deudores y acreedores esperan tiempos de inflación, esta tasa será mayor que la tasa de interés real.



Tasa Interés Real:

La tasa nominal de interés **menos** la tasa de inflación.

6.2 EL INTERES

La actividad bancaria consiste en intermediación entre los propietarios de saldos en caja y quienes desean tomarlos en préstamo pagando un interés.

Como se dijo arriba, el interés es el precio del crédito. Y, como cualquier precio, se determina en el mercado como efecto de la oferta y la demanda. La oferta la constituyen los ahorrantes (acreedores), y la demanda la ejercen los usuarios del crédito (deudores). Son muchos los factores que afectan la oferta, y otro tanto los que afectan la demanda. En última instancia, seguirá siendo cierto que el precio de equilibrio del crédito, como cualquier otro precio, se situará donde el ahorrante marginal y el acreedor marginal coinciden.

Una curva de oferta y demanda aplicada al interés sería así:

Gráfica 6-1

OFERTA Y DEMANDA DE CREDITO



El costo del crédito bancario lo determinan ciertos factores como son, el interés originario (la compensación por el costo de

oportunidad); más un tanto por el riesgo (riesgo de que quien lo presta lo pierda), más otro tanto por riesgo político... más otro tanto por gastos de cobro... más otro tanto por gastos de manejo... más otro tanto por remuneración al intermediario... más otro tanto por riesgo de devaluación o compensación por depreciación monetaria, etcétera.

La demanda del crédito depende del rendimiento marginal de la inversión en la que se utilizarán los recursos.

Tabla 6-1

Composición de la Tasa de Interés

Prima por Riesgo
Prima por Inflación
Interés Originario

El monto del **interés originario** lo determina la diferencia de valor que los participantes le atribuyen a la preferencia temporal de un beneficio. Por ejemplo si a usted le preguntan cuál es su preferencia: Un boleto aéreo para visitar Europa hoy, sin viáticos (vamos a suponer que el boleto vale mil pesos) o un boleto para visitar Europa el año entrante, con cien pesos para viáticos. ¿Cuál escoge en este caso?. Si usted escogiera viajar hoy, y prescindir de los cien pesos, significa que para usted usar los mil pesos del pasaje hoy en vez del año entrante lo valora en más de cien pesos. En vista que prefiere irse hoy a pesar de que le cuesta cien pesos no esperar, se le podría preguntar si por doscientos pesos esperaría. Si aún prefiere disfrutar del pasaje (mil pesos) hoy, se le podría aumentar a trescientos pesos y así sucesivamente hasta determinar la cantidad por la cual usted sí esperaría.



Preferencia Temporal Positiva:

Las personas valoran más los bienes que pueden obtener hoy o en un futuro inmediato, a los mismos bienes que puedan obtener en un

La suma mínima por la cual usted sabe que esperaría es el interés que usted está dispuesto a pagar. Si esa suma son doscientos pesos, el interés es de 20 % por año.

Naturalmente, en un mercado bancario, como en el mercado de otros bienes y servicios, donde la información es fácil de obtener, prevalece una tasa de interés, pues sabiendo lo que en general están dispuestos a pagar los acreedores y lo que están dispuestos a cobrar los ahorrantes, nadie pagará más, y nadie cobrará menos, dentro de una franja más o menos estrecha, dependiendo de la eficiencia de la información. Como en otros casos, es sumamente difícil hacer discriminación de precios.

Al fin de cuentas, la tasa de interés se establecé en forma natural en un mercado en la misma forma que todos los demás precios, entre el comprador y el vendedor marginal, en este caso, entre el ahorrante marginal y el deudor marginal. Si de una cantidad de dinero prestado no se espera suficiente rendimiento para cubrir los intereses, ya no se realiza el negocio de préstamo. (Claro, como los negocios son especulativos en el sentido de que no hay certeza, no siempre resulta como es esperado: puede que resulte no marginal, sino muy rentable, o bien, lo contrario, que se incurra en una pérdida).

La actividad bancaria cumple una función social muy importante, pues permite juntar a numerosos y dispersos ahorrantes (propietarios de saldos en caja) para que sus ahorros puedan ser prestados en cantidades concentradas y supervisadas por personas que derivan sus rentas del rendimiento exitoso de su intermediación, ante los ahorrantes. Es decir, que ponen sus ahorros bajo el cuidado de personas especializadas y que tienen interés en cuidárselos bien porque de eso depende el éxito de su negocio. Logran así, con su esmero, disminuir el riesgo de perder los ahorros y evitan los gastos y molestias de la gestión de cobro. Disfrutan aproximadamente de las mismas tasas de interés quienes tienen pocos ahorros, que quienes tienen muchos.

En vez de ser el propio ahorrante el custodio de la porción de sus ingresos que desea ir acumulando, las personas pueden guardar parte del fruto de su trabajo a través del banco y ponerlo al servicio de la sociedad, en tanto no dispongan intercambiarlo ellas mismas directamente.

Este tipo y este grado de división del trabajo sería imposible sin el fenómeno del mercado llamado dinero. Sin el dinero y el negocio de intermediación bancaria la contratación de crédito tendría que darse entre cada ahorrante y cada acreedor directamente. Cada contrato sería por tiempo distinto, dependiendo de la condición de cada ahorrante y cada deudor, y juntar una cantidad grande sería engorroso. Cada ahorrante tendría un rendimiento muy distinto y a la inversa, cada deudor también estaría pagando un interés distinto, dependiendo de muchos factores aplicables a cada caso en particular, incluyendo la capacidad de negociación de las partes, y de la información disponible a cada una de ellas.

En cambio, a través del sistema bancario siempre existirá un interés que no variará mucho de banco a banco, pues los bancos competirán entre sí para obtener los ahorros y acrecentar sus negocios, el resultado de lo cual es que toda la sociedad estará mejor informada, y será muy difícil llevar a cabo discriminación de precios. El ahorrante recibirá cerca de la tasa máxima ofrecida en el mercado y el deudor pagará cerca de la tasa mínima del mercado.

En ausencia del negocio bancario los riesgos del ahorrante, como ya se indicó, serían mucho mayores. El ahorrante delega al banco la tarea de establecer la honorabilidad o capacidad de pago de su deudor indirecto, y al incorporar sus ahorros a los de los demás ahorrantes, diluye alícuotamente su riesgo entre muchos ahorrantes.

Los ahorrantes llegan a tener confianza en la honorabilidad de un banco por varias razones. No es necesario que sepan de banca así como no es necesario que sepan de motores para escoger un carro. La mayoría de la gente confía en los bancos porque otros a quienes consideran mejor informados confían en determinados bancos. Y

estas personas mejor informadas forman sus juicios en base a las informaciones que sobre su solvencia, cartera, y garantías contractuales con sus depositantes publican los bancos precisamente para merecer esa confianza.

Claro, cuando los gobiernos intervienen y garantizan los ahorros de los depositantes (con el dinero de los contribuyentes) los dueños de esos ahorros no necesitan escudriñar la situación de los bancos, y los bancos ya no tienen necesidad de estar informando al público de su situación, de su cartera, de su política, etcétera, para ganarse la confianza del público, porque ya no le interesa al ahorrante. Los bancos se pueden despreocupar de infundir confianza en su solvencia a sus posibles proveedores de recursos, porque sería irrelevante: habrán trasladado el riesgo a los insospechantes contribuyentes. Habrán "socializado" las pérdidas, pero no los beneficios, en su caso.

6.3 EL DESARROLLO DE LA BANCA

El sistema de banca surgió libremente. Se desarrolló prestando servicios cada vez más novedosos. Más tarde los gobiernos se involucraron en el negocio bancario por razones de lucro político y no necesariamente económico, como veremos adelante. Funcionó bien siempre que estuvo sujeto a leyes generales de derecho privado, como los códigos de comercio, civil y penal, que rigen los contratos, el fraude, y las relaciones privadas entre las personas.

El sistema de banca libre falló en todos los países en los que por razones políticas legislaron para eximir a los bancos de sus obligaciones contractuales y consecuentes responsabilidades¹.

¹Ver historia del primer banco estatal, el Banco de Inglaterra en "Fundamentos de la banca central y de la libertad bancaria", de Smith, Vera C. The Rationale of Central Banking. Liberty Press, Indianapolis 1990.

Ocurrió en todos esos países, en la misma secuencia, la misma causa: cuando el cupo de crédito del Gobierno se vio limitado por las obligaciones contractuales de los bancos hacia sus ahorrantes, simplemente legisló para eximirlos de sus compromisos y responsabilidades. Y los banqueros privados, ni lerdos ni perezosos, aprovecharon, como cómplices, la oportunidad para enriquecerse.²

Hasta principios de este siglo, el dinero mundial era especie metálica, el oro. Los bancos emitían billetes libremente, pero estos billetes constituían un contrato, una obligación de redimirlos en oro. (Decir "libre", como en otros casos, se refiere a libertad dentro de la ley, respetuosa de la libertad y compromisos contractuales). De manera que emitir más de lo que podían redimir podría hacerlos incurrir hasta en un delito.

Cuando esa obligación de tener suficiente respaldo en oro se convirtió en el límite de lo que los bancos privados podían dar prestado a los gobiernos, uno primero y los demás después a su vez copiando las "medidas modernas de avanzada", removieron el obstáculo eximiendo a los bancos de su obligación de redimir, en efecto aboliendo, poco a poco, el patrón oro. Ello provocó las generalizadas inflaciones bajo el sistema de banca privada, pero bajo el sistema de libertinaje, pues ya no era libre, en el sentido que los tenedores de billetes habían perdido sus derechos. Cuando una parte ya no respeta sus compromisos quien resulta defraudado habrá perdido su libertad.

Es un hecho que muchos historiadores económicos no reconocen cuál fue la causa del abandono de la banca libre y su

² En Guatemala como ejemplo en 1891 el Gobierno liberó a los bancos de su obligación de redimir sus billetes. Allí se originó la inflación del Peso Guatemalteco, lo que duró más de veinte años.

conversión en semi-estatal, como lo es en casi todo el mundo. Hoy día los gobiernos fijan las reservas, dan licencias para establecer bancos, garantizan a los depositantes, inundan al sistema con circulares, directrices, reglamentos, etcétera, en vez de limitarse a velar porque todos cumplan sus compromisos y evitar que se cometan actos fraudulentos.

6.4 BIBLIOGRAFIA



Smith, Vera C. *Fundamentos de la banca central y de la libertad bancaria.*

NOTA: Ver bibliografía del capítulo siguiente.

DINERO

7

"Pereceremos por no admirar y no por falta de qué admirar".

G.K. Chesterton

7.1 LA FUNCION DEL DINERO

Como vimos en el capítulo 2, el beneficio material de vivir en sociedad se deriva del incremento de la productividad de la sociedad entera, el cual, a su vez, se deriva de la división del trabajo.

La división del trabajo no se daría más que en una forma muy rudimentaria si no existiese un medio para facilitar el intercambio del fruto del trabajo, si el costo mismo de intercambiarlo fuese mayor que el costo de producir el bien deseado. Originalmente, el intercambio primitivo, antes de que surgiera el **dinero**, tuvo que haber sido directo, por medio de **trueque**: bienes a cambio de bienes. Pero a base de trueque no podía ser muy extenso el intercambio debido a sus muchas y evidentes dificultades. De manera que no debe extrañarnos que evolutivamente surgieran **medios indirectos de intercambio**, que con el tiempo llegaron a tener las manifestaciones y mecanismos tan sofisticados como los que hoy día tiene el dinero y sin los cuales sería

"El dinero no es, propiamente hablando, uno de los objetos del comercio; pero sólo el instrumento que los hombres han convenido usar para facilitar el intercambio de un bien por otro". David Hume. Essay III Of Money.



imposible el grado de **división del trabajo** y, como consecuencia, el grado de civilización que hoy presenciamos.



Como con otros fenómenos de mercado, para que funcione el dinero no es necesario comprenderlo. Todos sabemos que el dinero existió por milenios antes de que algunos se ocuparan por entenderlo, y es más, hoy día solamente un pequeño grupo de especialistas lo comprenden, pues ni para intermediar en el mercado de **crédito** en función de banquero, ha sido necesario entender el fenómeno **dinero**, de la misma manera que quien vende libros de economía no tiene que ser economista.

El **dinero** resultó de un proceso evolutivo. Es un fenómeno de mercado y no el producto de un diseño ingenioso para cumplir sus finalidades específicas. Existió por milenios antes de que surgiera la banca privada, y por muchos siglos más antes de que se inventaran los bancos centrales gubernamentales.

De manera que no podremos decir que comprendemos el fenómeno **dinero** si no lo entendemos primero como un fenómeno

de mercado, independiente de y anterior a las bancas centrales que hoy día lo tienen a su cargo en la mayor parte del mundo.

Una vez entendido así, se puede comprender cómo funciona el dinero en el mundo moderno, con las bancas centrales y los organismos internacionales. El origen del dinero mismo nos ayuda a comprender su naturaleza. Evidentemente, del mismo deseo de intercambiar con mayor facilidad y al menor costo posible, surgió el uso de bienes que por sus cualidades pudieran servir como medio indirecto de intercambio. Necesariamente tienen que haber sido bienes, como efectivamente nos confirma la historia que fueron, con algún **uso anterior** apreciado por los miembros de la comunidad, pues solamente por esa circunstancia pudo haber sido aceptado por primera vez. Además de ese **valor** previo, para poder cumplir su función, tienen que haber sido bienes con ciertas características como lo son: ser fácilmente **divisible**, para que sirviera para adquirir varias

cosas; ser relativamente **perdurable** para que sirviera temporalmente de **resguardo de valor**; ser **escaso** para que le otorgaran algún valor y, finalmente, más **costoso de falsificar**.

Fueron varios los bienes que se utilizaron antaño como dinero, algunos de ellos simultáneamente, en cuyo caso en el mercado se llegaba a establecer un precio recíproco (una tasa de cambio entre ellos). Se han usado como dinero muchas cosas, entre ellas, sal, lino, pieles, pescado seco, tabaco y cigarrillos, piedras, estaño, animales domésticos, flechas, cobre, cacao, plata y oro.

La teoría monetaria intenta explicar por qué el dinero tiene poder adquisitivo, cuáles factores influyen en ese poder y, principalmente, los efectos del cambio en su cantidad.

Cuando por primera vez alguien usó algún bien determinado como dinero, es decir, que separó el acto de vender del acto de comprar, mediante el recibir a cambio algo útil con la intención de no consumirlo ni quedarse con él, sino para hacerlo trato por otra cosa, el poder adquisitivo de ese dinero estaba ya determinado por su valor en trueque. Es decir, que con ese bien, se podía "comprar" lo mismo que se podía obtener por simple trueque. La generalización del uso de ese bien como medio de intercambio constituyó una demanda adicional, que pronto tuvo que aumentar su precio. Al fin y al cabo, su uso como moneda, constituía un nuevo uso que se le daba a ese bien.

7.2 EL PRECIO DEL DINERO (EL PODER ADQUISITIVO)

La gente obtiene dinero a cambio de bienes y servicios. El **precio del dinero** es aquello que hay que dar para adquirirlo en propiedad. **El precio del dinero es su poder adquisitivo:** lo que adquiere un comprador con dinero es precisamente, lo que el vendedor pagó por esa cantidad de dinero. El que vende dos aguacates por un peso, en efecto compró un peso con dos aguacates.



Tenemos que tener cuidado de no confundir el interés, el cual es, estrictamente hablando, el precio del crédito --no del dinero-- con el precio del dinero. El crédito consiste en utilizar por un tiempo definido, una cantidad de bienes ajenos --o del poder adquisitivo de otra persona, que para el caso es lo mismo-- y pagar algo a cambio por el hecho de usarlo. Causa confusión el que comúnmente se use el término "precio del dinero" para referirse a la tasa de interés del crédito de corto plazo.

Toda venta de bienes constituye una compra de dinero. Toda compra de bienes

constituye una venta de dinero.

La gente compra dinero para sus necesidades de consumo inmediato y para guardarlo para compras futuras, en cuyo caso la persona está adquiriendo dinero para tener dinero como parte de sus activos, como un bien en sí, y este dinero constituye un **saldo en caja**. En este último caso, se está adquiriendo el dinero como una inversión y no para salir de él, por lo menos no inmediatamente. Es éste último propósito que constituye la **demanda de dinero**. Todos decidimos cuánto de nuestro ingreso vamos a mantener como saldo en caja en cada momento y dentro de las posibilidades de cada quién. El campesino que vende su cosecha una vez al año, no se gasta el producto de su venta el mismo día, sino lo guarda y lo va usando en forma gradual para que le alcance a llegar hasta la próxima cosecha. Durante ese

tiempo, su saldo en caja irá bajando, y podemos calcular cuál fue su promedio de saldo durante el año. El asalariado se comporta en igual forma, pues no se gasta todo su sueldo al recibirlo a fin de mes, sino va bajando su saldo a medida que el mes transcurre. Tiene un promedio de saldo en caja que prefiere para cualquier eventualidad o porque está juntando para un gasto mayor.

El dinero siempre es de alguien, no importa si está en el banco, debajo del colchón, o en tránsito. Todo instante tiene dueño, y forma parte del saldo en caja de alguien.

En un momento dado, la comunidad dispone de una cantidad de dinero para efectuar todos sus intercambios. Lo que en un período de un año, mediante múltiples transacciones se habrá comprado con esa cantidad de dinero, evidentemente constituye su poder adquisitivo.

Este concepto se puede expresar simbólicamente con la ecuación

$$MV=PT$$

en la cual M es la cantidad de dinero, V es el número de veces que se usó, P es el precio promedio de todo lo vendido, y T el número de transacciones.



"Parece ser una máxima evidente de por sí; que los precios de todo dependen de la proporción entre los bienes y el dinero, y que una considerable alteración de cualquiera tiene el mismo efecto, ya sea de subir o bajar el precio. Auméntese los bienes, se vuelven más baratos; aumentense el dinero, los precios subirán. Así, por el contrario, una disminución de lo anterior, y de lo último, tendrá efectos contrarios".

David Hume, *Of Money* (1777).

Esta expresión matemática es una tautología, pues ambos lados del signo dicen lo mismo de diferente manera. Es una ecuación matemática simbólica. Es muy útil conceptualmente, pero de ella no se debe desprender que existe proporcionalidad exacta entre sus partes, como

veremos más adelante. Sí nos expresa, sin embargo, la relación entre los factores que pueden variar en el curso del tiempo, y nos indica la dirección de su efecto en los otros factores.

La demanda de dinero (del saldo en caja) lo determina la gente considerando, 1) su efectividad como resguardo de valor, 2) el costo de oportunidad de guardarlo y, 3) el valor que le atribuye a la satisfacción de sentir cierta seguridad económica. Típicamente, en períodos de estabilidad, el orden de magnitud del promedio de saldo en caja acostumbrado ha sido más o menos equivalente a cinco semanas del ingreso, en tiempos de inflación, cuando el dinero está perdiendo su calidad de medio de resguardo de valor, el saldo en caja ha bajado al equivalente de tres o cuatro días del ingreso y, preferentemente, quien lo puede hacer, vive al crédito, porque automáticamente su deuda real disminuiría en forma continua a medida que la moneda se deprecia.

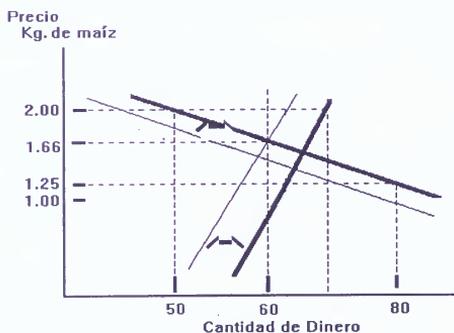
La siguiente tabla (7-1) y su correspondiente gráfica (7-1) nos sirven para ilustrar el precio del dinero:

Tabla 7-1

Cantidad de PESOS "comprados" con 100 kg. de maíz	consecuentemente el "precio" de un "PESO" es:	el precio de 1 Kg. de maíz es : (en pesos)
50	2.00 Kg	0.50
60	1.66 Kg	0.60
80	1.25 Kg	0.80

Podemos ahora apreciar que el precio del dinero es el inverso del precio del maíz. Si se tratara solamente de maíz y dinero, podríamos ver fácilmente el efecto en el precio del maíz ante los cambios de oferta o de demanda de ambos, dinero y maíz.

Gráfica 7-1
OFERTA Y DEMANDA DE DINERO
"PRECIO" EXPRESADO EN MAIZ



Evidentemente, no podemos ponerle precio a "las cosas", debido a la infinita y variada cantidad y calidad de ellas. Pero sí podemos usar conceptos abstractos para visualizar los efectos sobre los precios cuando ocurre un cambio en la cantidad de dinero que la sociedad dispone para sus intercambios. Si nos referimos a "las cosas", podemos utilizar un número que refleje, aunque sea solamente un número "**índice**", el precio de "las cosas".

Para establecer este índice, periódicamente se toma una cantidad de bienes representativos de lo que consumen las familias, se le llama arbitrariamente la **canasta familiar**, y se calcula el precio que costaría comprarla. Esta cifra se compara con la cifra en el año que se utiliza como base de referencia, la cual se le denomina 100, y entonces se puede expresar los cambios en el precio de la canasta, en

forma porcentual. Así por ejemplo, si tomamos los precios de la canasta en 1980 como año base de comparación, podremos decir que ya en 1990, el índice de precios **IPC**, **índice de precios al consumidor**, habrá aumentado a 120, (es decir que los precios en 1990 estaban 20% más altos que en 1980).



Cada quien puede ofrecer comprar, es decir, **demandar**, con el producto de su trabajo, por trueque, o indirectamente convirtiendo su producción a dinero. Como ya lo hemos dicho anteriormente, en última instancia lo que se intercambia son bienes y servicios a cambio de bienes o servicios. En otras palabras, cada quien demanda con su producción. A esto se le llamó **Ley de Say** en memoria del economista Jean Baptiste Say (1767-1832) quien hizo ver esta realidad tan importante, ante la tentación del espejismo de creer que aumentando la cantidad de dinero se aumentaría la cantidad de demanda. Este espejismo fue el fundamento del Keynesianismo, llamado **economía de la demanda**, (en los 30' s) en contraste con la que se popularizó, más tarde (en los 80' s) la **economía de la oferta**.

El precio del dinero lo podremos entonces expresar en términos del inverso del IPC para poder utilizar nuestro instru-

mento de análisis: la curva de oferta y demanda.

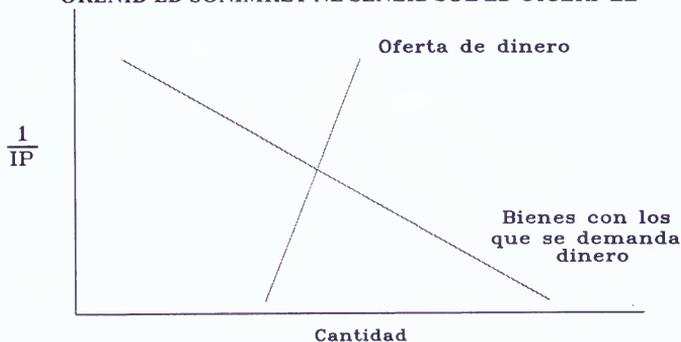
El precio del dinero lo constituyen precisamente “las cosas” con que se compra el dinero. Es decir, los bienes y servicios que se producen para adquirir el dinero. Es decir, la demanda real de dinero es con bienes y servicios, o sea con la producción total del país.

El PIB es el valor total de todo lo que se produjo en el año. Naturalmente, no es posible un índice perfecto; se cuentan en el PIB muchas cosas, algunas no, y muchas se habrán contado dos veces o más.

En nuestra gráfica de oferta y demanda, la demanda de dinero corresponde a la producción. Si la cantidad de dinero no cambia la oferta se puede expresar con una línea vertical. Si cambia lentamente, es decir es muy inelástica, la curva es **casi** vertical. La oferta de bienes, en cambio, sí es elástica respecto a su precio, es decir, sí cambia como reacción a cambios en el poder adquisitivo de las cosas que cada quién produce.

Gráfica 7-2

**EL PRECIO DEL DINERO EN TERMINOS DE BIENES
ORENID ED SONIMRET NE SENEIB SOL ED OICERP LE**



Nuevamente, podemos apreciar en abstracto y solamente conceptualmente, cómo es que varían los precios en relación a cambios de cantidad de medio circulante (moneda en circulación).

Una variación en la cantidad de dinero no afectará a todos los precios de bienes y servicios en la misma proporción, ni simultáneamente.

Una nueva cantidad de dinero necesariamente entrará en circulación, primero, como parte del poder adquisitivo de algunos. No aumenta el dinero disponible de todos simultáneamente, como sucedería si simplemente se le agrega un cero a todos los billetes y saldos bancarios.



"... la alteración en la cantidad de dinero... no está acompañada de una inmediata alteración proporcional en el precio de los bienes.

... si bien el alza de precio de los bienes es una necesaria consecuencia del aumento del oro y de la plata (dinero), el alza no sigue inmediatamente al aumento; se necesita de un tiempo antes de que el dinero circule dentro de todo el país y haga sentir su efecto a todo rango de personas".

David Hume, (*Of Money*).

Primero aumentará la demanda de los bienes que compran quienes primero recibieron el dinero. Es así que el aumento de dinero no es neutro respecto a la estructura de precios. Por ello, los efectos de la inflación en América Latina no se pudieron soslayar con intentos de indexación, intento que consistía en, precisamente, agregar ceros a los saldos en caja, y multiplicar salarios por el índice de inflación, etcétera.

7.3 LA CANTIDAD DE DINERO

Quando el dinero lo constituía un bien físico como el oro, la cantidad estaba determinada por su costo marginal de producción. Es decir, dependía de su relación de precio con otros recursos, precisamente de los recursos que había que consumir para producirlo.

Cuando para producir una onza más de oro, los recursos que habría que emplear valían más que el de la onza misma, se dejaba de producir. Evidentemente, la cantidad estaba sujeta a los vaivenes de los descubrimientos de yacimientos, de los avances tecnológicos, de la explotación mineral pero no de decisiones de gobiernos políticos.

La oferta de oro tenía cierta elasticidad. A medida que la producción total de bienes y servicios aumentaba con relación al oro, los precios de todo en relación al oro tenderían a bajar. Así, los recursos para producir oro también. Consecuentemente, se hacía rentable sacar oro de vetas otrora no rentables por ser menos ricas. Muy de vez en cuando se descubrieron nuevos y ricos yacimientos de oro, como en California y Australia en el siglo pasado, causando así, como se explica más adelante, una inflación: un aumento en la cantidad de dinero y una baja del precio del oro; o lo que es lo mismo, un alza en el precio de todas las demás cosas cuya influencia, como las ondas de una piedra que cae en el agua, se esparcía por todo el mundo.

Hoy día el dinero en todo el mundo es **fiduciario**, es decir que el papel moneda no es algo que sea redimible contractualmente por una cantidad determinada de algún bien específico. Su valor se deriva exclusivamente de la expectativa, por parte de quien lo recibe, de que otros lo recibirán, igualmente, en pago por el fruto de su trabajo. Hoy día se dan muchas formas de dinero, y más aún, mayor parte del dinero está representado por simples asientos de cuentas en los libros de los bancos, transferidos de una cuenta a otra electrónicamente por mandato de una tarjeta de crédito u orden de transferencia.

Esos asientos en las cuentas de los usuarios de los servicios del banco, representan poder adquisitivo real, de la misma forma como si estuviesen cambiando onzas de oro o billetes respaldados por oro. Sin embargo, no tienen ningún respaldo y son aceptados por la gente, en pago por sus bienes y por su trabajo, solamente por el factor **confianza** ya mencionado. Es así que esos "saldos en caja" que no son más que apuntes en los libros de cuentas, y que hoy son señales electrónicas en las computadoras, constituyen la mayor parte

del dinero en el mundo moderno.

Los bancos trasladan el dinero de una cuenta a otra por orden de sus clientes, quienes mandan estas órdenes en forma de cheques y boletas de depósitos u orden por Internet. Pedro le paga a Juan con una orden al banco que le guarda su dinero, para que le entregue a Juan la cantidad del caso. Juan simplemente le encarga a su banco, con la papeleta de depósito, que cobre el cheque que le dio Pedro y se lo deposite en su cuenta. Y los bancos se juntan todos los días para cambiar cheques y hacerse los débitos y créditos respectivos. Evidentemente, entre bancos solamente compensan saldos. A este proceso ordenado se le llama **Cámara de Compensación** y surgió como suelen suceder esas cosas, evolutivamente, por razones prácticas, por conveniencia, y no por invento legislativo o designios de gobierno.

El hecho de que surgieran bancos para satisfacer la demanda



Un proceso ordenado surge como cualquier otro bien, cuando se demanda, cuando tiene mercado, es decir, cuando quienes se benefician de él están dispuestos a incurrir el costo de tenerlo; el costo no solamente en dinero, sino el costo en molestias y trabajo que involucra el tener un orden. (Ver F.A. Hayek, "The Results of Human Action but not at Human Design" en *Studies in Philosophy Politics and Economics* (Chicago: The U. of C. Press, 1967).

del servicio de resguardo de valores, dio lugar a la práctica de prestar no solamente el dinero del dueño del banco, sino también el de los depositantes, quienes a cambio de recibir en pago un interés, aceptaron que parte de sus depósitos fuesen prestados. Pero no paró ahí el desenvolvimiento, pues cuando aumentó el número de depositantes, y puesto que lo que circulaba no era el oro físico en sí, sino certificados expresando que eran redimibles en oro, comenzaron a prestar más certificados que el oro

que tenían. Se va así abandonando el sistema de reserva total, de 100%, y surge el sistema de **reserva fraccionaria**. Obviamente,

todo el crédito por arriba del oro depositado fue **dinero nuevo**.

La fracción de reserva también la determinaba el mercado, es decir los actos de los individuos bajo los constreñimientos del derecho civil y del derecho mercantil pues no existiría legislación casuística para el negocio bancario hasta mucho después. La tentación de emitir más certificados (dinero) estaba también contrapesada por la prudencia, pues el hecho de crear dinero nuevo disminuyendo sus reservas más allá de lo que el mercado consideraba prudente, podría causarle una "corrida" de depositantes al banco, colocando al banquero en el riesgo de incumplir sus obligaciones contractuales de redimir sus billetes. Y siendo el principal activo del negocio bancario la confianza de sus depositantes, sumo cuidado tendrían de no exceder los límites de la prudencia. Si les iba mal, no solamente perdían el capital propio aportado para ofrecer garantía a sus clientes, sino su patrimonio propio, su casa y hacienda. No existían entonces las compañías de responsabilidad limitada, que permiten a los dueños de negocios limitar sus pérdidas al dinero que han aportado al negocio, y dejar a buen resguardo su patrimonio personal. Precisamente fue para proteger a los banqueros, ya que surgió por primera vez, la compañía de responsabilidad limitada: el Banco de Inglaterra, que en ese entonces era privado, pues no existían las bancas centrales de los gobiernos¹.

¹ Vera C. Smith *The Rationale of Central Banking*. Liberty Press, Indianapolis 1990.



"En principio, una onza de oro sería suficiente para todos los intercambios. Simplemente no circularía, como en efecto casi no circulaba el oro físico. Los certificados respaldados por ese oro se hubiesen hecho en denominaciones fraccionarias, de por ejemplo, una billonésima parte de la onza".
(Milton Friedman. Money Mischief, 1992)

La cantidad de dinero existente siempre es suficiente para llevar a cabo todas las transacciones.

Lo importante no es la cantidad sino los efectos de los cambios. Hoy día la cantidad de dinero no la determinan factores

de mercado. Cualquier actividad que pueda considerarse como función creadora de dinero, sin control del Estado, está prohibida en casi todo el mundo. Es cierto que en muchos países ya no está prohibido el poseer y vender oro, como sí lo estuvo por unos cuarenta años, pero casi todos los países han establecido, por legislación, que solamente la moneda creada por el Gobierno constituye medio de pago de aceptación obligatoria. A ésta moneda se le denomina moneda **de curso forzoso**. Consecuentemente, cualquier obligación se escoge pagar en la moneda de menor costo, "salvo riesgo" de participar en el mercado informal.

Los gobiernos no crean moneda en forma burda, simplemente imprimiendo billetes. Lo complicado del mecanismo, sin embargo, logra un efecto igual como si así lo hicieran. No existe razón económica que justifique un sistema tan complicado como oneroso, que al fin de cuentas solamente sirve para emitir la cantidad de dinero nuevo que el Gobierno desea emitir. Los mecanismos existentes son justificados exclusivamente por razones políticas.

Se aduce que los gobiernos democráticos, sujetos a presiones para gastar más de lo que cobran en impuestos, no podrán mantener la disciplina monetaria requerida por una sana economía. Y, sin duda, dicha justificación está fundada en la experiencia de muchos siglos, pues fue desde que gobernantes se percataron de los beneficios políticos de tener el monopolio del dinero, que se vienen causando desórdenes monetarios por razones políticas. Es más, la única

justificación para tener monedas de curso forzoso (la prohibición a los ciudadanos de contratar en moneda distinta a la que el Gobierno manipula) es para que el Gobierno pueda manipular la cantidad de dinero, pues no tendría objeto abandonar la moneda propia si ésta conserva su poder adquisitivo.

El sistema está sujeto a todas las consecuencias de lo que se conoce como el "problema del conocimiento" el cual, brevemente, se refiere a que la información pertinente al mercado es vasta y dispersa, y que su utilidad es de tiempo y circunstancia.² Por tanto, como las decisiones nunca pueden estar bien informadas, constantemente sorprenden por sus consecuencias inesperadas.

Al disponer un cambio en la cantidad de dinero en circulación, las autoridades de hecho están emitiendo un juicio sobre muchos aspectos tan imponderables y complejos como su efecto en el nivel de empleo, las tendencias de los precios, la expectativa de tasa de desarrollo, su efecto en las tasas de interés, en la tasa de cambio, en los términos de intercambio, y muchos más. Las disposiciones de la autoridad monetaria afectan infinidad de circunstancias que las autoridades jamás podrían oportunamente conocer, y menos anticipar y evaluar; pero como son de observancia obligatoria, limitan y estorban, cuando no impiden, desenvolvimientos que ellos no pueden inventar. Así, se quedan a la zaga, sorprendidos de las nuevas e ingeniosas innovaciones que en el mercado suceden a pesar de las autoridades.

No es que el sistema de banca central sea la única opción, pues la historia de la banca libre demuestra todo lo contrario y la correcta teoría confirma. Por imperfecto que sea el sistema de banca libre, hay abrumadora evidencia para poder afirmar que sus

² Ver: "*El uso del conocimiento en la sociedad*", de F. A. von Hayek, y *Knowledge and Decisions*, de Thomas Sowell.

imperfecciones son minúsculas comparadas con el subdesarrollo, depresiones, inflación, pobreza y hasta violencia que han causado las bancas centrales.



La Ley de Gresham. Cuando por la ley se le atribuye a una moneda de curso forzoso (aceptación obligatoria) un valor superior al que en el mercado le corresponde, las personas evidentemente preferirán pagar con la moneda sobrevaluada que obligadamente se tiene que aceptar en pago, y poner sus ahorros a buen resguardo con la mejor moneda. Dícese, entonces, que la buena moneda “desaparece” de la circulación, y que “la mala moneda desplaza a la buena”. A este fenómeno se le conoce como la Ley de Gresham, economista inglés que describió el fenómeno por primera vez.

Nótese que, en ausencia del monopolio estatal del dinero, las personas siempre estarían en su natural libertad para contratar en las monedas que más garantía les proporcionará para sus contratos.

Habría competencia entre monedas, como lo ha habido en muchas ocasiones y lugares. Las malas monedas hubiesen desaparecido por el abandono de su clientela. Lo que es importante hacer ver, por la trascendencia que han tenido las desastrosas y

destructoras inflaciones, es que en ausencia de la prohibición de usar otras monedas, los gobiernos hubiesen sido impotentes en causar esas inflaciones que redujeron a la pobreza a pueblos otrora ricos, como Argentina, en las décadas de los cincuenta a los ochenta; Alemania en la década de los veinte y muchos otros ejemplos. Por ello es que está muy justificado el temor a la injerencia política en asuntos monetarios, temor que ha dado lugar al complejo sistema de creación de dinero que hoy prevalece y que, evidentemente, en muchas ocasiones la supuesta autonomía política no fue suficiente para evitar los desastres inflacionarios políticamente causados.

No ha sido muy feliz el intento de alejar de la política el manejo del dinero. En el proceso de determinar la política monetaria es prácticamente imposible evitar que entre las principales conside-

raciones estén lo que las autoridades piensan sobre las necesidades del Gobierno, las teorías políticas de los burócratas, las creencias personales sobre economía, las presiones políticas, las interpretaciones personales de los eventos económicos del momento, y las expectativas que cada miembro del grupo director tiene del futuro. Y no debe extrañar el fracaso del intento de alejar de la política a las bancas centrales en un mundo democrático, concediéndoles autonomía, puesto que la autonomía es contraria a la esencia misma de la democracia³. De todas maneras, está tan institucionalizada internacionalmente la gran ficción de las bancas centrales "autónomas", que ya se ha convertido en verdad, y el público en general realmente cree que son autónomas.

7.4 LA CREACION DE DINERO

Hoy día, cuando las autoridades consideran que debe expandirse el dinero en circulación (medio circulante), recurren a varios procedimientos.

La forma más común de emitir dinero primario es que el Gobierno se presta a sí mismo el dinero que crea; su propio banco central le "descuenta" una nota de tesorería, o un bono, por cuyo monto el ministro de hacienda puede girar cheques, y que el banco central los honrará con dinero nuevo. El Gobierno, en efecto, con una mano inventa el nuevo dinero y con la otra lo gasta. Todos los mecanismos formales que se relacionan con el Gobierno consisten en darle crédito, sabiendo que éste nunca será cancelado, sino siempre renovado.

Pero, no solamente a través de dar crédito al Gobierno

³ (Democracia implica el "manejo político de la cosa pública", y autonomía, "alejar de la política el manejo de la cosa pública")

umenta o disminuye el medio circulante la banca central, aunque esa ha sido la forma más importante. Se puede aumentar la capacidad de dar crédito de los bancos privados, mediante cambios en las cantidades de reservas obligatorias que deben mantener en el banco central, reservas llamadas **encajes**; pueden modificar los cupos de créditos y las normas contables para que puedan aumentar o se vean obligados a disminuir el crédito.

7.5 EL FACTOR MULTIPLICADOR

El dinero así creado de la nada se llama **primario** (también conocido como "base monetaria"), porque sirve de base para multiplicar la cantidad de dinero en circulación en forma indirecta.

El banco central emite dinero primario (la base monetaria) para prestarle al Gobierno o a los bancos, o para comprar divisas, o para gastarlo directamente, cuando sus ingresos por cargos por servicios no son suficientes para sus gastos o inversiones. Este dinero es de curso forzoso. Es decir, de aceptación obligatoria; no se permite legalmente contratar pagos en otras monedas.

Este dinero va a parar a manos de personas, individuales o jurídicas a quienes el Gobierno ha comprado bienes o ha pagado por servicios. El dinero siempre es de alguien y se encuentra depositado en bancos o en circulación como efectivo. Del dinero que recibe un banco, una parte lo guarda como reserva y otra la presta.

La reserva le sirve para que los depositantes puedan retirar su dinero de acuerdo con las condiciones pactadas. La proporción de reservas mínimas es hoy día determinada de acuerdo con la legislación. En ausencia de legislación el nivel de reserva es determinado por el mercado en respuesta a la prudencia del banquero y las condiciones contractuales con los depositantes. Si un banco no se compromete a mantener suficiente respaldo con reservas y capital de sus dueños, quizá no logrará la confianza de posibles depositantes.

Lo que ha dado en préstamo también es depositado en los

raciones estén lo que las autoridades piensan sobre las necesidades del Gobierno, las teorías políticas de los burócratas, las creencias personales sobre economía, las presiones políticas, las interpretaciones personales de los eventos económicos del momento, y las expectativas que cada miembro del grupo director tiene del futuro. Y no debe extrañar el fracaso del intento de alejar de la política a las bancas centrales en un mundo democrático, concediéndoles autonomía, puesto que la autonomía es contraria a la esencia misma de la democracia³. De todas maneras, está tan institucionalizada internacionalmente la gran ficción de las bancas centrales "autónomas", que ya se ha convertido en verdad, y el público en general realmente cree que son autónomas.

7.4 LA CREACION DE DINERO

Hoy día, cuando las autoridades consideran que debe expandirse el dinero en circulación (medio circulante), recurren a varios procedimientos.

La forma más común de emitir dinero primario es que el Gobierno se presta a sí mismo el dinero que crea; su propio banco central le "descuenta" una nota de tesorería, o un bono, por cuyo monto el ministro de hacienda puede girar cheques, y que el banco central los honrará con dinero nuevo. El Gobierno, en efecto, con una mano inventa el nuevo dinero y con la otra lo gasta. Todos los mecanismos formales que se relacionan con el Gobierno consisten en darle crédito, sabiendo que éste nunca será cancelado, sino siempre renovado.

Pero, no solamente a través de dar crédito al Gobierno

³ (Democracia implica el "manejo político de la cosa pública", y autonomía, "alejar de la política el manejo de la cosa pública")

aumenta o disminuye el medio circulante la banca central, aunque esa ha sido la forma más importante. Se puede aumentar la capacidad de dar crédito de los bancos privados, mediante cambios en las cantidades de reservas obligatorias que deben mantener en el banco central, reservas llamadas **encajes**; pueden modificar los cupos de créditos y las normas contables para que puedan aumentar o se vean obligados a disminuir el crédito.

7.5 EL FACTOR MULTIPLICADOR

El dinero así creado de la nada se llama **primario** (también conocido como "base monetaria"), porque sirve de base para multiplicar la cantidad de dinero en circulación en forma indirecta.

El banco central emite dinero primario (la base monetaria) para prestarle al Gobierno o a los bancos, o para comprar divisas, o para gastarlo directamente, cuando sus ingresos por cargos por servicios no son suficientes para sus gastos o inversiones. Este dinero es de curso forzoso. Es decir, de aceptación obligatoria; no se permite legalmente contratar pagos en otras monedas.

Este dinero va a parar a manos de personas, individuales o jurídicas a quienes el Gobierno ha comprado bienes o ha pagado por servicios. El dinero siempre es de alguien y se encuentra depositado en bancos o en circulación como efectivo. Del dinero que recibe un banco, una parte lo guarda como reserva y otra la presta.

La reserva le sirve para que los depositantes puedan retirar su dinero de acuerdo con las condiciones pactadas. La proporción de reservas mínimas es hoy día determinada de acuerdo con la legislación. En ausencia de legislación el nivel de reserva es determinado por el mercado en respuesta a la prudencia del banquero y las condiciones contractuales con los depositantes. Si un banco no se compromete a mantener suficiente respaldo con reservas y capital de sus dueños, quizá no logrará la confianza de posibles depositantes.

Lo que ha dado en préstamo también es depositado en los

bancos. Debido al sistema fraccionario de reserva toda nueva cantidad de dinero aumenta por un factor multiplicador que depende de la fracción que se vuelve a prestar.

Cuando una nueva cantidad de dinero llega a manos de alguien éste lo deposita en un banco. El banco tiene que guardar en reserva el **encaje** en el banco central y, si éste es de diez por ciento, puede el banco prestar noventa. Quien recibe los noventa, también los deposita en un banco, el cual manda nueve al encaje, y presta ochenta y uno. Quien recibe los ochenta y uno, los deposita en un banco, el cual manda ocho con diez centavos al encaje, y presta..., y así sucesivamente. Se facilita la comprensión del factor multiplicador bancario si suponemos que solamente existen depósitos a la vista y el encaje es diez por ciento. El aumento de dinero, sobre simplificado, sería:

$$\begin{aligned} \text{Aumento Dinero} &= \text{Dinero primario (Dp)} + 0.9\text{Dp} + 0.81\text{Dp} + \dots \\ &= 1/0.10 = 10 \end{aligned}$$

7.6 LA INFLACION Y LA DEFLACION

La **inflación** ha sido definida de dos formas. La forma correcta expresada por la Escuela Austriaca es "*un aumento de la oferta de dinero no causado por un aumento de la demanda de dinero, en el mercado*". El efecto de ello, sin embargo, es lo que más generalmente se conoce como inflación: "*un aumento general y sostenido de los precios*". Para los primeros, la inflación es el hecho de aumentar la cantidad de dinero, y para los otros, la inflación es el efecto.

Podría ser fácil para un banco aumentar el número de personas que están dispuestas a aceptar dinero prestado proveniente de su propia expansión crediticia, pero no es fácil para un banco aumentar la clientela por su dinero, es decir el número de gente que está dispuesta a considerar los nuevos instrumentos como dinero y guardarlo como tal en sus saldos en caja.

L. von Mises



La inflación ha sido causada casi invariablemente por los gobiernos. Las excepciones ocurrieron cuando, como ya se mencionó anteriormente, hubo grandes y sorprendentes hallazgos de yacimientos de oro, como en el siglo XVI por los conquistadores españoles, como en California a mediados del siglo XIX, y como en algunas otras ocasiones de la historia, tal el caso de Australia, en 1850, cuando el precio del hielo llegó a tal nivel que era negocio rentable cortar hielo en el Lago Walden en Vermont, EE. UU. y transportarlo a Australia para enfriar bebidas.

Pero esas inflaciones, aunque grandes, fueron minúsculas comparadas con las inflaciones causadas por el Gobierno alemán de 1920 a 1923, cuando la **hiperinflación** anual aumento de 80 a 450 por ciento mensual, o con las de Sudamérica, de la segunda parte del siglo XX. Estas llegaron, como ejemplo en Brasil, a 1700% anual en 1989, en Argentina a 14,000% anual. En Nicaragua cuando llegó a 33,000% anual en 1988, ¡el Gobierno le agregaba ceros a los billetes con un simple sello de hule! En esas condiciones los precios de entrada al teatro suben tan rápido que el precio aumenta durante el tiempo que se hace cola para entrar. El dinero necesario para las transacciones frecuentemente se llevaba en carretillas de mano, y cuentan que una señora que lo llevaba en una canasta fue asaltada, ¡le quitaron el canasto y le dejaron el dinero!

Como puede imaginarse, los efectos de la inflación son devastadores para quienes viven con rentas fijas, provenientes del ahorro de su trabajo pasado, que pronto ven reducidas o eliminadas sus fuentes de sustento, distorsionan totalmente la planificación de las personas y empresas, fomenta la desmedida especulación y distorsiona la utilización de todos los recursos. Causa conflictos y resentimientos sociales, pues se inculpa a los comerciantes por el alza de los precios, a los transportistas por el alza del transporte, y así a todos los proveedores de bienes y servicios. Los costos sociales son impredecibles y hasta trágicos, pues en cuanto los trabajadores ven el valor de sus salarios reales disminuido, injustamente acusan y protestan ante sus patronos, que también son víctimas del fenómeno. Por esta causa han tenido que intervenir violentamente los ejércitos mis-

mos en más de una ocasión, causando muchas muertes.

Muchas veces los gobiernos por razones políticas, ponen precios toques para que no se puedan ajustar, causando así el surgimiento de mercados negros, quiebra de industrias que no pueden violar las leyes, y se llega al extremo de criminalizar actos meramente económicos. Cuando establecen toques a los alquileres, como ejemplo, de hecho están despojando al propietario del inmueble. Algunas veces los gobiernos disponen **indexar** la economía en un intento de neutralizar los efectos de su política inflacionaria, pero como nos lo recuerda David Hume (inserto, pág. 7-9) el proceso no es neutro ni instantáneo respecto a la estructura de precios, de manera que la indexación no evita distorsiones.

Algunos efectos de la inflación

- La inflación daña a aquellos cuyo ingreso no sube en la misma proporción para compensar la pérdida de poder adquisitivo del dinero. Principalmente a personas mayores pensionadas.
- Ayuda a los deudores a sacrificio de los acreedores, pues con el tiempo, la deuda se paga con dinero de menor valor.
- Altera las decisiones económicas, de asignación de recursos así como de inversión.
- Desvaloriza las pólizas de seguro y compromisos de largo plazo.
- Afecta los flujos de la balanza de pagos, provocando continua alteración en las tasas de cambio, para compensar la pérdida de poder adquisitivo relativo.
- Altera los sistemas de contabilidad, creando utilidades ficticias, y dificultando todo cálculo económico.
- Aumenta la incertidumbre canalizando más recursos a actividades especulativas.



En la medida que la inflación realmente provea poder adquisitivo al Gobierno, constituye una transferencia de riqueza al Gobierno de parte de quienes no tienen los medios para defenderse

de sus efectos. Resulta así ser un impuesto cruel y escondido, cuyas víctimas son típicamente viudas y ancianos que viven de pensiones y rentas fijas, y quienes habrán sido despojados de sus patrimonios porque no se pueden defender.

Para que ese tipo de inflación sea posible, es menester utilizar todo el poder coercitivo del estado para impedir que los ciudadanos puedan recurrir a otros medios de intercambio, como ejemplo, monedas de otros países. Por ello vemos que, típicamente, las leyes monetarias prohíben a los ciudadanos utilizar otras maneras de contratar sus intercambios creando las monedas de curso forzoso.

El sistema monetario natural⁴ del mercado, o sea el (también imperfecto) sistema de banca libre, sin privilegios, y regido por las normas generales de derecho civil, mercantil y penal, tiene sus mecanismos propios para imponer cautela y regular el súbito aumento o disminución de la cantidad de dinero en circulación. Lamentablemente este proceso no es permitido en la mayoría de países debido al sistema de banca central.

No es aquí propio extenderme sobre este elusivo tema⁵ y por de pronto baste recordar lo que alguna vez diría Ludwig von Mises, respecto a que cualquiera puede imprimir billetes, pero solamente la gente que los acepta los convierte en dinero.

⁴ "natural" en el sentido de que en ausencia de imposición por parte de los gobiernos, resultaría de la evolución misma del mercado.

⁵ Ver *Human Action*, L. von Mises, "Limitations on the Issuance of Fiduciary Media" y *Observation on the Discussions Concerning Free Banking*.

7.7 EL DINERO DEL FUTURO

En la actualidad, con los adelantos en las comunicaciones electrónicas y especialmente Internet, el mundo se encamina por insospechados caminos inclusive en las formas futuras de "dinero electrónico". Las personas dejarán de usar papel dinero a cambio de efectivo electrónico (e-cash), o de tarjetas inteligentes (smart cards) con valor monetario grabado en micro-procesadores, sistema que ya es común en Europa, o como ya se usan en tarjetas con valor para hacer llamadas telefónicas. En otro ámbito, administradoras de fondos mutuos como Merrill Lynch ofrecen cuentas de inversión donde el cliente tiene la opción de girar pagos contra sus ahorros.

Adam Mikkelsen de Nueva Zelanda y otros vaticinan que en los próximos veinte o treinta años este desarrollo socavará el provisionamiento monopolístico de dinero por parte de los gobiernos, y permitirá a las personas escoger entre distintos proveedores de dinero. Hasta no hace mucho, la introducción de dinero privado (de mercado), por no ser moneda de curso forzoso, hubiese requerido un tratado entre gobiernos, prescindiendo de sus monopolios.

Los hechos obligarán a los gobiernos a jugar un papel más acorde a la dinámica de la economía moderna. Ya es común hacer transferencias a cualquier parte del mundo por correo electrónico e inclusive se debitan y acreditan pagos al instante por medio de tarjetas de crédito las cuales operan como chequera electrónica en el punto de compra. No es posible predecir con precisión cómo serán las transferencias "inteligentes" por medios.

"Así como el papel dinero fiduciario reemplazó al papel moneda con especie como respaldo, débitos y créditos ejecutados electrónicamente llegarán a ser el medio de pago dominante, creando el potencial para que dinero privado compita con el dinero emitido por los gobiernos."

Jerry L. Jordan Gobernador,
Federal Reserve Bank of
Cleveland,
U. S. A.



electrónicos ni cuál será el estándar monetario del dinero privado, pero no es arriesgado pronosticar que cobrará preeminencia algún sistema de transacciones privadas basadas en la tradición del contrato mercantil y el derecho consuetudinario, y el papel del Estado no será el de un emisor monopolista sino un velador por el cumplimiento de derechos y obligaciones contractuales. Todo esto tendrá un impacto importante en materia fiscal y bancaria.

7.8 LECTURA COMPLEMENTARIA



El Sueño de "Un Millón de Dólares"
(Traducido de la Revista "The Freeman")

Hace poco tuve un sueño inquietante y revelador. Soñé que era el afortunado poseedor de un millón de dólares y que nunca más tendría que trabajar.

Inmediatamente di rienda suelta a mi imaginación y pensé en los cientos de cosas que en adelante podría hacer con mi millón de dólares. Planeé cómo obtener lo mejor y más caro que el dinero pudiera comprar. Compraría una casa grande y lujosa; el automóvil deportivo más costoso del mundo. En cuanto a vestuario, únicamente compraría lo mejor y más fino. Viviría lujosamente. Vería tornarse en realidad mis más caros deseos y nunca más tendría que trabajar.

Apresuradamente me vestí y sintiendo hambre descendí ansioso de desayunar previo a poner en obra mis planes; pero tuve la desagradable sorpresa de encontrar que no había absolutamente nada que comer. Mi esposa lloraba amarga e inconsolablemente. Los comestibles que había ordenado el día anterior no le habían sido entregados. La botella de leche y la copia del periódico matutino que usualmente hacían su aparición en el pórtico, esta vez brillaban por su ausencia. Traté de llamar al supermercado, pero la línea estaba muerta. Entonces me dije: "bien, tomaré un paseo y traeré algo para el desayuno". Pero al salir, cuál no sería mi sorpresa al ver que las calles estaban completamente desiertas. El silencio era agobiante. No se miraban carros, ni autobuses, ni tranvías. Nada. Pensando que algo anormal ocurría en mi vecindario, me dirigí caminando al otro extremo de la ciudad. Ni siquiera un tranvía se movía, el silencio continuaba siendo monótono y pesado.

De repente empezó a aparecer gente en la calle —al principio unos pocos, después muchos y al final cientos. Me uní al grupo y empecé a indagar: ¿Qué sucede? ¿En dónde podré comprar comida? Y obtuve la respuesta, "¿No lo sabe usted? Todo el mundo es poseedor de un millón de dólares y por consiguiente, nadie tiene que trabajar de ahora en adelante". La respuesta me dejó atónito. Pensé que se había cometido algún error. Que sólo yo había obtenido un millón de dólares. Pero aparentemente no había tal. Era la agobiante y penosa realidad. Todos eran dueños de una fortuna y consecuentemente consideraban que para ellos había terminado para siempre la necesidad del trabajo.

En un acceso de ciega furia, consecuencia de la frustración, tuve que dar por descartados mis ambiciosos planes.

Y al mismo tiempo, comprendí cómo una revelación y como nunca antes lo había comprendido, la interdependencia mutua que existe entre los hombres; y comprendí también que por pequeña que fuera mi contribución, era necesaria para el bienestar de todos mis congéneres, pues no es el dinero en sí lo que constituye la riqueza; sólo es un simple medio que facilita el intercambio.

Por fin desperté de lo que resultaba ser una pesadilla. El sol brillaba en el horizonte y los pájaros cantaban en el exterior. En la cocina mi esposa se afanaba preparando el desayuno.

Miré por la ventana y vi un mundo de gente rumbo a sus tareas diarias, donde cada uno contribuiría en mayor o menor escala a mi bienestar y a mi vida, como yo a mi vez lo haría a la de ellos, lo cual me llenó de gozo y satisfacción.

7.9 BIBLIOGRAFIA



Cole, Julio H. *Dinero y Banca*. (Universidad Francisco Marroquín, marzo 1995)

Dawd, Kevin. *The Experience of Free Banking*. (Routledge, 1992).
Estudio de casos históricos cuando por periodos sostenidos ha privado el sistema de banca y dinero libre.

----- *The State and the Monetary System*. (Saint Martin's Press,

N. Y., 1989).

Dickson White, Andrew (1832-1918). *Fiat Money and Inflation in France*. (Foundation for Economic Education, 1959). Relato de la inflación durante la Revolución Francesa, con todos sus efectos devastadores y violentos.

Hayek, Friederich A. von. *Desnacionalización de la moneda*. (Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 1980, y Unión Editorial, Madrid, 1983). Título original en inglés: *Denationalization of Money*. (Institute of Economic Affairs, Londres, 1978).

Hazlitt, Henry. *Los errores de la "Nueva ciencia económica"*. (Aguilar, Madrid, 1961). Título en inglés: *The Failure of the New Economics*. (Van Nostrand, 1959). Rigurosa crítica del keynesianismo que predominó la cultura monetaria desde la década de los treinta hasta la de los setenta.

----- *From Bretton Woods to World Inflation*. (Regnery Gateway, 1984). Serie de los lúcidos comentarios en su columna semanal de la revista *Newsweek* publicados en el momento en que los eventos ocurrían.

----- *What You Should Know About Inflation*. (Princeton: Van Nostrand, 1960).

Mises, Ludwig von. *Theory of Money and Credit*. (Yale University Press, 1953). Prólogo de Lord Lionel Robbins. Título original en alemán: *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, (1912). Clásico, sistemático y exhaustivo tratado sobre la naturaleza y función del dinero.

Rahn, Richard W. *The End of Money* (discovery Institute Press, 1999).

Rueff, Jacques. *The Age of Inflation*. (Gateway, 1964). Análisis de las inflaciones durante y después de la Primera Guerra Mundial, comparando las medidas tomadas por Francia, Alemania e Inglaterra.

Rothbard, Murray. *America's Great Depression*. (Van Nostrand, 1963). Luego de analizar las teorías monetarias vigentes las aplica a los trágicos

eventos de la *gran depresión*.

Smith, Vera. *The Rationale of Central Banking*. (Liberty Press, Indianapolis 1990).

Selgin, George. *The Theory of Free Banking*. (Rowman & Littlefield, 1989).

White, Lawrence H. *Competition in Currency*. (New York University Press, 1989).

Winder, George. *A Short History of Money*. (Institute of Economic Affairs, London, 1959). Entretenido relato de la evolución del dinero, con comentarios explícitos sobre su función. Analiza causas y efectos de inflación.

Yaeger, Leland B. "Individual and Overall Viewpoints in Monetary Theory", Chapter 18, *Method, Process, and Austrian Economics*. Ed. I. Kirzner, (Lexinton Books, D. C. Heath & Co., 1982).

Cato Institute & hellip. "The Future of Money in the Information Age", describe distintos posibles escenarios del dinero del futuro.

LA FUNCION DEL CAPITAL Y LA REMUNERACION AL TRABAJO

8

8.1 EL CAPITAL

La definición más concisa de **bienes de capital** es: el instrumento o la herramienta que aumenta la **productividad**. "Herramienta" en este sentido incluye desde un azadón hasta una fábrica de tractores o una planta hidroeléctrica y todo aquello que se construyó para aumentar el consumo futuro, sacrificando el consumo presente. El dinero en sí no es capital: es medio de intercambio, y como tal, puede invertirse en capital si en vez de ser empleado para satisfacciones inmediatas, se adquieren bienes que aumentan la productividad de trabajo.

La riqueza de que una sociedad dispondrá es la que produce con su trabajo. Es posible que la hayan producido generaciones anteriores, o que un país le regale parte de su riqueza a otro, como suele ocurrir con los programas de ayuda. Pero primero hubo alguien que con su trabajo produjera esa riqueza para que llegase a existir.

Los países podrán tener recursos naturales,



Productividad:
Es la producción relativa a algún parámetro como tiempo, horas-hombre, dinero invertido, hectárea sembrada, etc.

Cualquier recurso natural se seguirá extrayendo hasta que su costo marginal llegue a igualarse al precio o beneficio marginal del cual deriva su valor. De lo contrario, quien lo extrae pierde.



pero si no los transforman con su trabajo no contribuyen a elevar el nivel de vida. Se pueden convertir en riqueza mediante la aplicación de la inteligencia y consumo (gasto) de tiempo y otros recursos. Los recursos tal como los encontramos en la naturaleza no tienen mucho valor. Su valor es derivado de las satisfacciones que, después de transformados por el ingenio y trabajo de las personas individuales, puedan brindar a los seres humanos. Esa transformación requiere del sacrificio de muchos recursos adicionales cuyos precios sumados tendrán que ser inferiores al del producto de la transformación.

El valor de los recursos es derivado del valor del producto final. Puesto que es a las últimas satisfacciones a las que, subjetivamente, en comparación con otras, las personas les asignan mayor o menor valor, resulta que después de restarle a su precio el valor del tiempo, recursos complementarios y costos de oportunidad necesarios para extraer y transformar algún recurso, el residuo se aproximará a su precio de mercado.

Es así que hay países con muchos recursos minerales, de petróleo o tierra fértil y que son pobres, como la China, la India, algunos países africanos, y algunos en Sudamérica como Venezuela, que los tiene todos y a pesar de ello aún es pobre. Por otro lado, hay ejemplos de países sin mayor dotación de recursos naturales que son ricos, como Holanda, Suiza, y Japón. Es más, como el transporte es cada día más barato en relación a los precios de los productos, los recursos naturales son frecuentemente trasladados a donde con mayor ventaja se pueden convertir en riqueza debido a la infraestructura complementaria y disponibilidad de fondos.

La riqueza no es gratis. No se da en los árboles para que solamente la cosechemos y disfrutemos. Hay que transformar los recursos, y ello tiene un costo, pues además de los otros recursos que habrá que consumir (ej. el árbol que se sacrifica para hacer una mesa o el combustible para transportarlo), consume tiempo y trabajo. Todo lo que se consume tiene un costo de oportunidad, y consecuentemente se habrá producido un aumento de riqueza cuando el precio de lo producido es mayor que la suma del valor de los recursos sacrifica-

dos, o que el valor del uso alternativo de los recursos empleados.

En un tiempo determinado, digamos una hora, entre toda la sociedad podemos producir una cierta cantidad. Esa producción por hora es nuestra productividad por unidad de tiempo. La riqueza producida será equivalente a nuestra **productividad** por hora, multiplicada por las horas empleadas. Como el tiempo disponible es solamente el que hay, y eso no lo podemos modificar, lo único que podemos hacer para tener más riqueza es aumentar la productividad del trabajo.

Ciertamente, mejorar la destreza de la persona mejora la productividad del trabajo, pero ese aumento es muy limitado comparado con el aumento que logra el emplear herramientas, mecanismos y maquinaria, cuyo límite es la inventiva del hombre. El campeón del mundo en arar tierra con fuerza animal, no ara en una semana lo que se puede arar con un tractor grande en medio día; lo que se puede transportar sin máquinas es insignificante comparado a lo que se puede con camión; lo que se logra producir en una línea de producción en masa es infinitamente mayor que lo que con la máxima destreza humanamente posible se podría producir sin las máquinas. ¡Imagínese la infinidad de informes que se transmiten por una red telefónica!

Es así que el factor decisivo en el aumento de la productividad social es el capital: la maquinaria y las herramientas. Y es por esa razón que nos reitera Ludwig von Mises que la diferencia entre un país rico y uno pobre estriba en la tasa de capital invertido per cápita; lo que en términos más mundanos quiere decir que un país con fábricas será más rico que un país sin fábricas.

A esa máquina o combinación de máquinas que llamamos fábricas o industrias enteras o infraestructura, y que aumentan la productividad del hombre, se le llama capital, y la fuente de capital es el ahorro. El ahorro de por sí no es el capital, pues se podría, inclusive, consumir en el presente. Como se mencionó anteriormente, se

El costo real (no el costo contable) del capital es su costo de oportunidad, esto es, el valor del consumo presente sacrificado

convierte en capital cuando se invierte en herramientas que aumentan la productividad para poder consumir más en el futuro.

8.2 EL PROCESO DE CAPITALIZACION

Todo cambio tiene un costo, pues cambiar significa perder la inversión que tenemos en conocimientos que para una nueva manera de hacer las cosas quizá ya no son útiles. Igualmente perdemos los equipos, las herramientas y hasta las fábricas cuando algún cambio de condiciones las convierte en obsoletas, aunque sean de reciente adquisición, es decir, modernas.

Es así que todo cambio tiene costos, y la opción que confronta la sociedad es entre el "costo social del cambio" o "el costo social de no cambiar", pues quedarse como se está significa sacrificar los beneficios del progreso. O para decirlo en otra forma, el costo social de no cambiar es el de aceptar la endémica pobreza.

Para que ocurra el cambio que resulta en progreso, debe haber un motivo. Congruentes con nuestras premisas originales, sabemos que el motivo se deriva de que las personas escogerán el mayor beneficio con el menor costo.

La capitalización ocurre porque algunos encuentran que podrán bajar costos al sustituir trabajadores con maquinaria, y consecuentemente podrán ganar más sirviendo a los demás. Habrán hecho una comparación del costo de mano de obra con el costo de obtener capital, y habrán encontrado que en ese momento, dados los precios relativos de los recursos capital o trabajo, los costos serán menores utilizando menos mano de obra y más máquinas automáticas. Enfatizamos *en ese momento* porque las condiciones podrán cambiar en el futuro, a medida que esa relación de precio siga

cambiando. En un país subdesarrollado, el precio relativo de los factores capital y trabajo es distinto al que se da en un país desarrollado y, consecuentemente, los métodos de producción se ajustan a sus respectivas condiciones económicas.

Cuando alguien logra bajar costos, su primer objetivo es, ciertamente, ganar más, en cuyo caso dispondrá de más dinero para aumentar su propio consumo o para adquirir más capital para la misma u otra actividad. Pero con el tiempo, como todo producto fabricado tiene sustitutos (para todo hay competencia) en el afán de ampliar o conservar mercado, los precios bajarán como efecto de la baja de costos. Obviamente, no podrían bajar sin la previa rebaja de costos.

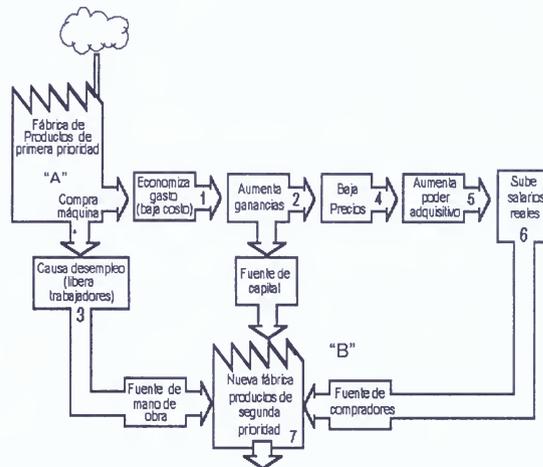
Es cierto que cuando la máquina sustituye trabajadores, éstos se habrán quedado sin ese trabajo específico (ver figura 8-1). Pero debido a que la máquina más pronto que tarde causa una baja de precios, los salarios reales de todos los que compran el producto fabricado habrán aumentado. Y ese aumento de ingresos a todos los consumidores crea nuevas oportunidades de empleo que alguien habrá de llenar. Son esas plazas las que, a su vez, sustituyen a las plazas eliminadas por la máquina. La máquina estará logrando el producto (Producto A en la figura 8-1) que esos trabajadores producían antes, y los trabajadores habrán sido *liberados* para producir lo que antes no se producía (producto B en la figura 8-1) porque faltaba alguno de los tres elementos necesarios para su producción:

Primero, faltaba quién la comprara. Ahora que los precios bajaron gracias a la máquina, se creó el mercado porque se creó el poder adquisitivo.

Segundo, faltaban los trabajadores. Cuando estaban los trabajadores empleados en lo que ahora produce la máquina (Producto A), evidentemente no podían producir, además, lo que ahora producen (Producto B).

Tercero, faltaría el capital. Son precisamente las ganancias debidas a las mejoras en productividad, causadas por las máquinas, las que proveen directa o indirectamente los ahorros para el capital que requieren las nuevas producciones.

Figura 8-1



Fuente de empleo para trabajadores liberados y de nuevos productos hechos posibles por
LA MÁQUINA: CAPITAL

Es importante notar que la máquina aumenta el ingreso real de *todos* los trabajadores, al bajar los precios de lo que compran en comparación a lo que podían comprar sin la máquina. De lo contrario la máquina no se hubiera justificado. También mejoran los trabajadores que desplazó la máquina, con el aumento general de salarios reales que causó la máquina, con la rara excepción de aquellos que por su edad o incapacidad de aprender algo nuevo y mejor, cambian a un peor empleo. Sin embargo, se puede observar que, en los países con gran capitalización, los pobres son los pobres

más ricos del mundo, de manera que todos mejoran debido a la capitalización de otros.

Para ilustrar este punto, pensemos en el caso de un barbero en Chicago, en comparación con un barbero en Costa Rica. La remuneración del de Chicago es unas veinte veces mayor, a pesar de que la inversión de capital y consecuente productividad que tienen ambos, no es muy diferente. Esto ilustra el hecho de que no es necesariamente la productividad particular de la persona o de una industria lo que importa, sino la inversión de capital y consecuentemente la productividad de toda la comunidad la que eleva los ingresos en general. Los barberos en Chicago cobran más a sus clientes que los de Costa Rica, porque sus clientes tienen más dinero debido a la mayor inversión de capital en Chicago. Si no fuese así, los barberos de Chicago ya hubiesen abandonado su oficio e irían a competir por las plazas de sus clientes. Lo cierto es que en una misma plaza, los salarios tienen que ser más o menos equivalentes, pues de lo contrario habría movilidad entre oficios hasta que se nivelen.

El tipo de desempleo causado por la máquina es temporal y es parte del proceso de ajuste que es indispensable para cambiar. Es inevitable, si se quiere progresar, pues obviamente no es posible cambiar sin cambiar. Este desempleo es distinto al desempleo causado por fenómenos monetarios, crisis, depresiones con o sin inflación, o intervenciones de los gobiernos, a través de salarios mínimos u otras intervenciones antieconómicas.

El proceso de capitalización es lento, porque depende del ritmo de crecimiento de los ahorros, y por ello el desempleo temporal que causa nunca es traumático. Además es inherente a todo progreso.

El proceso de capitalización de un país se puede acelerar con la afluencia de ahorro de personas de otros países, llamada **inversión extranjera**, la cual acude a donde las condiciones de rendimiento y seguridad son más atractivas. En los casos de flujo



Productividad Marginal:

Es la relación costo beneficio de la última unidad producida. Así se dice, como ejemplo, la productividad marginal del capital, de la tierra o del trabajo, relacionando el beneficio a la cantidad del recurso utilizado en agregar una unidad más de producto.

acelerado, el proceso pone presión para la capitalización interna, porque cuando la demanda por mano de obra puja todos los salarios para arriba, cambia la relación interna del precio del capital y el del trabajo. La necesidad de retener trabajadores a un nivel de salarios más alto para no quebrar, obliga a invertir en máquinas que aumenten la productividad laboral y aumentan el valor de la contribución del trabajo y poder así cubrir los salarios más altos.



La suma de las utilidades sobre las ventas de todas las empresas constituye el límite total de lo que se podría repartir en aumentos de salarios reales.

Como ellas son, tradicionalmente, entre un cuatro y un cinco por ciento de las ventas, ello nos indica el límite que podría significar un aumento de salarios reales a expensas de las utilidades. A muchos les extrañan esas utilidades tan exiguas, pero debe notarse que ellas son utilidades sobre ventas y no utilidades sobre capital invertido, que es lo que importa al inversionista. (Una utilidad sobre ventas del cinco por ciento, con una rotación de capital de cuatro veces brindaría un rendimiento de veinte por ciento sobre capital invertido).

Si todas las utilidades derivadas de las empresas fuesen a distribuirse en aumentos de salarios éstos podrían aumentar en el orden de un cuatro a cinco por ciento, una sola vez, amén de que se eliminaría la razón para producirlas. Así resulta que la única manera de aumentar la remuneración de los trabajadores es aumentando su productividad marginal, mediante el uso de capital. No existe otra fuente, ya que las utilidades resultan exiguas ante la magnitud total de lo que sería de un pequeñísimo aumento en la remuneración laboral. En cambio, los aumentos

usuales experimentados en productividad en una economía próspera causan frecuentemente aumentos reales de diez y quince por ciento anuales, y aún mayores.

Solamente pueden subir los sueldos y salarios a medida que baja el costo de mano de obra por unidad de producto. Siendo la mayoría de las personas trabajadores a sueldo o salario, inútil sería subir salarios si este aumento se reflejara exactamente en los precios de lo que compran con sus sueldos y salarios. De manera que solamente reduciendo costos con el empleo de capital pueden causarse las economías necesarias para poder subir sueldos y salarios, sin trasladar el aumento a los precios.

Para ilustrar el punto: si pagamos a un peón diez pesos diarios por mover un metro cúbico de tierra, nuestro costo de mano de obra será de diez pesos por metro cúbico. Pero si con un tractor puede ese mismo trabajador mover cien metros cúbicos, y le pagamos cien pesos por día, nuestro costo de mano de obra por metro cúbico habrá disminuido a un peso por metro cúbico, y su ingreso habrá aumentado mil por ciento. Su aumento habrá provenido de la economía en costo de mano de obra por unidad de producción debido al bien de capital, y como vimos en la figura 8-1, se habrá liberado a trabajadores para hacer otras cosas. Se preguntará ¿Cuáles cosas? Pues en tanto una sociedad no ha satisfecho sus necesidades y anhelos, no hará falta qué hacer.

8.3 LA DETERMINACION DEL SALARIO

Hay una "Ley" económica que enuncia: *el nivel de salarios en cada clase de actividad lo determina la productividad marginal del trabajo.* Esa ley, al igual que la ley de gravedad o las leyes de termodinámica, no la puede derogar congreso alguno ni la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

¿Qué quiere decir esa Ley? Primero, algunas aclaraciones:

Al hablar de salarios, me refiero a la remuneración total del trabajador, es decir, a la suma de lo que se le paga en efectivo, más el costo de lo que se le paga en especie. Lo que se le paga en especie

consiste de ración de comida, seguro social, tiempo no trabajado pero pagado y cualquier otro gasto *causado por el hecho de trabajar*.

Segunda aclaración: Cuando hablamos de un nivel de salarios, no nos referimos a un nivel preciso, sino a una franja, en la que hay cabida para cierta diversidad de calidad de trabajo entre cada trabajador y para las distintas condiciones de trabajo, como la calidad de la dirección de la producción, las distintas calidades de los equipos (el capital) para producir. Los patronos menos competentes en dirigir y coordinar los esfuerzos productivos pagarán salarios en la parte inferior de la franja, así como los que cuentan con equipo más eficiente o mejor dirección podrán estar en la parte superior de la franja.

Tercera aclaración. Obviamente, con el salario no se compra a la persona humana que es el trabajador. Tampoco se paga por el hecho de simplemente trabajar, sino por el hecho de producir. Es para obtener propiedad del *producto* del trabajo que se remunera a las personas. Es así que *el nivel de los salarios es derivado del precio del producto final*, el cual depende de muchos factores y circunstancias ajenas al patrono, como son el poder adquisitivo y las preferencias de los consumidores del producto final (la demanda), así como la cantidad de bienes y servicios, iguales o diferentes pero sustitutivos, que la sociedad produce (la oferta).

Para comprender qué significa *productividad marginal del trabajo*, recordemos que para producir una unidad más, tenemos que agregar las correspondientes cantidades de recursos adicionales y complementarios, incluyendo trabajo. Para obtener esos recursos, todos lo cuales tienen usos alternos, es necesario pujar su precio para desplazar a otros posibles competidores por los mismos. (Si no hubiese otros competidores por los recursos, sus precios bajarían.

El hecho de que no se ofrecen por precio más bajo del que tienen demuestra que tienen otros usos y que, por ello, otros los están adquiriendo).

Vemos así cómo, por ejemplo después de un terremoto, para que trabajadores acudan al mercado de albañiles y abandonen la ocupación en la que estaban antes del terremoto, el salario de albañiles tiene que aumentar con relación al salario de las otras actividades. En la misma forma, si se desea atraer más operarios a alguna actividad, habrá que atraerlos de alguna otra ocupación, donde ya están ganando el salario que prevalece en el mercado.

El ofrecer más salario para atraer más trabajadores a alguna actividad implica aumentar los salarios de todos los que ya están en esa actividad. Es decir que incrementar la producción un poco más implica aumentar el gasto laboral de producir todas las unidades producidas y no sólo de las incrementales. Ese aumento de costo promedio, obligado por el hecho de incrementar la cantidad en una unidad más (el costo marginal) obligaría a subir el precio del producto para compensarlo, hasta un límite establecido por el precio mismo del producto. Si para aumentar una unidad más de producción el aumento de gasto ya no lo cubre el incremento en el ingreso, evidentemente desaparecerá el incentivo de producirla y ya no se producirá. Si, por el contrario, produciendo una unidad más, el aumento del ingreso bruto es tal que además de absorber el aumento general del costo, aumenta la ganancia, existirá el incentivo para aumentar la producción y consecuentemente para aumentar los salarios en el grado necesario para atraer más trabajadores a esa actividad.

El proceso funciona igual al revés. Si disminuir la producción en una unidad permite disminuir el costo de todas las unidades y consecuentemente aumentar las ganancias, existirá el

incentivo para disminuir la producción. Ello sucede cuando en el mercado el precio del producto baja: se baja el salario en esa actividad, y los trabajadores que tienen mejores oportunidades son los primeros que se van.

En cualquiera de los casos, el nivel de salario lo determinará la productividad del trabajo en ese “margen”, es decir, en el límite en el cual el efecto en el costo de aumentar la producción en una unidad más o disminuirla en una unidad menos, se iguala el costo al precio del producto. En ese punto, producir una unidad menos o una unidad más haría disminuir la ganancia. Claro, no existe un punto preciso perceptible, pero las personas siempre tenderán a igualar el costo marginal al precio esperado del producto, porque es en ese punto donde ganan más.

Ahora bien, si debido a la mecanización de las tareas en esa actividad, la productividad del trabajo ha aumentado a manera de bajar el costo de mano de obra por unidad, aumentando así la diferencia entre costo y precio, ello permitiría aumentar el volumen de producción sin alterar el precio porque se podría sustraer a más trabajadores de otras actividades ofreciendo mayores salarios, pero, para subir el volumen de las ventas, el precio relativo del producto tendría que bajar. El aumento de productividad coloca al patrón en una situación donde nuevamente va a considerar hasta qué punto le conviene aumentar el volumen de producción y consecuentemente los salarios para aumentar su ganancia.

El hecho de tener que aumentar salarios para atraer trabajadores para aprovechar la nueva productividad, puja todos los salarios de la comunidad para arriba, pues quienes corren el riesgo de perder trabajadores cuando a éstos se les presentan mejores oportunidades, tendrán que aumentar los salarios de sus propios trabajadores también. Es así que el aumento de la productividad

marginal del trabajo afecta los salarios de todos, tanto los salarios nominales y reales de los trabajadores que trabajan en la actividad de mérito, donde ocurre el aumento de productividad marginal, como el salario nominal y real de los trabajadores que ahora pueden comprar el incremento de esa producción. El aumento total de ese beneficio será igual a la economía lograda por el aumento de productividad. *Es de esa economía que salen los aumentos de salarios.*

Para la producción de cualquier cosa se combinan diversos recursos, y entre ellos muchos son sustitutivos. Los factores de producción complementarios se pueden aprovechar hasta donde lo permite el más escaso de ellos. El trabajo es el recurso más escaso en el sentido que cualquier producción necesita algún esfuerzo humano. Siendo que la disponibilidad de trabajo es la que pone límite a la cantidad de otros recursos que una sociedad puede aprovechar, el aumento de productividad causado por la máquina (el capital) aumenta la disponibilidad de trabajadores para poder producir otros bienes y servicios que de otra manera no podrían estar disponibles.

En una economía de mercado, mientras mayor es la disponibilidad de trabajo, mayor será la producción. Ello será cierto a cualquier nivel de productividad del trabajo. Nunca habrá desempleo por falta de cosas que hacer en tanto existan necesidades humanas insatisfechas.

Cuando el trabajo abunda en un sector de la economía, si no existe rigidez que lo impida, el resultado es que parte se mueve a otros sectores que estaban menos atendidos, pero el nivel de salarios en general habrá aumentado en todas las actividades, aún en las que estaban desatendidas, debido al aumento en la productividad del trabajo al margen.

8.4 LOS REQUERIMIENTOS DE CAPITAL

El monto de capital requerido por plaza de trabajo se calcula dividiendo la inversión total en la empresa entre el número de trabajadores empleados. Esto varía mucho de empresa a empresa, como se puede apreciar en las siguientes tablas:

Tabla 8-1

**Las 500 compañías más prósperas de EE.UU.
Según la revista FORBES (26 de Abril de 1993, Vol. 151, No. 9)
(en millones)
Totales 1992**

Ventas \$	Ganancias \$	Activos \$	Valor Mercado \$	Empleados (número)
3,600,000	179,000	8,100,000	3,300,000	20.4

Podemos entonces derivar las siguientes relaciones:

Ganancias sobre ventas: 5.0%
Ganancia sobre valor mercado: 5.4%
Inversión en Activos por empleado: \$ 397,059.00

Tabla 8-2
COSTO POR PLAZA DE TRABAJO

INDUSTRIA	COSTO	INDUSTRIA	COSTO
Petróleo	\$ 651,000	Industria	\$ 265,800
Servicios Financieros	\$2,754.420	Muebles Domésticos	\$ 85,500
Transporte Terrestre	\$ 63,800	Fotografía y Juguetes	\$ 169,500
Minería	\$ 229,050	Ropa	\$ 124,600
Líneas Aéreas	\$ 146,100	Entretenimiento	\$ 586,900
Químicos	\$232,400	Editoriales	\$ 156,200
Industria Farmacéutica	\$ 426,400	Distribución de Alimentos	\$ 125,200
Empresas Eléctricas	\$ 939,820	Rest. Comida Rápida	\$ 31,500
Industria Aeronáutica	\$ 98,600	Supermercados	\$ 49,700
Servicios Industriales	\$ 114,800	Bebidas Gaseosas	\$ 222,500
Equipo Eléctrico	\$ 100,001	Industria Maderera	\$ 250,800
Maquinaria Pesada	\$ 231,000	Ferrocarriles	\$ 306,200
Materiales de Construcción	\$ 140,000	Computadores Telecomunicaciones	\$ 330,700
Línea Blanca	\$ 126,600	Construcción	\$ 136,700

El capital invertido per cápita en los distintos países con relación a los ingresos per cápita de distintos países fue como sigue:

Tabla 8-3

PAIS	Capital invertido por trabajador \$	Ingreso Mensual Promedio \$
EE.UU.	33,540.00	828.00
Suecia	30,450.00	605.00
Canadá	26,700.00	563.00
Alemania	17,040.00	386.00
Bélgica	20,600.00	392.00
Finlandia	18,080.00	253.00
Inglaterra	12,960.00	321.00
Grecia	7,320.00	120.00
Argentina	6,150.00	136.00
Panamá	3,800.00	123.00
Jamaica	3,430.00	68.00
Portugal	2,284.00	114.00
Costa rica	3,298.00	112.00
Colombia	2,635.00	51.00
Honduras	2,690.00	62.00
Corea	1,185.00	38.00
Tailandia	621.00	19.00
Sri Lanka	650.00	39.00

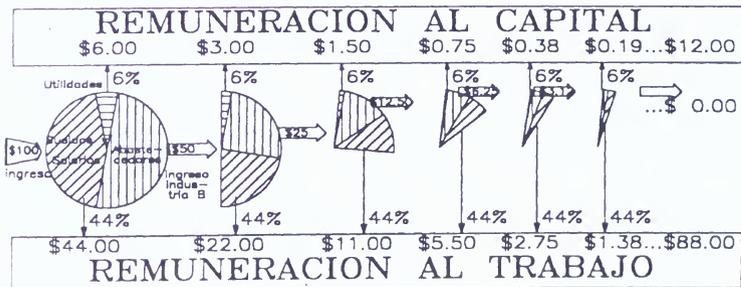
En US\$ de 1,977. Datos obtenidos de *Cómo Mejorar el Nivel de Vida*, UFM.

8.5 SOBRE LA DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS

Evidentemente, aunque para comunicarnos hablamos de pagos a empresas, todos los pagos son a personas reales. A las cosas, a los recursos, a las empresas no se les puede pagar. Cuando se paga por una cosa se está transfiriendo la propiedad de un producto y se le está pagando a alguien de carne y hueso.

Imaginariamente sigamos la pista a un billete de cien pesos que le pagamos a una empresa "típica". De cada cien pesos que vende una empresa "típica" ésta destina unos cuarenta y cuatro pesos a sueldos y salarios, unos cincuenta a proveedores y unos seis a los propietarios. Los pagos a empresas proveedoras (entre los cuales incluimos al Gobierno), constituyen, a su vez, el ingreso de las mismas, las que habrán recibido, en nuestro ejemplo, cincuenta de los cien pesos. Esos cincuenta pesos se gastarán "típicamente" en las mismas proporciones de nuestro ejemplo, de manera que en sueldos y salarios, veintidós pesos (44%), en proveedores veinticinco (50%), y a los dueños, tres (6%).

Gráfica 8-1



Nuestros cien pesos siguen dividiéndose, pues los veinticinco que representan el ingreso a proveedores se gastarán en las proporciones típicas de nuestro ejemplo, once pesos en sueldos y salarios, doce y medio a proveedores, y uno y medio a los dueños.

Si seguimos el ejemplo hasta el destino final de nuestros cien pesos imaginarios, le habrán tocado a trabajadores y asalariados, 88 pesos, y a los dueños, 12 pesos.

Por supuesto que lo anterior es solamente un ejercicio imaginario, pero sirve para darnos una idea del orden de magnitud aproximado a lo que es la realidad para apreciar que de todas maneras, la mayoría de lo gastado, en última instancia, terminará en manos de los trabajadores.

Se generalizaron muchas ideas equivocadas sobre lo que es la realidad tanto de las ganancias como de la función de las empresas (llamados "clase patronal"), desde que se generalizó en el mundo la concepción de la sociedad dividida en secciones o clases. Se les atribuyeron intereses propios de las clases, sin movilidad entre sectores, inclusive en conflicto con los de otras clases, hasta con estructuras lógicas distintas, en el supuesto de que el que hacer económico es un "juego de suma cero" (en el que lo que unos ganan es lo que otros pierden), y no como ya vimos en el capítulo 3 que es un "juego de suma positiva" (en el que todos ganan).

Los empresarios son intermediarios: venden lo que su clientela está dispuesta a comprar porque satisface sus prioridades dentro de su limitado poder de compra, en competencia con otros que también les quieren vender. Por otro lado el mismo empresario en papel de cliente compete en comprar los insumos necesarios para producir el bien o servicio que quiere ofrecer en competencia con otros. Evidentemente, no pueden pagar más de lo que pueden recuperar después de sus clientes por mucho tiempo, pues perderían su patrimonio.

Si bien todo vendedor y comprador contribuye e influye en la formación de los precios, la influencia es mínima y con muy raras excepciones los precios son, para efectos prácticos, dados por el mercado. Por ello se dice que los productores son tomadores de precios. Ello es porque para cualquier producto hay sustitutos competitivos (ejemplo: el ladrillo compite con el cemento; el barco con el tren, etc.).

La ganancia es residual: es lo que resulta de restar del precio lo que se gastó en producir. No es que a cualquier costo simplemente se le agregue la ganancia para llegar al precio. Si así fuere, no existirían las posibilidades de pérdidas. Cuando el costo resulta mayor que el precio, se pierde. La historia nos enseña que de cada diez empresas que se establecen siete fracasan antes de los cinco años.

Los patronos compiten entre sí por los trabajadores, y puesto que nadie invierte más de lo necesario para consumir ni para producir, la mezcla de los recursos capital y trabajo la deciden con base en lo que en ese momento se paga en plaza. No pueden pagar más, salvo la excepción de quien en ese momento está mejorando la productividad marginal del trabajo, ganando más, y consecuentemente, pudiendo pagar más. Son esas empresas, las que van a la vanguardia de las innovaciones, las que más ganan y las que mejores salarios pagan. Cada nueva empresa tiene que sustraer de alguna otra ocupación a sus trabajadores, y es así que el proceso de capitalización lo van forzando quienes primero automatizan.

A corto plazo, las llamadas "conquistas" laborales saldrán del bolsillo de los patronos existentes. Pero el corto plazo pronto pasa, y el costo de las conquistas resulta siendo simplemente otro componente de la retribución laboral total. Para los patronos este total es lo que importa, pues es lo que tendrán que reponer en sus ventas. Los trabajadores, sin embargo verán mermado su poder de decisión sobre el producto de su aporte, pues el gasto de su remuneración habrá sido asignado por ley a varias finalidades obligatorias, como seguro por accidentes, descanso remunerado,

vacaciones pagadas. Ello significa que su remuneración es distribuida por ley entre pagos en especie y pagos en efectivo.

Lo que no podrá modificarse por ley es la retribución total al trabajo, pues ésta depende de la producción de bienes reales de la comunidad, y ésta a su vez, de la productividad marginal de los factores de producción. Consecuentemente, a muy corto plazo, todas las llamadas "conquistas" resultan a sacrificio de lo que en efectivo estaría recibiendo el trabajador.

A medida que esos ingresos aumenten el capital disponible aumentará la demanda de mano de obra, obligando así a los productores a modificar su mezcla capital/trabajo para poder, a su vez, aumentar la productividad laboral y los salarios reales y nominales. La fuente de empleo, y la causa de los aumentos de salarios, es el capital, y la única fuente interna del capital son los ingresos de las personas que están por arriba de sus requerimientos de consumo.

8.6 LECTURA COMPLEMENTARIA

CAPITAL Y CRECIMIENTO ECONOMICO

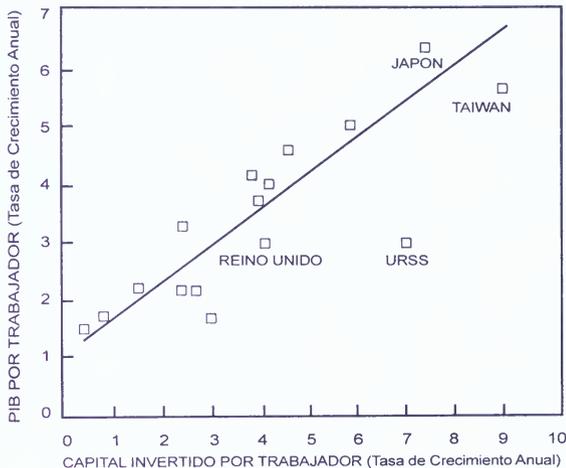
Por Julio H. Cole



En esta gráfica, que compara la experiencia de 15 países después de la Segunda Guerra Mundial, se aprecia la importancia de la inversión en capital como determinante del incremento en la productividad laboral. Para cada país, la gráfica muestra la inversión en capital por trabajador (eje x) y el Producto Interno Bruto por trabajador (eje y), ambas variables expresadas como tasas de crecimiento anual.

Para facilitar la comparación, también se ha trazado la línea de regresión para estos datos, que representa la relación promedio que existe entre el crecimiento en la inversión por trabajador y el crecimiento en la productividad laboral. (Es importante destacar que los datos miden las tasas de crecimiento de las variables, y no sus valores absolutos. O sea, los datos reflejan el progreso relativo de los diferentes países, no sus niveles absolutos de riqueza o productividad. Por esta razón, los puntos cercanos al origen no son necesariamente países pobres, ya que también podrían ser países

ricos que se han "estancado" relativamente, mientras que los puntos más alejados no son necesariamente países ricos, ya que podrían ser países pobres que están progresando rápidamente).



Los países ubicados hacia el extremo superior derecho de la línea de regresión son Japón y Taiwán. Es bien sabido que estos países han progresado rápidamente en décadas recientes, y por medio de la gráfica se aprecia claramente que esto se debe a sus mayores niveles de inversión.

Los países que se encuentran hacia el extremo inferior izquierdo de la línea son en su mayoría países latinoamericanos. En estos países la productividad ha aumentado más lentamente en décadas recientes porque invierten menos, aunque el incremento observado en la productividad guarda relación con el nivel de inversión realizado. Por tanto, si estos países desean progresar más rápido, tendrán que invertir más. Por otro lado, no se puede concluir que por esta razón son menos eficientes, porque si bien invierten menos que otros países, la poca inversión que realizan no está siendo desperdiciada.

En cambio, un caso claro de inversión ineficiente es el de la economía soviética, ya que este país tiene un nivel de inversión comparable al de Japón, pero su ritmo de incremento en la productividad es comparable al del Reino Unido (que invierte casi la mitad de lo que invierte la URSS)

Un aspecto interesante de la gráfica es que la línea de regresión (que fue calculada excluyendo los datos para la URSS) corta al eje Y en un valor positivo. Esto representa el aumento promedio en la productividad laboral que no se debe a la inversión en capital, y en principio significa que aunque la inversión por trabajador no cambie, la productividad laboral de todas maneras aumentará, en promedio, alrededor de 1% anual. Los economistas atribuyen este incremento "autónomo" en la productividad al efecto combinado de varios factores:

(1) una parte se debe al progreso tecnológico (aunque esto no siempre es estrictamente independiente de la inversión, ya que a menudo las nuevas tecnologías vienen "incorporadas" en nuevos bienes de capital).

(2) Otra parte se debe al efecto de las llamadas "economías de escala".

(3) Aparte de las economías de escala y de la tecnología "incorporada", el incremento "autónomo" en la productividad también está reflejando el efecto de todos los factores que influyen sobre la "calidad" de la mano de obra, como por ejemplo la salud de los trabajadores, su nivel educativo, y la edad promedio de la fuerza laboral (los jóvenes tienden a ser menos productivos que los mayores, porque tienen menos experiencia, etc.).

<i>Tasas de Crecimiento Anual Promedio (%)</i>		
	<i>PIB por trabajador</i>	<i>Capital Invertido por trabajador</i>
<i>Argentina (1940-80)</i>	2.1	1.5
<i>Brasil (1950-80)</i>	4.1	4.0
<i>Chile (1940-80)</i>	1.6	0.5
<i>Colombia (1940-80)</i>	1.7	0.9
<i>México (1940-80)</i>	3.3	2.3
<i>Perú (1940-80)</i>	1.6	2.8
<i>Venezuela (1950-80)</i>	2.1	2.4
<i>Francia (1950-84)</i>	4.6	4.8
<i>Alemania Occ. (1950-84)</i>	4.9	5.7
<i>Países Bajos (1950-84)</i>	3.7	4.1
<i>Reino Unido (1950-84)</i>	2.9	4.0
<i>Estados Unidos (1950-84)</i>	2.1	2.3
<i>Japón (1950-84)</i>	6.3	7.3
<i>Taiwan (1965-88)</i>	5.7	8.8
<i>Corea del Sur (1963-82)</i>	3.9	4.2
<i>Unión Soviética (1950-85)</i>	2.9	6.6

Fuentes:

V. Elia, *Sources of Growth: A Study of Seven Latin American Economies* (San Francisco: ICS PRESS, 1992), Table 3, pp.53-54.

A. Maddison, "Growth and slowdown in Advanced Capitalist Economies". *Journal of Economic Literature*, 25 (1987): 649-98, Tables A-1, A-7, A-9, A-16.

G. Ofer, "Soviet Economic Growth, 1928-1985", *Journal of Economic Literature*, 25 (1987): 1767-1833, Table 1.

L. Lau, ed., *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan* (San Francisco: ICS Press, 1990), Table 5.2, p. 196.

8.7 BIBLIOGRAFIA



Asturias, Gonzalo y Ayau, Manuel. *Cómo Mejorar el Nivel de Vida*. (Universidad Francisco Marroquín, Guatemala, Décima Ed., 1992). Librito con dibujos ilustrativos y breves comentarios explicativos de la función del capital, su efecto en la productividad, el empleo y los salarios.

Hayek, Friederich A. von, ed. *El Capitalismo y los Historiadores* (Unión Editorial, 1974). Título original: *Capitalism and the Historians*. (U. of Chicago, 1954). Contiene ensayos históricos de F. A. Hayek, T. S. Ashton, L. M. Hacker, B. de Jouvenel y W. H. Hutt, sobre la realidad histórica del desarrollo y la forma en que los historiadores han tratado la época conocida como la revolución industrial.

Hutt, W. H. *La Contratación Colectiva*. (Unión Editorial, 1976). Título original en inglés: *Theory of Collective Bargaining*. (The Free Press, Glencoe, Ill. 1954; & Institute of Economic Affairs, London, 1975). Un clásico análisis económico de los argumentos sobre la contratación laboral, los sindicatos, el paro y la huelga y sus insospechadas consecuencias. Originalmente publicado en 1930.

Kirzner, Israel. *Competencia y Función Empresarial*. (Unión Editorial, 1973). Título original *Competition & Entrepreneurship*. (Chicago, 1973).

----- *An Essay on Capital*. (Augustus M. Kelley, 1966).

Schwartz, Pedro. *Empresa y Libertad*. (Unión Editorial, Madrid, 1981). Un excelente complemento para los temas usualmente tratados en los textos.

SOBRE LA FUNCION SOCIAL DE LA PROPIEDAD PRIVADA

9

No robarás.

(Exodo 20, 15;
Deuteronomio 5,19;
Mateo 19,18)

9.1 EL DERECHO A LA PROPIEDAD

La propiedad privada cumple una función imprescindible como parte del mecanismo coordinador y del proceso de toma de decisiones de intercambio.

Se adquiere legítimo *derecho* de propiedad¹ a través del descubrimiento, por regalo, como fruto del trabajo individual

Así, la economía humana y la propiedad tienen un origen económico común puesto que ambas tienen como última razón de su existencia el hecho de que la cuantía de los bienes disponibles, existen en menor cantidad a los requeridos por los hombres. La propiedad, así como la economía humana, no es un invento arbitrario sino más bien la única solución posible al problema que es, en la naturaleza de las cosas, impuesto a nosotros por la disparidad entre requerimientos por bienes económicos y la cantidad disponible de los mismos.

Wilhem Röpke,
Principios de Economía.



¹ No la propiedad a secas, pues ésta se puede adquirir ilegítimamente por despojo, etcétera, en cuyo caso no consideramos que el derecho a ella es legítimo.

físico o intelectual, o a través de la cooperación social, el intercambio.

Nadie discute el derecho de propiedad que cada quien tiene de su propia persona y lo que de ello se deriva, sus creencias, el destino que cada quien desea darle a su vida y de sus valores y su propio tiempo. Tampoco es controvertido el derecho de propiedad del producto del trabajo personal aislado como derivado de lo anterior. Pero cuando se trata de lo que es socialmente producido, es decir, como producto de la cooperación social, y cuando se trata de los recursos a los que la sociedad les atribuye valor, como los recursos dados por la naturaleza, como los minerales y la tierra, existen importantes controversias.

Por ejemplo, estadísticamente, siendo la cantidad de tierra finita, la relación de cantidad de tierra por habitante tiene que disminuir simultáneamente con el aumento de la población. Consecuentemente, la propiedad de la tierra agrícola tiene que ir quedando en propiedad de cada vez una menor proporción de la población total, por ese solo hecho. Pero además existen otros factores económicos que concentran la propiedad de la tierra. La cuestión que se debate es si el patrón de tenencia de la tierra es el más justo y conveniente para la sociedad: si maximiza su función social, o si debe reformarse,



"Y habitad con nosotros, porque la tierra estará delante de vosotros; morad y negociad en ella, y tomad en ella posesión".

(Génesis 34,10)

estableciendo otro patrón.

La propiedad de los recursos, cualesquiera que sean, se puede adjudicar coercitivamente de acuerdo al sistema que decidan los que poseen la fuerza para imponer sus designios, o se puede respetar el patrón de distribución que resulta del ejercicio de la libertad contractual de los ciudadanos. Debemos reconocer que en ningún caso se podrá ofrecer igual oportunidad a los ciudadanos, por muchas razones, entre las cuales está la limitación física del área total

apuntada arriba. De manera que cualquier patrón de distribución tiene insoslayablemente que discriminar, y por lo tanto, lo único a considerar es el criterio de discriminación.

¿Qué significa ser propietario? Propietario, según la Real Academia Española, es quien tiene "el derecho o facultad de disponer de una cosa, con exclusión del ajeno arbitrio..." (Propietario formal es quien es reconocido como tal por el sistema legal; propietario de hecho es quien dispone de la cosa sin tener título formal).

Por supuesto que nadie puede disponer de su propiedad sin afectar a los demás. Ningún acto puede ser neutro respecto a los demás. El mismo acto de respirar u ocupar un espacio, afecta a otros.

El simple hecho de utilizar una cosa tiene el efecto de privar a los demás de poder utilizarla. El problema práctico no es, pues, si la disposición de algo va a producir efectos externos (externalidades), sino cuál es el límite de las externalidades tolerables para optimizar la cooperación social.

Una persona puede tener una propiedad inscrita a su nombre en el registro oficial. Sin embargo, una disposición arbitraria del Gobierno puede privarlo de su facultad de disponer de ella. Como ejemplo, cuando una cosa privada es declarada "monumento nacional", de hecho su propietario ha sido despojado -legalmente- de su derecho.



El pobre mismo, el que nada posee, no está menos interesado que el rico en que se respeten los derechos de la propiedad, puesto que no puede sacar ventaja alguna de sus facultades sino por medio de las acumulaciones que se han hecho y han sido protegidas. Todo lo que se opone a estas acumulaciones o las disipa, perjudica esencialmente los recursos que tiene para ganar; y la miseria y el deterioro de las clases indigentes es consecuencia infalible del pillaje y ruina de las clases ricas. Por un sentimiento confuso de esta utilidad del derecho de propiedad, no menos que a causa del interés privado de los ricos, se persigue y castiga como un crimen en todas las naciones civilizadas la ofensa que se hace a las propiedades. El estudio de la Economía política es muy a propósito para justificar y corroborar esta legislación; y explica por qué son tanto más palpables los felices efectos del derecho de propiedad, cuanto más afianzado se halla éste por la constitución política.

Juan Bautista Say, *Tratado de Economía Política*. 1821.

Cuando a Hitler le preguntaron que si no era incongruente con el **Nacional Socialismo** respetar la propiedad privada de los medios de producción, contestó que no era necesario, expropiar, pues él era quien disponía para qué se utilizarían y por lo tanto él era de hecho, el propietario.

En sociedad, los hombres utilizarán su propiedad, dentro de las distintas opciones que se presentan en cada caso, con la finalidad de satisfacer sus propias metas, de acuerdo con nuestras premisas originales, y dentro de los límites de la libertad. (Ver Capítulo 3). Para lograr sus metas, como ya hemos visto, necesita obtener, por

intercambio, cosas producidas por otros, lo cual solamente lo logrará si lo que él produce es algo que los demás quieren y a un precio que puedan pagar. Si lo logra, conserva su propiedad. Si no lo logra, pierde los recursos que habrán sido desperdiciados por no poder resarcirse de su costo, y eventualmente pierde hasta la propiedad de

sus recursos, en su caso, por ejemplo la tierra, a través del proceso de quiebra.

Lo cual quiere decir que la conservación del "derecho o facultad de disponer de una cosa, con exclusión del ajeno arbitrio..." es precaria. Depende del acierto que se tenga, en competencia con otros, para satisfacer deseos ajenos a juicio no del propietario, sino de los otros miembros de la sociedad. Y en este tipo de juicios, los otros miembros de la sociedad son despiadados pues le dan prioridad a sus propios intereses y no a los del propietario de los recursos.

La propiedad de los recursos siempre está de venta en el mercado, es decir, que siempre existe un precio al cual se podría vender. Cuando el propietario no vende, ello no quiere decir que no está en el mercado, pues seguramente habrá algún precio que no pueda resistir. Simplemente quiere decir que escoge quedarse con ese recurso y prescindir del dinero que obtendría al precio prevaleciente. Ello equivale a comprar continuamente el recurso y conservar su propiedad. El simple hecho de no vender significa que está pujando el precio para arriba. Por eso lo conserva.

Su conservación también quiere decir que él considera que dentro de las opciones que tiene para utilizar recursos por el valor de lo que ya posee, el mejor uso que puede darle es el que le está dando, pues es el más rentable. Ello también es indicativo de las prioridades de los demás miembros de la sociedad, puesto que son ellos los que deciden qué es comparativamente más rentable.

De manera que aunque la propiedad de algunos recursos como la tierra, aparenta ser relativamente estable porque los cambios de propietarios no se suceden con la misma frecuencia que otros recursos, ello no significa que el mercado de la tierra no esté en continua puja, y que se encuentre en continua redistribución dentro de los límites de la imperfección del mercado, de los diversos costos propios de las transacciones y del reajuste de actividades, y de acuerdo con la Ley de Ventaja Comparativa.

El mecanismo coordinador conocido como Ley de Ventaja Comparativa nos ayuda a comprender por qué existe la tendencia (siempre imperfecta) de que los recursos estén en manos de quienes pueden utilizarlos mejor en la producción social y no para la producción individual del dueño. A medida que la sociedad se desarrolla, a aquellos campesinos que comparativamente no producen en función social (los marginales) les llegará la hora, percibirán que les conviene más abandonar la tierra con su bajo rendimiento especulativo y optar por una remuneración contractual más segura. Este es otro factor de la evolución del desarrollo que causa mayor concentración de la propiedad de la tierra. Como ejemplo, la tierra agrícola en EE.UU. está en propiedad del 2% de la población mayor de 18 años. Y dentro de esa distribución también se da la concentración, pues el 3% de los propietarios de tierra agrícola son dueños del 40%.² En Francia, la población agrícola es 6% y en Inglaterra 3%.

La mayor parte de lo que llegamos a poseer, no es producto del trabajo aislado individual. Es el fruto del trabajo en cooperación social, coordinado por los mecanismos que este texto intenta explicar. La tierra y los recursos naturales, evidentemente no son fruto de esfuerzo humano alguno, pero sin el esfuerzo humano no tienen mayor valor. Su valor se deriva de lo que el esfuerzo humano les puede agregar. Aun en el mercado se puede apreciar que el precio atribuido por la sociedad a la tierra virgen constituye una pequeñísima fracción del precio de la propiedad urbana o rural. Igual sucede con todos los recursos naturales en su estado natural, con rarísimas excepciones.

Podemos decir que, contrario a lo que sucede en una sociedad primitiva, la mayor parte de las propiedades que constituyen la

² Fuente: 1987 Yearbook of Agriculture. U.S. Government Printing Office.

riqueza de una sociedad desarrollada es artificial, en el sentido de que es fabricada por el hombre. Y, como tal, su existencia también es precaria. Esas propiedades, a su vez, constituyen los recursos con los cuales producimos herramientas, máquinas, fábricas e industrias, etcétera, las cuales han sido producidas para que, a su vez, en última instancia produzcan los bienes que deseamos consumir y disfrutar. No tiene otro objeto la producción.

A medida que una sociedad va desarrollando y automatizando la proporción de la contribución de los recursos naturales y del trabajo físico, el valor de la riqueza producida va disminuyendo. La contribución de las propiedades que llamamos bienes de producción, el capital (las máquinas y recursos productivos fabricados), va aumentando porcentualmente. Es más, es el aumento de productividad del trabajo como resultado del uso de capital (la máquina) lo que permite que ocurra la paradoja del aumento de salarios, a medida que el costo de mano de obra por unidad de producto disminuye.

La propiedad de los medios de producción artificiales, el capital, se adquiere a través del descubrimiento, como fruto del trabajo individual, o a través de la cooperación contractual voluntaria; ocasionalmente también por regalo o herencia, pero debe recordarse que para regalar o heredar algo, hubo de adquirirse el derecho de propiedad previamente.

Una máquina es también el resultado del trabajo y conocimientos colectivos, en el sentido de que son muchos los que aportan sus diversos y dispersos conocimientos, los cuales son propiedad privada, a cambio de los medios (dinero) para obtener las satisfacciones que desean; o bien, para reponerse de lo que tuvieron que adelantar a otros, para obtener su colaboración en la producción de lo que vendieron.

Es por ello que todos los componentes que se llegan a integrar a un producto final, inclusive el trabajo, son propiedad privada de alguien. Cambian así de propietario los productos a base

de colaboración consentida contractualmente, ya sea ésta contratación explícita o implícita.

Para explotar un recurso es necesario proveer recursos complementarios, los cuales habrá que comprar en el mercado, para lo cual se deberá contar con la capacidad y disposición de pujar sus precios para arriba, a manera de desplazar a algún otro comprador cuyo producto final no merece prioridad según lo manifiestan indirectamente los miembros de esa sociedad. De manera que todos quienes adquieren recursos de propiedad siempre están mejorando las opciones de los vendedores.



Quien produce un quintal de café aporta recursos de su propiedad y obtiene la colaboración del fabricante de abonos, a quien le remunera; el aporte del trabajo de sus trabajadores, a quienes remunera contractualmente; a los transportistas, a quienes también remunera contractualmente, etcétera. Su contribución es cuenta saldada. De manera que el producto final ha sido obtenido a base de colaboración voluntaria coordinada por el sistema de precios. La contribución del Gobierno mediante la prestación de ciertos servicios también es cuenta saldada, pues para ello se pagan los impuestos

Es el hecho de que la propiedad es privada lo que permite la asignación eficiente de los recursos de que dispone una sociedad. Esta aseveración es la clave para entender una de las más importantes funciones de la propiedad privada. Como se vio en el Capítulo 5, las decisiones son al margen solamente porque son privadas. Si no fuesen al margen, su racionamiento no sería posible al margen. Consecuentemente, su asignación deja de ser economizadora de recursos. Además, sin propiedad que dé lugar al surgimiento de la estructura de precios, se da el problema de falta de información referente a la relativa escasez de los recursos.

En el siguiente artículo se explica por qué el experimento llamado Perestroika, que fue un intento de introducir en Rusia

incentivos y otras características de mercado, no podrían funcionar, como en efecto sucedió posteriormente.

9.2 LECTURA COMPLEMENTARIA



PERESTROIKA

¿PUEDE FUNCIONAR?

Artículo por M. F. Ayau y Julio Cole, publicado en *The Freeman*, diciembre 1988.

Está muy bien alabar la Perestroika -el actual movimiento hacia la liberación de las economías del bloque soviético, el establecimiento de "utilidades" como incentivos para los gerentes soviéticos y los pasos para organizar la producción soviética en una forma más empresarial. Pero todos estos cambios, por razones técnicas, pronto traerán desencanto.

No basta con imitar al mercado. El ingrediente esencial de una economía de mercado es la propiedad privada de los escasos recursos y medios de producción. Y aún con Perestroika, hace falta este ingrediente.

Las razones técnicas tienen que ver con un problema que aún ignora la mayoría de las personas y también la mayoría de profesores de economía. Alrededor de 1930 cuando era debatido en Europa por pequeños círculos intelectuales se le conoció como el Problema del Cálculo Económico.

Simplemente vivimos en un mundo de escasez y no importa cómo esté organizada una sociedad, siempre necesitaremos medios para decidir cómo utilizar los recursos en forma más eficiente. En una sociedad capitalista los precios de mercado proveen la respuesta. La competencia entre compradores y vendedores en un mercado libre establece precios relativos que eliminan el uso menos económico (menos rentable) de cada unidad particular de un recurso, induciendo el uso de sustitutos que a cambio deben substraerse de otros usos por el mismo proceso de mercado. Todo esto sucede solamente porque los recursos y los medios de producción son propiedad privada, pueden comprarse y venderse y, consecuentemente, tienen precios de mercado. Cómo sucede esto está ampliamente explicado en los textos de economía aunque pocas veces se le recuerda a los estudiantes que esto sólo sucede en economías con propiedad privada.

PROBLEMAS DE ASIGNACIÓN

Lo que queda aún por explicar es cómo una verdadera sociedad socialista (una que no copia los precios capitalistas) llevaría a cabo esta tarea de eficiente asignación. Tarjetas de racionamiento, colas, y control de ingresos se usan actualmente en los llamados países socialistas así como pseudo precios asignados arbitrariamente para racionar los bienes de consumo. Pero ¿cómo determinaría el zar planificador el mejor uso de, digamos, una libra adicional de plata cuando confronta usos alternos como película de rayos X, película industrial, microfilm para bancos, película para turistas, joyería, contactos electrónicos, rellenos de dientes y removedor de verrugas? Recuérdense que él también tendría que decidir sobre la relación de precios de todos los insumos utilizados para producir la libra de plata, así como los precios de todas las cosas de las cuales formará parte. Y debemos tener en mente que no puede simplemente sumar los costos, ya que los costos en sí son, a su vez precios.

Fue Ludwig von Mises en 1920 quien llamó la atención de la comunidad académica hacia el problema del cálculo económico. Refiriéndose a Mises, el famoso teórico socialista Oskar Lange escribió en 1936 "fue su poderoso reto lo que forzó a los socialistas a reconocer la importancia de un sistema de cálculo económico adecuado para guiar la asignación de recursos en una economía socialista. Es más, fue principalmente por el reto del profesor Mises que muchos socialistas se percataron de la mera existencia de tal problema... el mérito de haber hecho que los socialistas abordaran sistemáticamente este problema pertenece al Profesor Mises. Tanto como un gesto de reconocimiento por su gran servicio así como un recordatorio de la importancia de una sana contabilidad económica, una estatua del Profesor Mises debiera ocupar un lugar de honor en el gran salón del Ministerio de Socialización o en el Comité de Planificación Central del Estado socialista".

La naturaleza del problema del cálculo económico consiste en la asignación de precios relativos a millones de millones de artículos, cada uno de los cuales tiene un precio que está en función de todos los demás precios, siendo el último factor de decisión para cada precio, las siempre cambiantes valoraciones subjetivas de millones de consumidores.

³ Oscar Lange y Fred M. Taylor, *on the Economic Theory of Socialism* (New York McGraw Hill, 1964), pp 57-58

Aunque a veces resulta conceptualmente útil representar el problema económico como un sistema de ecuaciones simultáneas, solucionables "en principio" por una autoridad central todo poderosa, es ingenuo suponer que aún los más simples problemas pueden ser resueltos aún en esta era de las súper computadoras. Hacia fines del siglo pasado, el economista italiano Vilfredo Pareto demostró que una "economía" simple que involucra sólo 100 personas y 700 artículos, requeriría la solución de 70,669 ecuaciones. El asombroso número de ecuaciones involucradas en un caso más real de millones de personas y millones de bienes es enloquecedor. Y esta aproximación matemática pasaría por alto la subjetiva e inmedible naturaleza de las valoraciones del consumidor así como el delicado papel de los empresarios que luchan por descubrir y encontrar los cambiantes deseos y necesidades de los consumidores.

Aun asumiendo que la "autoridad central" paternalísticamente pudiera decidir la proporción de bienes finales a producirse (i.e. cuánto de cada bien es "bueno" para la gente) el principal problema es cómo producir los deseados productos, determinando cuál de las innumerables "mezclas" de insumos técnicamente factibles es la más eficiente. El hecho de que el teórico planificador ruso L. Kantorovich descubriera el problema en 1939 es uno de los incidentes más curiosos en la historia de la economía moderna. Encontró que la solución correcta a un problema de producción dados ciertos insumos y ciertas combinaciones posibles de los mismos requería la introducción de ciertas variables auxiliares que él llamó "coeficientes de asignación". Resultó que cuando economistas occidentales leyeron su trabajo después de la guerra, se dieron cuenta que estos "coeficientes de asignación" eran simplemente los precios de los distintos insumos.⁴

4. Kantorovich independiente tropezó con la técnica de programación lineal, que había sido descubierta en occidente por G. Dantzig y T. Koopmans, donde ha sido exitosamente aplicada a una gran variedad de problemas gerenciales. Irónicamente, ha sido aplicada en la planificación socialista por una sencilla razón: la programación lineal es una forma de determinar la solución más eficiente para un problema de producción, para un determinado conjunto de precios de insumos. Por cierto que para cualquier conjunto arbitrario de precios, habrá una correspondiente solución "óptima". Sin embargo, no tenemos forma de saber si ésta solución "óptima" es de hecho el verdadero óptimo, a menos que los precios de los insumos originales sean en sí óptimos.

Dado que vivimos en un mundo donde las cosas tienen precio, lo tomamos como un hecho. Pero la teoría de mercado nos enseña que los precios no son establecidos por "alguien" o por alguna "autoridad". Surgen del intercambio de decisiones privadas hechas al margen. Son el comprador marginal y el vendedor marginal quienes determinan el precio al cual se vacía el mercado. La teoría económica socialista se basa en el principio que los valores se determinan objetivamente para que no haya tal cosa como "al margen". El concepto de "tasas de sustitución al margen" tiene sentido en la determinación de los precios sólo cuando los recursos y los medios de producción son propiedad privada. Y esto excluye al socialismo.

A lo que esto se reduce es que nadie jamás ha explicado cómo se supone que funciona el socialismo. Incidentalmente, ¡vale la pena notar que este es un asunto serio y perturbante cuando uno piensa en un mundo académico que concede reconocimiento y prestigio a personas que francamente proclaman estar a favor de un sistema que está aún por describirse! Sólo porque algunos países totalitarios se llaman a sí mismos "socialistas" no quiere decir que en realidad actúan en forma socialista. Si Ud. duda cómo los países socialistas establecen sus precios, es sencillo: los copian de países capitalistas, de catálogos de SEARS, y de periódicos, ajustándolos según sus planes actuales. Y en cuanto a qué los incentivos a las ganancias son importantes motivacionalmente, ello resulta inocuo si quienes toman las decisiones carecen de la información para economizar recursos y alcanzar la eficiencia.

Los mitos cuesta que mueran y el mito de la factibilidad de Planeación Central no es la excepción. Los fracasos se inculparán a personas, a sabotajes y al clima. Nuevas medidas correctivas revolucionarias serán anunciadas. No pierda la sintonía: volverá la nueva PERESTROIKA.

Para un tratado detallado del problema de cálculo económico, vea Don Lavoie, National Economic Planning: What is Left? (Cambridge, Mass: Ballinger, 1985)

9.3 BIBLIOGRAFIA



Alchian, Armen A. *Economic Forces at Work*. (Liberty Press, Ind. 1977). Especialmente Parte II.

Bethell, Tom. *The Noblest Triumph Property and Prosperity through the Ages*. (First St. Martin's Griffin edition: september 1999).

Demsetz, Harold. *Ownership, Control and the Firm*. (Basil Blackwell Ltd., 1990). Desde una perspectiva meramente económica (no de negocios) analiza la organización de las empresas, de la producción y el control de las mismas.

Dietze, Gottfried. *In Defense of Property* (Regnery, 1963). Una historia de la propiedad privada como institución social desde la antigüedad, y como requisito para una sociedad libre y moral.

Hardin, Garret. "The Tragedy of the Commons", (*Science*, 162, 1968 pp 1243-48). Este seminal trabajo se ha convertido en clásico ejemplo para ilustrar el problema de la ausencia de propiedad privada.

Lepage, Henri. *Por qué la propiedad* (Casteló, Madrid, 1986). Título original en francés: *Pour quoi la propriété*. (Hachette, 1985). Ampliamente documentado, da la oportunidad de conocer los argumentos, teorías y críticas de muchos autores sobre las variadas funciones de la propiedad y su relación con variados y complejos temas de una organización económica próspera.

Nozick, Robert. *State, and Utopia* (New York, U.S.A. Basic Books, Inc, Publishers 1974).

EL MERCADO INTERFERIDO (MERCANTILISMO)

10

Los precios cumplen la función de guiar y dirigir las actividades económicas... los precios tienen que ser libres para que nos indiquen la verdad.

Benjamin M. Anderson
Economics and The Public Welfare, 1949.

10.1 LA INTENCION ES BUENA

Conviene ahora ilustrar y analizar algunos aspectos de la política económica contemporánea. Primero, porque muchas veces se comprenden mejor los alcances de una tesis económica si se contrastan con situaciones que experimentamos en la actualidad, especialmente con las tesis que han servido de sustento para la política económica prevaleciente. Y, segundo, porque sirve de ejercicio para aplicar algunos de los conocimientos obtenidos para manejar la curva de la oferta y la demanda.

Durante toda la historia de la humanidad han existido personas que no sólo consideran que su criterio es más acertado o mejor informado que el de los demás (lo cual es posible), pero que también consideran que han sido llamados por alguna deidad o el destino, a dirigir a los demás, por el bien de los demás (lo cual no es muy probable). Proceden entonces a imponer sus juicios de valor a los demás y a utilizar el poder, legalizado o no, para establecer las metas hacia las cuales deberán los demás dirigir su esfuerzo.



Mercantilismo:

Esta filosofía política ha sido el tipo de intervencionismo más utilizado en la historia. Surgió en el siglo XVI en Europa y que aún existe en muchos países, especialmente en Latinoamérica. Sostiene el Mercantilismo que el Gobierno debe guiar la economía con concesiones monopolísticas, impuestos, reglamentos, protección a ciertas actividades, atesoramiento de reservas y controles de precios, salarios e intereses. Su filosofía fue combatida por los Fisiócratas, y la obra de Adam Smith, *Investigación Acerca de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* fue una extensa y amplia refutación y crítica del Mercantilismo.

Enfatizo que no me refiero a personas que se esmeran para que prevalezcan **reglas de conducta** para que todos se consideren justamente tratados, de acuerdo con normas imparciales, generales, de respeto mutuo, establecidas a priori y en abstracto, y consecuentemente aceptadas por todos como justas, para que sea viable la vida en sociedad, sino me refiero a personas que pretenden planear y encauzar el comportamiento económico de las demás personas hacia **objetivos** que ellos mismos establecen como deseables, generalmente definidos por ellos mismos como "prosperidad" o "bienestar general". Con esa loable intención, proceden a utilizar el poder público para alterar las decisiones de los habitantes en la dirección que consideran conveniente, y así reordenar las cosas y dirigir el esfuerzo social y la distribución del producto acorde a los objetivos escogidos.

Durante buena parte de este siglo prevaleció en la mayor parte del mundo la creencia de que en ausencia de planificación centralizada de la asignación de recursos, el esfuerzo social se dirigiría a fines no justificables, desde el punto de vista del interés colectivo, y que la ineficiencia económica sería muy grande. Se consideró como condición necesaria para tener buenos resultados, que las intenciones deberían ser loables, y se confundió el actuar por consideración al interés propio con el egoísmo. No se tuvo en cuenta la realidad de que siendo el ser humano como es y viviendo en el mundo como es, en la práctica, el interés propio sería el mejor incentivo para inducir a todos, independientemente de su intención, a servir a los demás.

Consecuentemente, no se confió en el mercado. Después de intentos a escalas continentales, involucrando a millones de personas, se demostró en la práctica lo que la teoría económica nos enseña: que solamente dejando a la gente disponer libremente de sus posesiones será el uso de los recursos económicamente eficiente para el logro de la prosperidad general. Por supuesto que en tanto se aprendía lo fútil que resultarían los experimentos, se causó mucho atraso e impuso un gran sacrificio a varias generaciones. Inconscientes de que el progreso es sumamente precario, hoy podemos apreciar con el

retrovisor de la historia, que el intento de planificar la sociedad fue de trágicas y enormes consecuencias empobrecedoras. Fueron pocos aquellos que, como principalmente el Profesor Ludwig von Mises, lo advirtieron a través de sus obras.

Si bien ya esa etapa está pasando, aún prevalece la idea de que los gobiernos deben interferir el mercado para evitar excesos, desequilibrios, fallas, externalidades negativas, etc. Cuando esa intervención económica en el mercado no es francamente coercitiva, se recurre a reglamentos y controles económicos, **no** con el fin de hacer prevalecer conducta **justa**, sino conducta **conveniente**, y con esa loable intención proceden hoy día a legalizar las interferencias (democráticamente, a través de un pequeño grupo de representantes, de manera que un pequeñísimo número de personas puede obligar al resto de la población a actuar en contra de su voluntad). La legislación no tiene solamente como objeto hacer prevalecer el respeto entre las personas, sino que intenta obligarlos a impedir o a modificar los actos que con el debido respeto a los derechos ajenos, libre, consensual, y pacíficamente, llevarían a cabo. Los gobiernos establecen leyes para controlar los alquileres, para limitar salarios, para comprar o vender divisas, para licenciar y regular actividades específicas que lejos de causar daño sirven pacíficamente a la comunidad, para crear privilegios, para controlar intereses, precios topes, subsidios, precios mínimos, protección arancelaria, y así una serie de disposiciones coercitivas que nada tienen que ver con velar por una conducta respetuosa.

Tal proceder presupone una sabiduría sobrehumana que ningún Gobierno puede poseer y, consecuentemente, en vez de producir prosperidad, produce atraso económico y pobreza endémica¹.

Tomemos varios ejemplos para ver cómo, invariablemente el resultado de interferir en el mercado es opuesto al que motiva la interferencia.

¹ Nuevamente ver F.A. Hayek, *El Uso del Conocimiento en la Sociedad* y Thomas Sowell, *Knowledge and Decisions*.

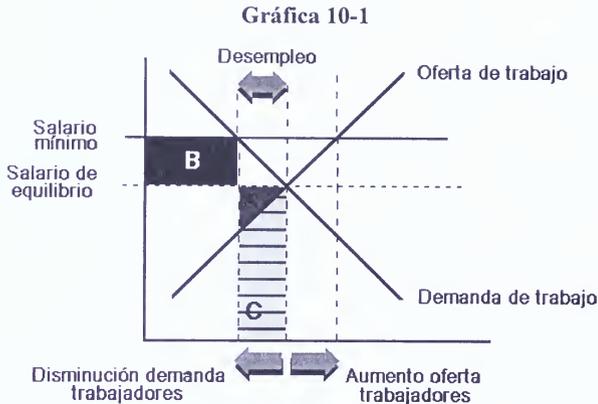
10.2 EL SALARIO MINIMO

Un salario mínimo legal consiste en prohibir a los patrones pagar menos de un salario establecido como el mínimo. (Lo mismo se puede decir de otro modo: prohíbe a las personas contratar sus servicios por menos de una cierta remuneración, aunque ella sea su mejor opción en ese momento y circunstancias).



El salario es el precio del **producto** del trabajo. No es el trabajador que se compra como mercadería, ni tampoco el hecho mismo de trabajar por lo que se paga, sino se paga por el **producto** del trabajo. Es ese producto lo que se remunera con los sueldos y salarios, y ello es un **precio** como cualquier otro.

Con la ayuda de la curva de oferta y demanda podremos ver que el efecto de establecer un salario mínimo por arriba del que fija el mercado (y si no es así, no tendría objeto establecerlo) causa desempleo. Prohibir que se pague menos de una cantidad, de ninguna manera aumenta el **valor del producto** del trabajo y como no se puede llegar al extremo de obligar a unos a dar empleo a otros, si lo que hay que pagar es mayor que el valor que el mercado le asigna, simplemente no se emplea. El resultado es el desempleo de los trabajadores marginales. Se habrá sustituido un **mal** salario, con **ningún** salario y, por el hecho de aumentar la oferta de trabajo, se habrán pujado **todos** los salarios de la comunidad para abajo.



El área A representa la remuneración del sector laboral perdida y no recobrable por causa del salario mínimo, porque representa la diferencia entre el costo de oportunidad (siguiente oportunidad menos remunerada) y el salario de mercado que se ha impedido pagar debido al establecimiento del salario mínimo.

El área B representa la transferencia de empleadores a trabajadores.

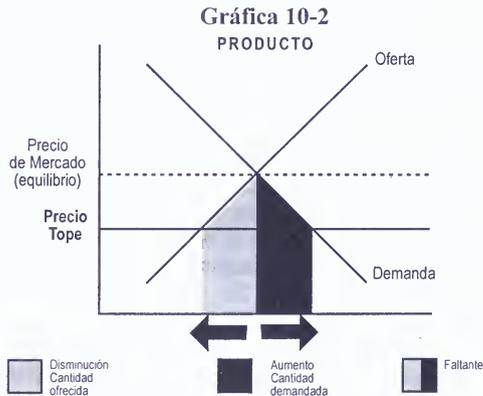
El área C representa los recursos de consumidores transferidos a otras satisfacciones de menor prioridad.

Así se habrá impedido que el funcionamiento del mercado mejore la situación del trabajador en general, pero en especial la del trabajador marginal quien es precisamente el objeto de la preocupación. Las malas plazas de trabajo las elimina el mercado **no interferido**, paulatinamente, sustituyéndolas con mejores plazas. Con

la intervención se logra impedir el proceso y sustituye un mal empleo con el peor de todos los empleos: el desempleo, y el mal salario con el peor de todos los salarios: el que no se obtiene.

10.3 LOS PRECIOS TOPES

Igualmente se logra el efecto contrario al deseado con la imposición de precios topes, cuyo fin es hacer más accesible para las personas el objeto cuyo precio se controla (leche, tasas de interés, alquileres, pasaje en bus, divisas, etc.). Así ocurre porque como se podrá apreciar en la gráfica siguiente, al poner un precio tope por abajo del precio de mercado (y si no, no tendría objeto) disminuye la cantidad ofrecida al mismo tiempo que aumenta la cantidad demandada.



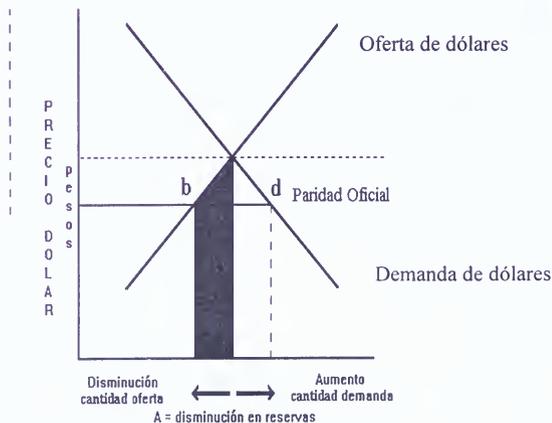
Recordemos que los precios son, además, sistemas de racionamiento para adjudicar los usos que quedarán eliminados en atención al grado de marginalidad que la sociedad les atribuye a cada satisfacción deseada. Y, como por una menor cantidad ofrecida

siempre habrá compradores dispuestos a pujar el precio para arriba para quedar entre quienes sí logran comprar, surge el mercado negro. De manera que el precio del mercado negro será mayor al del mercado libre, y la cantidad ofrecida será menor. Exactamente lo contrario a lo buscado.

Como hemos visto, los precios relativos sirven para escoger y asignar los recursos que en determinadas combinaciones forman los productos finales para el consumo. Se establecen los precios en la puja constante por cada unidad adicional de cada recurso, atendiendo a su contribución marginal, y no "promedio". Ese proceso garantiza la **tendencia** hacia la constante optimización de los recursos y por ello, la temeraria interferencia en el mercado.

10.4 LA TASA DE CAMBIO INTERFERIDA

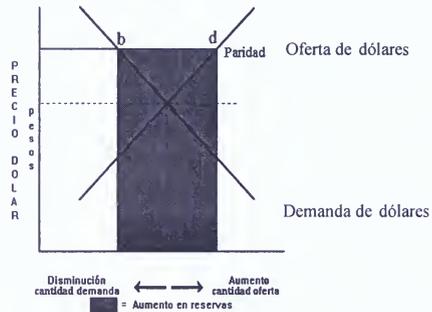
Gráfica 10-3
EFECTO DE UN TIPO DE CAMBIO FUERA DE EQUILIBRIO
QUE SUBVALUA LA DIVISA



Gráfica 10-4

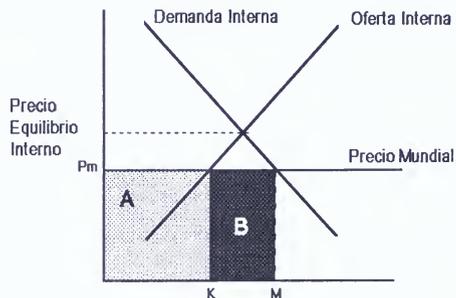
EFFECTO DE UN TIPO DE CAMBIO FUERA DE EQUILIBRIO QUE SOBREVALÚA LA DIVISA

10.5 LOS IMPUESTOS DE IMPORTACION



A continuación vemos una curva de oferta y demanda de un país que está abierto a la competencia mundial:

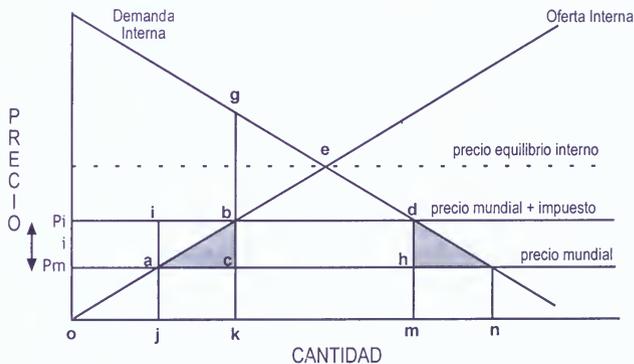
Gráfica 10-5



El área A corresponde al valor de la producción interna y el área B al valor de las importaciones.

Si a la gráfica anterior le agregamos un impuesto de importación, tendremos la siguiente situación expresada en nuestra curva de oferta y demanda:

Gráfica 10-7
OFERTA Y DEMANDA
IMPORTACION CON IMPUESTO



Esta gráfica muestra los efectos de establecer un impuesto de importación Sin impuesto el precio interno coincide con el precio mundial (P_m), la producción nacional es (o), (P_m), (a), (j), y las importaciones (j), (a), (f), (n). Al poner el impuesto el precio interno es ($P_m + i$); la producción nacional aumenta en (j), (i), (b), (k), y las importaciones disminuyen a (k), (b), (d), (m). Los productores nacionales habrán destinado a esta producción recursos adicionales por valor de (j), (a), (b), (k), recursos que tienen un costo de oportunidad mayor al valor del producto a precio mundial, equivalente al área (a), (b), (c), lo cual constituye una pérdida social irrecuperable. El ingreso fiscal será (c), (b), (d), (h). La ganancia del

consumidor sacrificada representada por el área (h), (d), (f) será otra pérdida social irrecuperable.

Los consumidores habrán incurrido en un gasto adicional de (P_i) , (b), (c), (P_m) , de lo cual (a), (b), (c) es la pérdida mencionada, y el resto (a), (i), (b) una simple transferencia a productores, algunos que ya estaban dispuestos a ofrecer al precio mundial, y otros que sólo por el alza de precios entran al mercado.

El resultado es que los impuestos de importación convierten en desfavorables los términos de intercambio, porque las restricciones a la importación disminuyen la demanda de divisas, y consecuentemente el precio de las divisas será menor en términos de la moneda local. El rendimiento a las actividades de exportación será menor de lo que sería en ausencia del impuesto de importación. Al mismo tiempo se hace artificialmente más rentable la sustitución de importaciones.

El resultado es una desviación antieconómica de capital, restando recursos de usos más económicos para invertirlos en actividades menos económicas. La diferencia constituye una pérdida social no recuperable.

Lo que no es generalmente percibido es que los impuestos de importación bajan el rendimiento de las exportaciones y convierten a las industrias nacionales en menos competitivas tanto en el exterior como internamente. Debido a esa pérdida de competitividad, requieren de aún más protección para subsistir.

¿MANTENER O DEROGAR LOS SUBSIDIOS ARANCELARIOS?

Obligar, por ley, a los consumidores a pagar una prima para comprar productos que necesitan protección, le resta poder adquisitivo a todos, impidiendo el crecimiento de muchas otras industrias que no tienen protección y que ven su mercado reducido.

La diferencia entre el precio a que se podría comprar sin la protección, y lo que debido a ella hay que pagar constituye, o bien transferencia de riqueza, o bien un pago para cubrir ineficiencia, en cuyo caso es una pérdida social irre recuperable.

Lo anterior es muy común en todo el mundo, pero ello no lo convierte ni en inteligente, ni en éticamente correcto. La protección sale carísima. Le cuesta, como ejemplo, a cada familia en EE. UU., \$1,200.00 por año, y por cada plaza de trabajo protegida en la industria del acero se pierden tres. En Guatemala se ha calculado que se podría pagar los salarios y las utilidades de las empresas protegidas, cerrarlas e importar lo que producen y, aún así, saldría más económico.

Esa reducción del poder adquisitivo del mercado, combinado con el alza de costos de insumos, impide el desarrollo industrial del país, con la siguiente merma en plazas de trabajo y en la competitividad de las industrias que no necesitan del premio para confrontar la competencia del exterior. La falta de competitividad de toda la economía también afecta desfavorablemente las exportaciones.

El subsidio arancelario a las industrias no competitivas empobrece a todos, pues resulta que desvía la inversión en forma antieconómica, supuestamente para economizarnos una divisa, a un costo mayor que el costo de generar esa misma divisa. El país pierde la diferencia.

Y por último, el subir los impuestos de importación baja el valor de las divisas, agravando así el problema de las exportaciones que se vuelven menos rentables. Lo que en todo el mundo no se comprende, y por ello hay impuestos a la importación, es que todo impuesto a la importación constituye un descuento al valor de la divisa, es decir, al ingreso de los exportadores.

Precisamente, para ayudar a la agricultura, lo indicado es eliminar las barreras e impuestos a las importaciones, para que el aumentar la demanda por divisas, la tasa de cambio llegue a su nivel, y mantenga el empleo y la rentabilidad en el campo. Son la agricultura tradicional tanto como la no tradicional las que, a la larga, resultan siendo las víctimas de la protección arancelaria para beneficio de un puñado de actividades ineficientes que no pueden sobrevivir sin subsidio del consumidor.

La falacia proteccionista, "en todo el mundo hay protección" debida a la eficiencia de los grupos de presión que se benefician de ella, premia las actividades ineficientes a sacrificio de las eficientes, empobreciendo al país entero.

Manuel F. Ayau
Siglo XXI, 11 agosto 1992

10.6 FOMENTO

El fomento es un remedo, un parche económico que comúnmente surge porque se percibe que es necesario crear condiciones preferenciales para que llegue a suceder alguna cosa considerada deseable.

Si recordamos la estructura del mercado, veremos que los empresarios están siempre compitiendo en el mercado de recursos, por aquellos recursos que habrá que combinar para lograr satisfacer las prioridades que los consumidores, en el mercado de productos, han indicado preferir.

"Fomentar" implica interferir para causar que los recursos se destinen hacia fines que en ausencia de la interferencia no se destinarían. No se trata de que existen recursos ociosos buscando utilización y que haga falta que se fomente su uso. Se trata de que la sociedad está atendiendo finalidades de mayor prioridad con los recursos disponibles.

10.7 LA INDEMNIZACION POR DESPIDO

Aspirando a obtener mayor seguridad en el empleo, en muchos países se establecieron ciertas medidas cuya consecuencia es que disminuyen la movilidad laboral y crean una rigidez antieconómica en el empleo. Se consideró que la pérdida de un empleo constituía un daño imputable al empleador en todo caso que no fuese imputable al trabajador. Se desatendieron por completo todas las otras causas que pueden resultar en la pérdida del empleo y que no son imputables al patrón, quien también es un ser imperfecto, no es omnisciente ni omnipotente y, consecuentemente, no puede garantizar que sus empresas y sus productos serán siempre los más apetecidos por los consumidores. No se tuvo en cuenta que el patrono también resulta, tarde o temprano víctima del progreso, salvo que tuviese el monopolio de las invenciones e innovaciones. Tampoco se tomó en cuenta que para evitar pronta obsolescencia deberá cambiar constan-

temente para modernizarse, lo cual implica dejar de hacer las cosas como se venían haciendo, so pena de fracasar más pronto que tarde. Y que todo ese proceso de cambios constantes es la causa del mejoramiento del poder adquisitivo de toda la población que está precisamente constituida en su gran mayoría por trabajadores. De hecho las consecuencias laborales de adaptarse al progreso, se consideraron un daño imputable al patrono y consecuentemente, se estableció que el patrón debería pagarle al trabajador una indemnización, por infligirle una injusticia. Esta obligación constituye un pasivo contingente de importante consideración. Es contingente porque no es seguro su pago, pues no se puede suponer como un hecho futuro certero que el patrón actuará injustamente.

Esta indemnización no es renunciable, aunque el trabajador esté consciente del daño que le hace. Se le ha privado de su libertad de contratación, una de las libertades más preciadas del ser humano, aduciendo que hay que "compensarlo ante el superior poder económico que tiene el patrón".

Un análisis sereno y no ideológico de esta interferencia nos hace ver que la indemnización tiene varios efectos no intencionales y antieconómicos. Por un lado, disminuye el poder de negociación del trabajador el simple hecho que el patrono sepa que incurrirá en la pérdida de su pasivo contingente si se retira voluntariamente. Es decir, ya no tiene el mismo poder de convencimiento el decir "si no me paga más me voy a otra parte" si el irse tiene un alto costo. Como cualquier aumento de salario implica un aumento al pasivo contingente, resulta ser un poderoso disuasivo a aumentar salarios y así estimular al trabajador. De manera que su efecto en los salarios nominales es negativo.

Pero además, como afecta la productividad de toda la sociedad porque debido a los conflictos en las relaciones obrero-patronales que resultan de esta medida, la mezcla de capital/trabajo en la producción está sesgada a la sobrecapitalización lo cual en alguna medida reduce la demanda de trabajo y, consecuentemente, causa que los salarios sean más bajos de lo que serían.

Otro efecto de esta rigidez en el empleo es que las personas no están trabajando donde sus particulares conocimientos aportarían más a la producción de la sociedad entera, pues en ausencia de esta restricción los trabajadores **tenderían** a situarse de acuerdo a su ventaja comparativa, cuando las oportunidades se van presentando y la productividad del conjunto social sería mayor. Consecuentemente, todos los salarios reales serían más altos porque los costos y los precios serían menores, y toda la sociedad más rica.

10.8 BIBLIOGRAFIA



Varios autores: *La Ilusión de los Controles de Salarios y Precios*. (Centro de Estudios en Economía y Educación, México, 1982). Original en inglés: *The Illusion of Wage and Price Control*. (The Fraser Institute, Vancouver, Canadá, 1982).

Bauer, P. T. *Crítica de la Teoría del Desarrollo*. (Ariel, 1971). Título original en inglés *Dissent on Development* (Harvard, 1972). Ameno análisis, con ejemplos, de los principales argumentos sobre desarrollismo económico y la ayuda económica internacional.

----- *Reality and Rhetoric*. (Weidefeld & Nicholson, London, 1984). Excelente crítica de muchas teorías populares sobre desarrollo económico y ayuda económica internacional.

Bustamante, Jorge E. *La república corporativa*. (EMECÉ, Buenos Aires, 1988). Un acertado y claro análisis que nos desenmaraña y nos permite comprender la realidad de la organización socioeconómica de América Latina.

Cowen, Tyler. *The Theory of Market Failure*. (George Mason U. 1988).

De Soto, Hernando. *El Otro Sendero* (Editorial Diana, 1987). Describe la economía informal y analiza sus causas, poniendo el caso de Perú como ilustración.

Friedman, Milton & Rose. *The Tyranny of the Status Quo*. (Harcourt, Brace, Jovanovich, 1984).

Hayek, Friedrich. A. von. *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. (U. of Chicago, 1978). Capítulos 2, 8, 12 y 14.

Huerta De Soto, Jesús. *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*. (Unión Editorial, 1992). Después de un análisis de la función empresarial, replantea el debate sobre el problema fundamental de la ausencia de libre mercado bajo el socialismo. Contiene una excelente y completa bibliografía sobre el tema.

Krauss, Melvin. *Development Without Aid*. (McGraw Hill, 1983). Un análisis de los resultados de los programas de ayuda económica de gobierno a gobierno, especialmente de cómo éstos han retardado el desarrollo económico.

Lavoie, Don. *Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. (Cambridge, 1985).

----- *National Economic Planning, What is Left?* (Ballinger Publishing Co., 1985). Discusión de los problemas derivados de la planificación de la economía por un gobierno en sustitución a los planes privados de las personas en el mercado.

Schuettinger, Robert y Butler, Eamonn F. *4000 Años de Controles de Precios y Salarios*. (Atlántida, Buenos Aires, 1987). Original en inglés: *40 Centuries of Price and Wage Control*. (Heritage, 1979). Excelente relato de las fracasadas experiencias de los controles de precios desde los tiempos de Hammurabi y el antiguo Egipto hace 4000 años hasta la actualidad. Contiene una muy completa bibliografía sobre el tema.

Woolridge, William. *Uncle Sam, The Monopoly Man*. (Arlington House, 1970). Es un ameno relato de casos históricos que con hechos demuestra cómo, siempre, el mercado proporcionó más extensos servicios públicos como correos, caminos, moneda, protección y justicia, hasta que los gobiernos lo impidieron.

The Inspector General, AID. *Agrarian Reform in El Salvador* (U. S. Department of State, Enero, 1984). Existe traducción al español, Centro de Estudios Económico-Sociales, Guatemala). Un reporte del fracaso de la reforma agraria llevada a cabo en El Salvador, efectuado por la oficina encargada de auditar el resultado de sus propios programas.

IMPUESTOS

11.1 EL COSTO DE TENER GOBIERNO

Los impuestos son las contribuciones que los ciudadanos aportan para proveer al Gobierno de recursos económicos para cubrir sus gastos. Con el objeto de evitar gorriones, los impuestos son obligatorios y, consecuentemente para su adopción generalmente se requiere de un consenso suficientemente grande.

Existe controversia respecto a cuáles son las funciones propias de un Gobierno, consecuentemente también la hay sobre cuáles y cuántos impuestos debe haber, su naturaleza, monto, así como quiénes estarán sujetos a pagar cada impuesto. A propósito de esta controversia es interesante leer a dos precursores de la democracia liberal:

En cualquier etapa, la sociedad es una bendición, pero el Gobierno incluso en su mejor condición, no es más que un mal necesario; en su peor faceta, es intolerable; porque cuando por un Gobierno sufrimos o estamos expuestos a las mismas miserias que podríamos esperar en un país sin Gobierno nuestra calamidad se intensifica al reflexionar que hemos suministrado los medios por los que sufrimos. El Gobierno, como la ropa, es un distintivo de inocencia perdida; los palacios de los reyes se erigen sobre las ruinas de los pabellones del paraíso. Porque si los impulsos de la conciencia fueran claros, uniformes e irresistiblemente obedecidos, el hombre no necesitaría otro legislador; pero ya que no es ese el caso, ha sido necesario renunciar a una parte de su propiedad para proporcionar los medios que protejan el resto; y a ello lo induce la misma prudencia que casi siempre le aconseja que entre dos males hay que escoger el menor. Por lo tanto como la seguridad es la intención y el fin verdaderos de Gobierno, incuestionablemente se deduce que cualquier forma del mismo que aparezca como la que mejor pueda asegurárnosla, con el menor gasto y el mayor beneficio, es preferible sobre todas las demás.

Thomas Paine, *Sentido Común* (1776).



Entre las naciones de cazadores, que apenas conocen la propiedad o bien ésta no excede el valor de dos o tres días de trabajo, raras veces encontramos un magistrado (gobernante) establecido o una administración regular de justicia. Los hombres que no disponen de propiedad sólo pueden injuriarse unos a otros en sus personas o reputaciones. Cuando uno mata, hiere, golpea o difama, el injuriado padece en realidad; pero el agresor no reporta beneficio. Pero otra cosa ocurre con los daños a la propiedad. El beneficio de la persona que daña la propiedad, iguala, por lo común, la pérdida que experimenta quien lo sufre. Sólo pueden inclinar al hombre las pasiones de la envidia, de la malicia o del resentimiento a injuriar a otro en su reputación o en su persona pero la mayor parte de los seres humanos no se inclina frecuentemente bajo las fuerzas de esas pasiones, y aún los peores sólo de una manera ocasional. Como la satisfacción derivada de las mismas, por agradable que resulte para cierta clase de caracteres, no reporta ninguna ventaja real o permanente, la mayor parte de los hombres acostumbran a cohibirla, por consideraciones de prudencia... Mas allí donde no hay propiedad, o ésta no excede del valor de dos o tres días de trabajo, dicha institución (el Gobierno) no es tan necesaria.

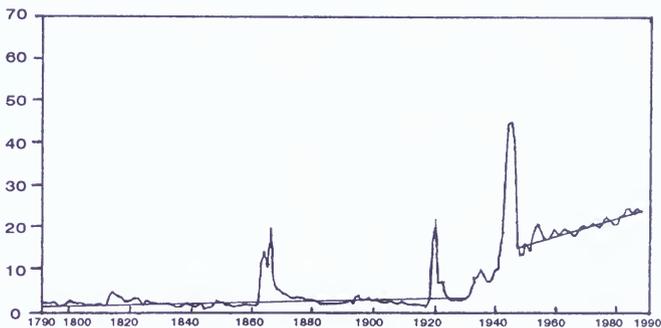
*Adam Smith,
La Riqueza de las Naciones (1776).*

El costo de tener Gobierno dependerá de la extensión de las actividades que se le encargan. Si se limitan sus funciones a lo indispensable como es el proteger la vida, la propiedad y los contratos, es decir, a hacer prevalecer el derecho y el orden, y las otras funciones subsidiarias del Gobierno, el costo será menor que cuando se le asignen actividades menos indispensables, innecesarias o hasta inconvenientes.

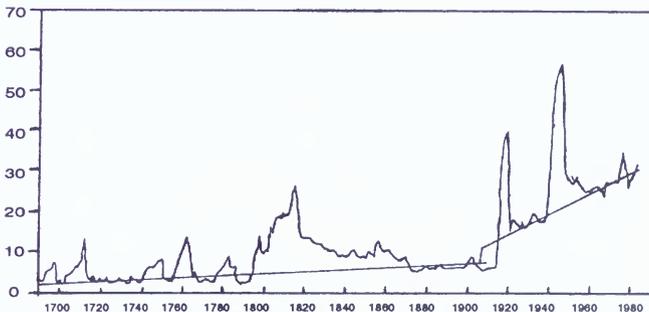
En las curvas de los ejemplos siguientes está indicado el gasto de Gobierno, como porcentaje del producto interno bruto de cuatro países, por dos siglos. Vemos que no fue sino hasta la década de los treinta de este siglo que súbitamente se incrementó la inter-

vención -y el gasto- del Gobierno. De las curvas se puede apreciar cómo esos países lograron la vanguardia del desarrollo económico, con un gasto gubernamental menor del diez por ciento, lo cual es evidencia de que un alto porcentaje no es índice de madurez, como algunas veces se presenta.

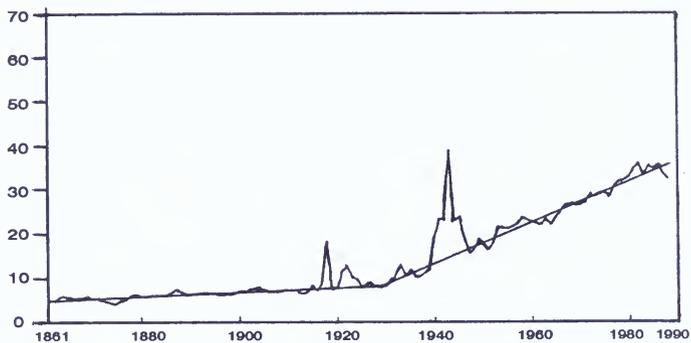
E.E.U.U.
Gráfica 11-1



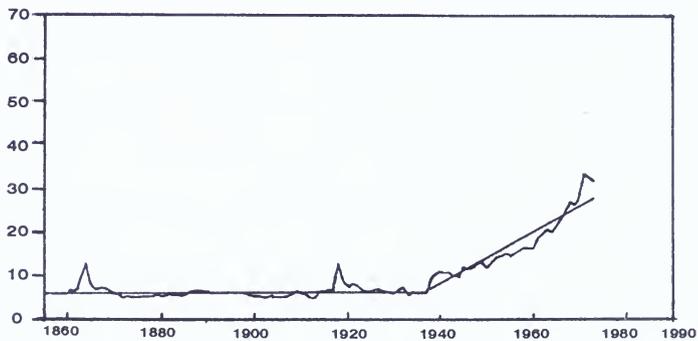
INGLATERRA
Gráfica 11-2



SUECIA
Gráfica 11-3



DINAMARCA
Gráfica 11-4



Pero no solamente para sostener al Gobierno se establecen impuestos. También se establecen con objetivos económicos y con finalidades llamadas "sociales".

Un ejemplo de finalidades económicas de los impuestos es para disuadir a las personas de llevar a cabo ciertas actividades. Se le asignan altos impuestos a las bebidas alcohólicas para disminuir su consumo y la tasa se establece al nivel que se considere necesario para cumplir con el objetivo, inclusive para hacerlo prohibitivo aunque ello no rinda mayores ingresos fiscales. Por ejemplo, cuando se desea disuadir a las personas de importar automóviles, se les asigna un alto impuesto, y de igual forma, cuando se desea hacer posible un alza de precios de un producto específico con el objeto de hacer rentable una producción que no sería rentable producir dentro del país al precio de mercado internacional.

Un ejemplo de finalidades sociales lo constituye la deliberada redistribución de ingresos a través del sistema impositivo: se establecen impuestos a las personas con ingresos altos, **progresivamente** proporcionales a sus ingresos, con el objeto de obtener recursos para cubrir costos de servicios prestados a personas de bajos recursos. En este caso, la finalidad es disminuir las diferencias de riqueza.

Hablamos de *redistribución* y no de simple distribución, pues como todo siempre tiene dueño, ya está distribuido atendiendo a la forma de adquisición legítima vigente.

11.2 ¿QUIEN PAGA LOS IMPUESTOS?

A pesar de que comúnmente se habla de impuestos que pagarán empresas, actividades, o bienes, es evidente que solamente las personas pueden pagar los impuestos. Una empresa consiste en un arreglo contractual formal entre personas para llevar a cabo, en forma cooperativa, una actividad. En última instancia, cualquier gasto o ingreso corre por cuenta de las personas que participan del contrato social. La empresa no tiene existencia real sino puramente formal. En

consecuencia, una empresa, por ser un ente ficticio y una persona solamente "jurídica", no puede pagar impuestos ni tener pérdidas o ganancias. Solamente sus dueños.

Una "actividad" tampoco puede pagar impuestos. Solamente la persona que ejecuta la actividad puede pagarlos. Igualmente la importación, fabricación, o consumo de un bien corre por cuenta de la persona que lo importa, lo exporta o lo consume, respectivamente. Los bienes no tienen ni derechos ni obligaciones, y tampoco podrán pagar impuestos.

11.3 ALGUNOS CONCEPTOS RELACIONADOS CON IMPUESTOS

Se le llama *base* impositiva al número de personas sujetas a un impuesto determinado. Mientras mayor sea el número de personas sujetas a un impuesto determinado, mayor es su base.

Incidencia se refiere a los efectos de un impuesto: un impuesto afecta (incide sobre) las importaciones, o la agricultura o los negocios financieros, o sobre algún sector de la población.

Algunas veces se dice que tal impuesto afecta la producción, otras veces el consumo, o la capitalización, etcétera. Ello se refiere a su efecto inmediato, pues su efecto mediato siempre será en el consumo de algunas personas, porque siendo el fin de toda producción el consumo, cualquier efecto que disminuya la producción consecuentemente disminuirá el consumo en exactamente esa cantidad y cualquier impuesto al consumo reduce la producción. No se puede consumir lo que no se produce y no se produce lo que no se puede consumir. En igual forma, el objeto de capitalizar es el de aumentar nuestra capacidad de consumo futuro, aunque la capitalización se lleve a cabo a sacrificio del consumo presente. De manera que en última instancia todo impuesto incide sobre el consumo, y lo único a determinar es el consumo de quién y cuándo.

Para determinar lo anterior debemos tener presente que no es quien entrega el dinero al Gobierno el que paga el impuesto. Por ejemplo, todos sabemos que el impuesto a la gasolina no lo paga el dueño de la gasolinera, ni el productor de petróleo. Ellos actúan solamente como recaudadores fiscales, pues el impuesto esta ya cargado al precio de la gasolina. Igualmente, los impuestos de importación no los paga quien, como mandatario del consumidor, actúa como intermediario importador.

Los impuestos constituyen simplemente otro costo en el que incurre quien presta un servicio: el costo de tener Gobierno. Y así como deberá recobrase el gasto de consumir electricidad, agua, materias primas y pagar planillas, también habrá que recobrar el costo de tener Gobierno. De lo contrario tendría que ser pagado por quien provee el servicio a sacrificio de su propio consumo. General y normalmente un impuesto se traslada a quien consume un producto, quien tendrá que pagar todos los gastos necesarios para que el producto le llegue, de lo contrario no le llegará, salvo que alguien esté dispuesto a regalárselo. Y en igual forma que consumir cualquier cosa obliga a consumir menos de otras, el consumir más Gobierno reduce la capacidad de consumo de otras cosas.

Lo anterior no significa que cuando algún bien o servicio está sujeto a un impuesto, el único efecto es el de simplemente trasladarlo al consumidor. Podría ocurrir que el impuesto eleve el precio a un nivel que disminuya su demanda y consecuentemente su producción, a tal punto que ya no sea rentable producirlo. Lo que sí quiere decir es que en tanto se produzca y se venda, será el último consumidor quien lo paga, al igual que cualquier otro costo.

De las consideraciones anteriores se desprende que para poder apreciar quién realmente paga un impuesto hay que ver a quién corresponde la merma en su capacidad de consumo debido a la existencia del impuesto; es importante examinar hasta el final, y no solamente en forma superficial, los efectos a corto y a largo plazo, inmediatos y mediatos.

Cuando los impuestos que debe pagar la persona están relacionados directamente a su ingreso, se les llama *directos*, a diferencia de los impuestos *indirectos* cuyo cálculo se basa en el valor o cuantía de lo que la persona consume indistintamente de su ingreso. Los impuestos sobre sueldos, salarios, ganancias, herencias o donaciones son impuestos directos. El impuesto al valor agregado (IVA), a la gasolina, los de importación, como ejemplos, son indirectos porque no tienen relación con el ingreso de la persona que los paga.

La *neutralidad* de un impuesto se refiere a su efecto en la estructura de precios relativos y consecuentemente a su efecto en la asignación de recursos. Evidentemente es imposible que un impuesto sea perfectamente neutro, de manera que cuando hablamos de neutralidad, se sobreentiende que nos referimos a *grados* de neutralidad. Desde el momento que "el precio de tener Gobierno" existe, ya no es posible neutralidad perfecta; así resulta que el mismo hecho de tener impuestos imposibilita su neutralidad. Lo más económico es disminuir las distorsiones a la estructura de precios relativos.

La *tasa* se refiere al monto, absoluto o porcentual, que deberá pagarse como impuesto. A la lista de tasas se le denomina *tarifa o arancel*. Así como un arancel de honorarios profesionales consiste en una lista de los honorarios que el gremio ha acordado que deben cobrar sus asociados por los distintos servicios que prestan, un arancel de impuestos de importación o exportación lista los impuestos que deberá pagarse por cada bien que se importa o exporta. En algunos casos la tasa aplicable varía según el monto o características, en cuyo caso, se publica la tarifa respectiva dentro del arancel. El uso más común de un arancel es el relacionado con importaciones y exportaciones, por lo que cuando se habla de impuestos arancelarios, si no se especifica a cuál arancel se refiere, generalmente se supone que se trata de importaciones o exportaciones.

Existen también los impuestos "negativos" llamados

subsidios, cuyo objetivo es hacer rentable alguna actividad a un bajo precio para el usuario. Evidentemente, el costo de cualquier actividad debe cubrirse para poder adquirir los recursos necesarios para que se produzca. De manera que un subsidio resulta ser una forma para obligar a cubrir el valor del producto o servicio, a personas distintas de los adquirentes. Ese **traslado** del costo puede ser de personas o de un sector de la población a otro o de una región geográfica a otra.

Se dan también subsidios en forma de servicios gratuitos a personas y hasta a sectores de la población cuando se quiere fomentar alguna actividad que se le exonera de impuestos pero que como recibe los servicios del Gobierno a pesar de no contribuir a sufragar los costos de prestarlos, el valor de los servicios recibidos constituye un ingreso en especie proveniente de los impuestos pagados por los demás.

Los impuestos más comunes:

11.4 EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

El impuesto al valor agregado obliga a todos a pagar un impuesto en proporción directa (no progresiva) a su consumo. Es recaudado a través de quienes efectúan la venta de todos los bienes y servicios. Su base es amplia, pues los afectados son todos los habitantes. Su mecanismo para calcularlo es sencillo, pues toda persona paga una cantidad proporcional al valor de sus ventas, menos lo que ya pagó sobre el valor de sus compras. En esa forma el monto del impuesto causado es, para el consumidor final, exactamente igual a la tasa del impuesto multiplicada por su valor, y no causa doble imposición sobre un mismo bien o servicio.

Cuando el impuesto pagado en las compras no es deducible del impuesto pagado en las ventas, se dice que el impuesto es en **cascada** porque el impuesto total se paga cada vez que es comprado el bien o servicio para ser incorporado a otro bien o servicio. Consecuentemente, el total del impuesto trasladado al último consumidor es indeterminable.

Uno de los efectos del fenómeno cascada es que fomenta la integración vertical de la producción debido a un factor no económico sino fiscal. Otro es que no se puede determinar cuánto impuesto causan los bienes y servicios, sin saber cuántas veces cambia de manos sus componentes hasta la venta final.

Como el IVA es pagado por quien compra, resulta que para quienes consumen todo su ingreso, equivale a un impuesto proporcional a sus ingresos. Para quienes tienen ingresos mayores que sus gastos de consumo, los ingresos ahorrados (todo lo que no consumen) no causan impuesto. Esta característica libera de impuestos la capitalización del país.

El IVA puede ser el impuesto más eficiente en el sentido de que es el más neutro (distorsiona menos la estructura de precios), fácil de pagar y fiscalizar, con bajo costo de recaudación tanto para el contribuyente como para el Gobierno, solamente cuando no hay ni distintas tasas ni excepciones. En cuanto se establecen distintas tasas y excepciones resulta ser más costoso de recaudar, tanto para el contribuyente como para el Gobierno.

11.5 EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR)

Los impuestos directos pueden ser directamente proporcionales o progresivamente proporcionales a los ingresos de las personas. En este último caso la tasa aplicada al ingreso no es la misma para todo ingreso, sino que va en aumento, a medida que el *ingreso imponible* aumenta. Ingreso imponible es el ingreso bruto deduciendo, principalmente, los gastos necesarios para producir la renta y sin tomar en cuenta los ingresos exentos, cuyo objeto es que las personas tengan cierto ingreso mínimo que no esté sujeto al impuesto. Para fines que se consideran de "justicia tributaria", además de prácticos desde el punto de vista de costo/beneficio del impuesto, se eximen los ingresos menores de cierta cantidad.

Evidentemente quienes están sujetos y pagan el impuesto

sobre sus ingresos, lo pagan a sacrificio de su consumo o de sus ahorros. Quienes no consumen todos sus ingresos generalmente lo pagan a sacrificio de sus ahorros. Resulta así que las tasas progresivas son más altas mientras más susceptible de ser ahorrado y capitalizado es el ingreso. El efecto de tasar la capitalización del país en esa forma puede apreciarse cuando se considera el efecto de la capitalización del país en la productividad total del país, ya que la única fuente interna de capital son los ingresos que algunas personas tienen por arriba de sus requerimientos de consumo. Y, teniendo en cuenta que la principal fuente de aumentos de productividad laboral es, precisamente, la capitalización del país, quienes más afectados ven su capacidad de consumo lamentablemente son las personas que están exentas del impuesto por tener ingresos más bajos: los trabajadores.

También debe tenerse en cuenta que todo aumento en la capacidad tributaria de los ciudadanos dependerá de la capitalización del país. Es decir, del aumento de productividad resultante de esa capitalización y, consecuentemente, los ingresos fiscales serán menores de lo que serían con una mayor capitalización. Por supuesto que, bajo una visión estática, al eliminar dicho impuesto los ingresos fiscales inmediatamente bajarían en el monto total de lo que hoy producen. Pero, como se apuntó arriba, el análisis completo debe comprender no sólo los efectos inmediatos y directos, sino también los mediatos e indirectos. La realidad no es estática sino dinámica, y cada efecto se convierte en causa de otros efectos.

Por lo tanto, para evaluar la incidencia económica de un impuesto progresivo sobre ingresos debe tomarse en cuenta que, si efectivamente es cierto que:

- a) de la capitalización del país dependen los principales aumentos de la productividad total del país,
- b) los aumentos de productividad son la única fuente de aumento para los sueldos y salarios, y
- c) los ingresos fiscales dependen de la capacidad tributaria de

la población, y ésta a su vez depende de los aumentos de productividad,

entonces se pueden apreciar los alcances de los efectos de este tipo de impuesto, amén de que el afán de atraer inversiones a un país es incongruente con un impuesto a su rendimiento.

Entre todos los impuestos generalmente establecidos, el impuesto sobre la renta es considerado como el que mayor costo tiene en términos de recursos humanos consumidos por los contribuyentes para pagarlo y por el Gobierno para cobrarlo.

El **ISR** progresivo contradice el postulado generalmente aceptado que justifica el pago de "tiempo y medio" por esfuerzo adicional en el caso de los trabajadores, pues reduce la remuneración neta con una tasa progresivamente mayor el esfuerzo o aporte incremental. El costo real de un aporte adicional es el solaz sacrificado; cuanto más tiempo y esfuerzo dedica una persona a producir un ingreso incremental, más aumenta el valor del tiempo sacrificado. Es así que el costo del esfuerzo aumenta mientras la parte de la riqueza producida que le deja el Gobierno disminuye. Pronto llega al punto en el que el ingreso adicional ya no compensa el costo, ya no vale la pena, y la sociedad pierde el aporte anulado por el impuesto. Esto es una parte de la explicación de por qué en los dos casos recientes en EE.UU. (Kennedy y Reagan), cuando disminuyeron tasas progresivas el ingreso fiscal proveniente de los altos ingresos aumentó.

Quizá por las razones anteriormente expuestas, agregado al efecto disuasivo de la tasa progresiva sobre la producción es que se ha dado en los últimos cuarenta años la tendencia a bajar las tasas y reducir la dependencia de los Gobiernos de estos impuestos.

11.6 LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR

Estos impuestos se aplican a las exportaciones así como a las

importaciones. La existencia de estos impuestos es muy antigua, principalmente porque generalmente es fácil de establecerlos y de cobrarlos. Además, en cuanto a los que se aplican a las importaciones ha contribuido el hecho de que ha prevalecido el postulado *Mercantilista* de que exportar es bueno e importar es malo, además de la presión de productores locales a quienes les interesa encarecer los productos competitivos del exterior.

Para apreciar el efecto económico de los impuestos al comercio exterior es conveniente pensar en ellos como si fuesen una modificación impositiva a la tasa de cambio. Si como ejemplo, se establece un impuesto de importación de veinte por ciento a los refrigeradores, ello significa que para adquirir mil dólares de refrigeradores habrá que pagar veinte por ciento más en moneda local, exactamente como si las divisas costasen veinte por ciento más. Y, si para importar whisky el impuesto es de cincuenta por ciento, ello equivale a que las divisas para whisky cuestan treinta por ciento más que las divisas para comprar refrigeradores. Los impuestos de importación afectan económicamente la ventaja comparativa tal como si fuesen una modificación a la paridad de la moneda.

Igualmente sucede con los impuestos de exportación. Cuando se aplica un impuesto de exportación de diez por ciento, el efecto es exactamente el mismo como si se aplicara a las divisas producidas, pues como resultado de la venta, al final se obtendrá diez por ciento menos de dinero local, igual como si el precio de las divisas hubiesen bajado en diez por ciento.

De manera que los aranceles de importación-exportación constituyen, económicamente hablando, una tarifa de modificaciones a la paridad según los artículos comerciados. Y cuando existen múltiples tasas, su efecto distorsionador aumenta (falta de neutralidad), pues equivale a tener múltiples paridades.

La incidencia de estos impuestos se puede apreciar en sus efectos sobre la ventaja comparativa de cada país. Como vimos anteriormente la asignación de recursos humanos, de capital, de

tiempo y naturales, se lleva a cabo de acuerdo a la estructura de precios relativos. Las desviaciones en la asignación de recursos causada por distorsiones fiscales a los precios relativos, especialmente a los precios que tienen efectos extensos, como lo es el precio de las divisas, es muy difícil cuantificar, porque evidentemente lo que nunca llega a producirse no se puede medir. Pero cada distorsión aleja más al proceso productivo de su óptima asignación.

11.7 EL IMPUESTO DIRECTO A LAS VENTAS

Este tipo de impuestos también ha sido muy común a través de la historia, especialmente cuando por haber pocos suplidores, se les puede asignar la recolección del impuesto y trasladarles buena parte del costo de recaudar y, en parte, el de fiscalizar. Históricamente se han aplicado a bebidas alcohólicas, tabaco y combustibles. Estos impuestos permiten discriminar fácilmente entre productos, pero ante la generalización del IVA en todo el mundo, han ido perdiendo importancia. En algunos casos los productos de estos impuestos están asignados específicamente, como por ejemplo, el impuesto a los combustibles automotrices que se puede asignar a la construcción y mantenimiento de carreteras, y entonces puede aumentarse o disminuirse, según la prioridad que se le asigne a la construcción de más carreteras en un momento dado. Equivale a un peaje cobrado en la gasolinera en vez de la garita.

11.8 EL IMPUESTO A LA PROPIEDAD O A LA TIERRA

Este impuesto ha estado generalizado en todo el mundo por mucho tiempo. Algunos lo justifican porque los ciudadanos que poseen tierra son, en efecto, los dueños de los bienes inmuebles de "la comunidad", y como tales, son ellos los beneficiados por los servicios que el Gobierno presta con los ingresos provenientes de ese impuesto.

Cuando el impuesto se aplica a la tierra, sin considerar lo que en ella está construido, ya no se le denomina impuesto a la propiedad,

sino a la tierra. En este caso, el monto a pagar como impuesto es más fácil determinarlo porque no es necesario tener en cuenta lo que sobre la tierra ha sido construido.

Como, generalmente, estos impuestos se determinan en proporción al valor del inmueble gravado, podemos brevemente comparar su incidencia.

Si suponemos una cantidad de ingreso fiscal determinado, cuando el impuesto es sobre el inmueble, es decir, sobre la tierra más lo que está en ella construido, la tasa podrá ser menor porque el valor de lo gravado es mucho mayor que el sólo valor de la tierra. Mientras más se invierte sobre la tierra, y consecuentemente se agrega valor, el impuesto a pagar aumenta en la misma proporción, si el impuesto es proporcional. En los casos que es progresivo, el impuesto a pagar aumenta en mayor proporción a la inversión.

Cuando el impuesto es exclusivamente a la tierra, la tasa puede ser mayor porque el impuesto a pagar no está afectado por las inversiones que en ella se lleven a cabo. Consecuentemente, el impuesto a pagar disminuye en relación a un aumento de la inversión sobre la tierra.

El uso de la tierra como recurso y de la infraestructura para su utilización será diferente, pues cuando se trata de un impuesto a la propiedad, la inversión estará sesgada hacia su uso extensivo, en cambio cuando el impuesto es solamente a la tierra el sesgo será hacia un uso más intensivo. Ello afecta considerablemente el costo de la infraestructura de carreteras, de distribución de aguas y drenajes, así como de energía eléctrica, de teléfonos, y de otros servicios.

De nuevo, la diferencia del desenvolvimiento económico, con uno u otro impuesto, no se puede medir, porque no se puede vivir de dos maneras distintas simultáneamente para ver la diferencia. Lo que sí se puede apreciar es la tendencia en la forma de usar el recurso tierra, pues como ejemplo, si el impuesto es a la propiedad, y consecuentemente la tasa es menor, el costo de tener tierra sin explotar será menor que con la tasa más alta que le correspondería a

un impuesto solamente sobre la tierra, para un mismo ingreso fiscal. Como consecuencia de ello el precio relativo de la tierra será más bajo con un impuesto sólo a la tierra que a la propiedad.

11.9 LA TASA FISCALMENTE OPTIMA

En el Prolegómeno de Ibn Kahldun de Tunis (1332-1406), enseña el sabio filósofo que *"En las primeras etapas del Estado los impuestos son bajos y los ingresos fiscales altos: en las últimas etapas los impuestos aumentan mientras el ingreso fiscal total disminuye"*.

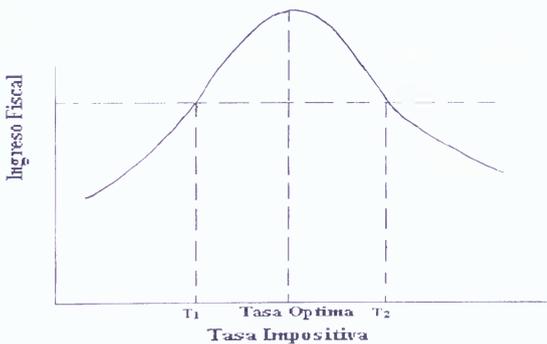
"Cuando los impuestos son livianos, los individuos son alentados a emprender negocios activamente; se desarrollan empresas por que los hombres de negocios consideran que vale la pena en vista de que la porción de sus ganancias que tienen que entregar como impuestos es baja. A medida que los negocios prosperan, los ingresos fiscales impuestos aumentan".

"A medida que el tiempo pasa y los reyes se suceden unos a otros, pierden sus hábitos y adquieren otros más civilizados... sus exigencias aumentan... debido a los lujos con que se educan. Es así que imponen nuevos impuestos a los finqueros, campesinos y otros sujetos de impuestos... hasta que sobrecargan a sus sujetos y los privan de sus ganancias..."

"Pero los efectos en los negocios se hacen sentir. Los hombres de negocios pronto son desalentados, por la comparación de sus ganancias con sus impuestos, y de sus gastos con sus ganancias netas. Consecuentemente la producción baja y con ella, el ingreso fiscal".

Recientemente el mismo concepto de la tasa óptima impositiva lo describía el economista Arthur Laffer y popularizó la "curva Laffer" que indica que, puesto que si la tasa es cero, el ingreso fiscal también es cero, y si la tasa es infinita, también el ingreso fiscal será cero, entre esos extremos habrá un punto donde la tasa produce el máximo ingreso. Esto demuestra que cuando la tasa es mayor a la óptima, los ingresos fiscales aumentan al reducir la tasa y que con dos tasas distintas, T_1 y T_2 el ingreso fiscal es el mismo.

Gráfica 11-5
LA CURVA DE LAFFER



Es importante notar que lo que se "optimiza" en la Curva Laffer no es la eficiencia de la economía sino de la **recaudación** fiscal. (En verdad, al aumentar los impuestos, disminuye la eficiencia económica, y viceversa).

11.10 BIBLIOGRAFIA



Adams, Charles. *For Good and Evil: The Impact of Taxes on the Course of Civilization*. (Madison Books, 1993). Historia de los impuestos a través de los siglos y sus efectos, buenos y malos, en el curso de eventos importantes de la civilización.

Blum, Walter J., y Kalvin Jr., Harry. *The Uneasy Case for Progressive Taxation*. (University of Chicago Press, 1953). Una investigación sistemática y rigurosa de los efectos de los impuestos directos.

Pazos, Luis. *Los límites de los impuestos*. (Diana, 1982). Un ameno y breve análisis del "uso y abuso del poder".

Rabushka, Alvin con Hall, Robert. *Low Tax, Simple Tax, Flat Tax*. (McGraw Hill, 1983).

BOLSA DE VALORES

12.1 LO QUE NO ES UNA BOLSA DE VALORES

- a) La Bolsa no compra valores
- b) Las Bolsas no surgieron como empresas lucrativas
- c) Sus ganancias son exiguas, pues no es su objetivo el ser lucrativa
- d) No opina sobre la bondad de los valores/títulos
- e) No garantiza rendimientos de las inversiones
- f) No interfiere en la determinación de los precios

12.2 LO QUE SI ES UNA BOLSA DE VALORES

Es un lugar donde se reúnen **corredores** (comisionistas) para vender y comprar los productos que allí se transan (**títulos-valores**, en el caso de las bolsas de valores, divisas, algodón, flores, café, carne, metales, petróleo etc.) principalmente como intermediarios, por encargo de terceras personas, aunque también por cuenta propia. Hoy día, en la

Nota de actualidad:

El Internet eliminará eventualmente las bolsas físicas. El NYSE está experimentando un piso virtual en 3-dimensiones. Ya existen IPO's abiertos al público inversionista (ver www.wrhambrecht.com). Esta opción de inversiones en IPO era exclusiva de los bancos "underwriters" integrantes de Wall Street. Ahora no lo es.



época de la globalización y comunicación electrónica, ya no es requisito indispensable reunirse personalmente en un lugar determinado, pues se pueden comunicar simultáneamente todos los corredores y llevar a cabo una subasta, tal y como se llevaría a cabo en un salón. En muchos casos, sin embargo, la presencia física en la reunión se prefiere, especialmente cuando la velocidad de las transacciones no da tiempo para ingresarlas a computadoras. Hoy día siempre hay un mercado abierto y funcionando durante las veinticuatro horas: cuando terminan las negociaciones en un mercado, se pueden seguir en otro, y continuar transándose el mismo valor sin interrupción.

Las bolsas proveen los siguientes servicios:

A sus socios:

- a) salón para reuniones, con teléfonos y una red electrónica para realizar las transacciones
- b) mobiliario y equipos y software para facilitar las transacciones
- c) registros e información de precios y volúmenes transados
- d) vigilancia sobre la conducta de los corredores conforme su propio reglamento
- e) garantías sobre el cumplimiento de pago y entrega de **productos**
- g) lugar seguro para guardar títulos
- e) personal para asistirlos en todo lo anterior

Al público en general:

- a) escudriñar la veracidad de la información respecto a valores

- b) atestiguar transacciones
- c) unificar y simplificar y divulgar información útil al mercado
- d) simplificar y facilitar procedimientos de negocio
- e) aumentar las oportunidades para compradores y vendedores
- f) disminuir costos de transacciones
- g) resolver diferencias y discrepancias internamente
- h) asegurar a vendedores que se aproximarán al precio máximo de mercado en el momento en que venden, así como
- i) asegurar a los compradores que se aproximarán al precio mínimo de mercado en el momento en que compran

Entrad en la Bolsa de Valores de Londres, lugar más respetable que muchas Cortes reales, donde se reúnen los representantes de todas las naciones para beneficio de los hombres: allí, el judío, el mahometano y el cristiano se tratan como si fuesen de la misma religión, y solamente llaman infieles a quienes caen en bancarrota. En la Bolsa, el presbiteriano se fia del anabaptista, y el anglicano confía en la promesa del cuáquero. Cuando salen de estas pacíficas y libres asambleas, unos se van a la sinagoga, otros van a beber; éste va a hacerse bautizar en una gran tina, en el nombre del Padre, del Hijo y del Espíritu Santo; aquél hace cortar el prepucio de su hijo y hace rezar sobre el niño palabras hebraicas que no entiende en absoluto; otros van a su iglesia a esperar la inspiración de Dios con el sombrero puesto: y todos están contentos.

Voltaire, 1774



Podría también decirse, "al precio justo", el cual es el que libre y voluntariamente aceptan intercambiar, por mutua conveniencia, el comprador y el vendedor. Al fin y al cabo, un mercado existe cuando se intercambian posesiones privadas sin coacción ni violencia ni engaño por parte de quienes participan; y debemos suponer que todos intercambian porque, dadas sus circunstancias y condición particular, estiman que obtendrán un beneficio.

Por supuesto que un intercambio libre se debe entender exento de engaño, y con información fidedigna disponible. Cuánta información se considera suficiente, dependerá de muchas consideraciones, inclusive del costo de estar disponible. Evidentemente, después de cierto límite, obtener la información tiene un costo de oportunidad y por ello, racionalmente se prefiere ignorar.

En ausencia de la Bolsa, los intermediarios tienen incentivo para inducir al vendedor a vender a un precio inferior al que el comprador está dispuesto a pagar, y también inducir al comprador a pagar a un precio mayor al que el vendedor está dispuesto a vender. Esto no ocurre cuando cualquier oferta de compra y de venta se subasta públicamente en el **corro** de la Bolsa, donde todos los corredores que desean comprar pueden pujar el precio para arriba, y todos los vendedores para abajo. En el futuro sin duda las bolsas serán electrónicas, como en efecto ya lo son algunas, por ejemplo la bolsa de Londres y el NASDAQ en E.U.A La función que deberá cumplir el sistema es el acceso simultáneo de todos los corredores a cualquier información que surge, para que tanto vendedores como compradores tengan la confianza de que están vendiendo al mayor precio posible, y comprando al menor precio posible. Ello depende de la eficiencia en la transmisión de información entre compradores y vendedores a través del sistema, y de la claridad del sistema de puja.

Las bolsas surgieron como simple reunión de corredores interesados en aumentar sus negocios de intermediación en el mercado que trabajan, (podrían ser corredores de bienes raíces, o de

flores, o de granos básicos) que acuerdan establecer un lugar y hora para reunirse para disfrutar de instalaciones y facilidades adecuadas que entre todos van a aportar, así como para establecer procedimientos que faciliten y ofrezcan más seguridad a sus negocios.

Estas organizaciones pueden ser más o menos formales. La formalidad la establecen los mismos corredores (quienes en efecto son los dueños de la Bolsa) en la medida que crean que conviene para facilitar operaciones e inspirar confianza entre su clientela. Las bolsas no requieren legislación específica para surgir, lo cual lo comprueba el hecho que las bolsas más famosas del mundo funcionaron por siglos sin legislación específica.

Al fin y al cabo, en un país donde están reconocidas la libertad de reunión, la libertad de expresarse, y el derecho de propiedad (poseerla o venderla), no hace falta determinar al detalle procedimientos para el ejercicio de esos derechos. Más bien, como los procedimientos son normas contractualmente aceptadas, basta la legislación que protege los contratos en general para que tengan la protección de la ley los interesados. Es así que si bien la historia registra la existencia de bolsas desde

En el año 2000 ya existían unas 5 millones de cuentas online. Para el 2003 estiman que llegaron a 20 millones de cuentas. Transacciones en el Internet llegan al 16% de todas las transacciones. Ahora existen “electronic communication networks (ECNs)” (eg. Instinet) que ofrecen mejores precios que los de los especialistas o “market makers”. Incluso Merrill Lynch, Goldman Sachs y otros forman parte de un sistema alterno para negociar raciones llamado Primex Tradding. ¡Está surgiendo un nuevo mundo bursatil!



mediados del siglo XVII¹ no es sino hasta después del "crash" de 1929 que se regulan las bolsas "para evitar que vuelva a ocurrir".

El éxito de una bolsa -desde el punto de vista del interés de los corredores- depende de la confianza que inspire al público, a los inversores. Es así que su principal activo es la ética.

La reglamentación resultó costosa e infructuosa, como lo demuestra la comparación del "crash" de octubre de 1987, después de cincuenta y tres años de refinamientos regulatorios:

¹ La bolsa más antigua que registra la historia es la de Londres que después de cien años de estar funcionando, formaliza su existencia en 1773, seguida por las de Philadelphia (1790), NYSE (1790), París (1802), Tokio (1818), Sidney (1872).

COMPARACIÓN "CRASH"	29 Oct. 1929	19 Oct. 1987
Índice Dow Jones día antes del "crash"	260	2,309
Pérdida del primer día del "crash" en puntos de Dow Jones	30	508
Pérdida porcentual	12.8%	22.6%
Record superior anterior	469	2,722
Caída porcentual referida a record anterior	51%	34%
Pérdida de patrimonios, millones de dólares	14,000	500,000
Volumen de acciones (millones): record anterior, día del "crash"	12.9 16.4	302 604
Expansión monetaria 8 años anteriores	138% ²	174%
Tendencia económica inmediatamente antes	en baja	en alza
Aumento deuda privada, % PIB, ocho años previos	12%	10%
Balanza Comercial años precedentes	(+)	(-)
Balance Presupuesto Nacional Previo	(+)	(-)

La preocupación por la conducta de los corredores fue muy estricta desde los inicios de las bolsas. Como ejemplo, en el AMEX, en 1870 se estableció la siguiente tarifa de multas: Por fumar puro, \$5.00; por pararse en una silla, \$10.00; por tirar dardos de papel, \$10.00; por botarle el boleto a otro, 50 centavos.

² Fue seguida de una reducción de 30% en los siguientes tres años, lo cual, según muchos, fue una de las principales causas de la depresión que duró diez años.

Es evidente que las costosas reglamentaciones no lograron su objetivo.

OPERACION Y SERVICIOS:

Usualmente solamente los operadores de piso pueden ingresar al corro durante las subastas. Los operadores de piso actúan por los corredores que tienen derecho a un **puesto** (chair) dentro del corro. Poseer un puesto es lo que da derecho a llevar a cabo transacciones dentro del corro.

El puesto pertenece a los corredores/accionistas, y su valor fluctúa como cualquier título-valor, según la expectativa de ingresos futuros que se espera pueda producir.

El valor de un puesto en el NYSE, a través del tiempo:

1876	\$4,000.00	1942	\$17,000.00
1929	\$625,000.00	1987	\$1.1 millones
1930	\$205,000.00	1988	\$665,000.00
1999	\$1,000,000.00		

Durante un mismo período de tiempo a las mismas horas todos los días, se reúnen los corredores en el corro. Dentro de un mismo salón puede haber varios corros, destinados a ser el lugar donde se transan productos específicos. Quienes tienen interés en comprar o vender el producto que ahí se transa se acercan y a viva voz manifiestan los términos de las ofertas de compra o de venta que traen de sus clientes. Si no encuentran comprador (o en su caso,

vendedor para lo que desean comprar) consultarán las instrucciones de sus clientes para decidir si modifican sus ofertas o desisten de ellas por ahora. Todos los corredores que tienen interés en ese producto tienen oportunidad para pujar y competir en la compra (o venta). El negocio se cierra con el mejor postor.

Puede ocurrir que un mismo corredor tenga un cliente interesado en vender y otro cliente en comprar el mismo producto. De todas maneras lo tiene que someter a la subasta, pues a ambos clientes se le debe garantizar que la venta fue transparente y al mejor postor. Estas operaciones se llaman **cruzadas**, porque las concerta el mismo corredor con dos clientes distintos. Si no se dan ofertas, después de un período determinado de minutos el corredor puede cruzar la transacción con sus propios clientes, a los precios cantados a viva voz.

En el corro cada corredor tiene un cubículo con línea telefónica directa a su oficina y a la red de computadoras de la Bolsa.

Todas las transacciones se registran en papeletas adecuadas para la consiguiente liquidación, la cual se hace dentro de plazos fijos, y está atestiguada y garantizada por la Bolsa. La Bolsa, a su vez, tiene garantías suficientes de cada corredor para que, si por alguna razón éste incumpliera, la Bolsa efectúa el pago o entrega los valores que por cuenta del corredor/vendedor tendrá que comprar para poder cumplir. Las garantías que para tales efectos habrá dado cada corredor son sus acciones de la sociedad, fianzas, o bien depósitos en efectivo, llamados **márgenes**. El monto de estas garantías son determinadas por la Bolsa para cubrir el riesgo de que los precios cambien. Podría suceder que en tanto la Bolsa adquiere los títulos/valores que debe entregar para cubrir el compromiso rápidamente su precio haya subido por arriba de la suma de dinero que recibirá al entregarlos. Esa diferencia es la que se pretende cubrir con la garantía. O bien, podría ser que en tanto la Bolsa tiene que hacer el pago en efectivo al vendedor, que el precio del producto transado bajó por debajo del precio transado, en cuyo caso, la Bolsa

12.3 LECTURA COMPLEMENTARIA



COMO LAS PERSONAS VALORAN UNA INVERSION

El valor de una inversión depende del rendimiento futuro. Es ese rendimiento el que, a fin de cuentas, se va a valorar y comprar, y de él se deriva el valor real de todos los activos, reales e intangibles. Es decir que los activos y derecho de llave etcétera, valen según lo que van a producir en el futuro.

Como ejemplo, si se tratara de invertir en una casa para darla en alquiler, es evidente que el factor determinante para un posible comprador es la renta que producirá en el futuro, más el valor de reventa que eventualmente podría recibir. Esa renta dependerá de todas las circunstancias en que se encuentra el inmueble: localización, estado físico, tamaño, accesos, perspectivas del barrio, medio ambiente, posibles edificios que competirán, etcétera.

El problema entonces, es el de calcular el precio que uno pagaría hoy por un ingreso futuro, considerando lo que deja de ganar si invierte en otra cosa (costo de oportunidad), y el riesgo.

Así como el valor futuro de \$1,000, dentro de dos años, lo encontramos agregándole el interés (compuesto) que pueda devengar, supongamos 12%:

primer año	$1,000 \times 1.12 = 1,120.00$
segundo año	$1,120 \times 1.12 = 1,254.40$

en igual forma, sólo que al revés, encontramos el valor presente que le daríamos a \$1,254 que vamos a recibir dentro de dos años, si en vez de

agregarle el interés, se lo descontamos.

primer año	$1,254.40 / 1.12 = 1,120$
segundo año	$1,120.00 / 1.12 = 1,000$

Ahora, si hablamos de dos ingresos distintos, uno de \$1,120 dentro de un año, y otro de \$1,254 dentro de dos años, el valor descontado al 12% de la suma de los dos sería \$2,000. Es decir que si la persona está de acuerdo invertir para ganar un 12%, y lo que está comprando es un cheque de \$1,120 que le van a entregar dentro de un año, más otro cheque de \$1,254.40 dentro de dos años, pagaría hoy, en el presente, por esos ingresos \$2,000.

Es así que, para un comprador, el valor máximo de una inversión es la suma del valor presente de todos los ingresos estimados futuros, descontados a valor presente, con la tasa de descuento equivalente a su costo de oportunidad. De lo contrario, mal haría en no invertir en algo que estima que le rendirá más. El vendedor, igualmente, mal haría en vender, si no aprecia más lo que representa lo que va a recibir en pago, que lo que va a vender. El valor presente NETO (esa diferencia entre el valor presente descontado por el costo de oportunidad de cada quien y el precio transado) es la ganancia de cada cual. Esta ganancia será distinta, porque cada quien tiene costo de oportunidad distinto.

El problema de valuación es, primero, el de estimar los ingresos netos futuros, y después descontarlos a valor presente acorde a su propio costo de oportunidad. ¿El ingreso de cuántos años se toma en cuenta? Si se toma en cuenta un número de años corto, habrá que tomar en cuenta el valor de rescate al final del período (ganancia de capital), o si no, se puede suponer un ingreso a perpetuidad, y sacar su valor presente como el de una anualidad.

¿Cómo calcular los ingresos netos futuros?

Para éste cálculo deberán tomarse en cuenta el sinnúmero de supuestos de los cuales dependerán los ingresos, y siempre existirá un riesgo de que no se cumplan:

Tasa de crecimiento del mercado en unidades

Comportamiento de los precios futuros:

Nuevos mercados

Posición en el mercado

Competencias posibles de:

nuevos productos

nuevos productores

Impuestos Futuros

Futuras inversiones y sus respectivos ingresos estimados

Comportamiento de los costos futuros:

Administración

Producción

Mantenimiento

Capacidad de crédito

Tasas futuras de interés real (restándole tasa inflación)

Política de crédito en las ventas

Valor de rescate

Si bien, para fines de calcular las utilidades imponibles se debe calcular la tasa de depreciación que permite tomar una parte del ingreso como reposición de capital, para fines de valuación ese ejercicio no es pertinente, pues las inversiones se suponen son un costo hundido, y los impuestos simplemente afectan el ingreso neto esperado como cualquier otro gasto. Consecuentemente, el efecto de la depreciación ya está tomado en la estimación de los flujos de efectivo.

Así mismo, el valor de los activos es pertinente solamente en cuanto afectan la producción de flujo de caja, de manera que ya está implícitamente tomado en cuenta al estimar ingresos futuros. Lo mismo se puede decir de cualquier otro activo, pues su valor se debe, exclusivamente, a que produce un ingreso. De lo contrario no tendría ningún valor para un negocio. Un objeto de arte es distinto, cuando no se adquiere por negocio.

En contraste con el criterio de un banquero, que se fija más en el valor de rescate de las garantías, a un inversionista le interesa la potencial rentabilidad de la empresa. Al banquero le interesa el balance, al inversionista el flujo de caja futuro.

CÓMO ESTABLECER LA TASA DE DESCUENTO

Puesto que un ingreso seguro vale más que un ingreso incierto, el grado de incertidumbre se reflejará en la tasa de descuento. Entonces, para poder comparar manzanas con manzanas, es decir, inversiones de mayor con de menor riesgo, usualmente se aplica un factor de riesgo que permite comparar un ingreso más seguro con uno más inseguro.

Como se indicó antes, si el comprador no va a tener un retorno mayor al de su costo de oportunidad, mal haría en comprar, e igualmente, si los beneficios de la venta no representan un beneficio mayor al costo de oportunidad del vendedor (que en este caso sería el beneficio esperado de no vender), mal haría en vender.

Comprador y vendedor discreparán en cuanto a los supuestos respecto al futuro, y ello induce a una transacción. Pero aunque estuviesen de acuerdo en los supuestos necesarios para establecer los ingresos netos futuros, la negociación de compra/venta de un negocio se reduciría a ponerse de acuerdo en la tasa de descuento para determinar el valor presente, es decir, el precio. Y es precisamente el hecho de que el costo de oportunidad de cada quien es diferente, que ofrece la oportunidad a ambos, tanto al comprador como el vendedor, simultáneamente, a ganar en la transacción: evidentemente, cualquier tasa de descuento que se encuentre entre el costo de oportunidad de ambos dará la posibilidad de transacción con ganancia mutua. Si la ganancia no es mutua, recordando nuestras premisas, la transacción no ocurrirá.

12.4 BIBLIOGRAFIA



Bohumir, Pazdeska y Lewis D. Johnson. *It's No Gamble*. (The Fraser Institute, 1995). Crítica muy buena sobre un análisis de la función social y económica de los mercados de valores.

Downes, John y Jordan, Elliot Goodman. *Barron's Finance & Investment Handbook*, 3a. edición. (New York: Barron's Educational Series, Inc., 1990).

Engel, Louis y Brendan, Boyd. *How To Buy Stocks* (Bantam, New York, 1983). Sin duda el libro que más ha servido para iniciar a personas a conocer lo que son las bolsas de comercio.

Graham, Benjamin. *The Intelligent Investor*. (Harper & Row, 1986).

Mackay, Charles. *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*. (Harmony Books, N. Y., 1980). Publicado originalmente en

1841.

Siegel, Morris & Wurman. *The Wall Street Journal Guide to Understanding Money and Markets* (ACCESS PRESS, 1990). Excelente librito, muy didáctico y completo.

LA ETICA Y LA ECONOMIA

13.1 EL FUNDAMENTO ETICO DE LA ECONOMIA DE MERCADO O CAPITALISMO

No es casual que donde más ha florecido una economía de mercado es en aquellos países donde los derechos de las personas individuales han tenido mayor garantía. Y no es casual porque **mercado** significa, precisamente, libre disposición, por parte de todos los participantes, de lo que legítimamente les pertenece: de su **propiedad privada**.

La economía de mercado (o capitalismo, o liberalismo, o economía libre) no es un "modelo" diseñado como sí lo son todos los demás sistemas. Los sistemas inventados pretenden lograr resultados específicos, y para ello es menester inventar una organización asignando tareas y funciones –directrices- a personas e instituciones. La economía de mercado es el **resultado** del libre actuar de las personas bajo reglas generales de conducta. Es cada persona la que planifica su vida, escoge sus metas, su profesión u oficio, lugar de su residencia, sus colaboradores, etcétera. Consecuentemente, es responsable de su propio destino.

El ejemplo de un país que más se acerca a una economía de mercado es precisamente la cuna de la democracia constitucional moderna, los EE.UU del siglo antepasado. Fue un país establecido por personas que primordialmente buscaban libertad religiosa y que reclamaban justo respeto a sus derechos individuales. Su declaración de independencia (1776), su constitución (1787), y las primeras diez

enmiendas aprobadas en 1791, son testimonio del fundamento ético de su organización política.

No es por casualidad que en aquella época los más destacados pensadores políticos y precursores de la ciencia económica exponentes de la economía de mercado y adversarios del mercantilismo como John Locke, David Hume y Adam Smith eran filósofos de la moral y del derecho. Smith se dio a conocer primero como autor del libro *Teoría de los Sentimientos Morales*. Igualmente contribuyeron anteriormente con grandes avances teóricos sobre la economía libre precisamente los Escolásticos de la Universidad de Salamanca, en el Siglo XVI, con Vitoria, Soto, Azpilcueta, Mercado, Medina, Molina, *et al.* Y anteriormente, San Bernardino de Siena, San Antonio, Sumenhand, Silvestre (Siglo XVI y XV), Santó Tomás (siglo XIII).¹

"Estados Unidos de América es la nación más grande de los últimos dos siglos, no porque los norteamericanos sean inherentemente superiores, sino porque su gobierno se fundó en principios que permiten los máximos logros individuales".

Rush H. Limbaugh III
The Way Things Ought To Be, 1992.

El orden económico de los EE.UU. no fue el resultado de un intento deliberado de organización económica. Fue el resultado del éxito en la protección de los

derechos individuales que constituyen la libertad individual dentro del contexto social.

Por lo contrario, todo orden económico que no se base en la

¹ Chafuén, Alejandro; *Economía y Ética*. Ediciones Rialp, S.A. 1991, página 33.

libertad individual es, necesariamente, tiránico, totalitario, irrespetuoso de la dignidad humana. No importa si la tiranía la ejerce una persona, un dictador, un rey, una minoría de personas o una mayoría de ellas. La violación del derecho no lo determina el número de violadores. Si el número es mayoritario pueden legalizar democráticamente la destrucción del derecho individual. **Fue principalmente con la intención de garantizar los derechos individuales mediante la limitación del poder de las mayorías, que surgieron las constituciones escritas en las que se basaron los gobiernos democráticos a finales del siglo XVIII.** Con el tiempo, las constituciones han perdido ese propósito y hoy día, cuando se consideran más "desarrolladas" contienen una enumeración de aspiraciones y objetivos que obligan a los gobiernos a utilizar el poder para lograr fines económicos, subordinando aquellos derechos individuales a dichos objetivos, llamados "derechos sociales". Pareciera que existe una correlación indicando que mientras menos desarrollado es el país, más "desarrollada" es su constitución.

Las normas morales necesariamente se refieren a la conducta individual, pues solamente los individuos tienen voluntad. Los hombres actúan independientemente o en forma concertada, pero sus motivos son personales y no son los de "la sociedad". Los actos de unos encajan con los de los demás por conveniencia mutua, pues si acaso tienen en mente la conveniencia del grupo o sociedad, es solamente en tanto reconocen su interés propio creado en la prosperidad general.

El problema de gobernar confronta un dilema insoslayable: o el objeto del gobierno es hacer prevalecer normas éticas de conducta justa aceptadas *a priori*, aplicables a todos por igual, en cuyo caso estamos obligados a respetar los resultados de los actos respetuosos de esas normas, nos gusten o no; o bien, el gobierno puede pretender lograr resultados específicos --el "bienestar general", como ejemplo-- en cuyo caso tendrá que causar que la gente actúe diariamente en la forma que se cree que conducirá a los objetivos. Si, por ejemplo la meta fuese mayor igualdad de condición, deberá tratar a todos en forma desigual, a manera de compensar las diferencias natas entre la

gente.

En este caso ya no privan normas generales de conducta moral, sino órdenes discrecionales que coordinan los actos de los individuos de acuerdo a lo que las autoridades consideren idóneo para lograr las metas.

Resumiendo: Cuando en el orden jurídico prevalece el principio moral de respeto al derecho individual de libertad, consistente en el respeto a la vida, a la propiedad privada y a los compromisos, entonces el resultado será la economía de mercado, o simplemente la economía libre.

13.2 EL ORIGEN NATURAL Y LOGICO DE LAS REGLAS DE LA COOPERACION SOCIAL: EL DERECHO



La ley de la naturaleza se yergue como una norma eterna para todos los hombres, los legisladores y los demás. Las reglas que hacen para regir los actos de los hombres, así como los propios, deberán conformarse a la ley natural; es decir, a la voluntad de Dios, de la cual aquella es una declaración. Y, siendo la ley fundamental de la naturaleza la preservación de la humanidad, ninguna legislación puede ser buena o válida si la contradice.

John Locke, *Two Treatises on Government*, 1689.

Es evidente que en todas las especies animales existe el instinto de conservación y la aversión al dolor. Podemos entonces concluir que este instinto es **natural** de las especies, ya no digamos del *homo sapiens*. Es así que el ímpetu de vivir y de vivir con el menor dolor posible, o para decirlo de otra manera, vivir con el mayor placer o felicidad posible, es parte de la naturaleza de los seres vivos.

De ahí se sigue que todo intento de crear condiciones que contribuyan a

una existencia más feliz es también propio de la **naturaleza** misma de la persona.

Al estudiar la evolución de la sociedad aprendemos que los seres humanos, a diferencia de los otros animales, cooperan en una forma que, al explicárnosla, descubrimos un orden espontáneo mediante el cual los esfuerzos individuales se dividen y complementan para aumentar los bienes y comodidades de que disponen todos, y que es el beneficio percibido de esta cooperación, lo que induce a las personas a participar en comunidad. A esta congregación de personas que viven en sociedad, predominantemente pacífica y ordenada, le llamamos civilización. Y, sabemos que, con muy raras excepciones, desde tiempo inmemorial, la gran mayoría de personas ha preferido la más desdichada vida dentro de la sociedad que la sobrevivencia salvaje y autárquica apartada de los demás.

Sin embargo, la vida en sociedad no significa ausencia de conflictos de interés, pero los conflictos tenderán a resolverse de alguna manera congruente con el instinto de conservación; es decir, de una manera preferiblemente pacífica, pues la ausencia de conflicto violento aumenta la posibilidad de sobrevivencia, disminuye la probabilidad de sufrimiento y aumenta la probabilidad de colaboración fructífera y placentera. A las personas no solamente les interesa sobrevivir: también les interesa la calidad de su vida.²

² Por instinto de conservación no me refiero sólo a reacciones animales irracionales o irreflexivas.

Los diccionarios definen instinto como un natural estímulo y aptitud, hereditaria, inalterable, inherente al ser que la posee, cuya existencia no depende de la razón (pero que no excluye su utilización) y que tiene una finalidad. El instinto de conservación del ser vivo tiene la finalidad de sobrevivir.

Ese instinto provoca e induce al ser a reacciones animales biológicas, pero en el caso de los seres humanos no se limita a la reacción irracional, pues también disfruta del atributo que posee, a diferencia de los otros animales, de la razón, la cual utiliza para el logro de sus objetivos.

Además es evidente que las personas prefieren escoger ellos mismos sus propios medios y metas, y no vivir bajo los de otras personas. De lo contrario no se daría la coerción. Es decir, que es **natural** la propensión a ser libres y no esclavos. Ser libre significa que la persona misma decide, dentro de las oportunidades que tiene, cuáles escoge. No ser libre quiere decir que otra persona o personas le impiden hacer lo que escogería hacer, o le obligan a hacer lo que no escogería hacer. Esa imposición requiere el uso o la amenaza de la fuerza y, consecuentemente, constituye un acto violento. Libertad,

La razón es un atributo que le permite al ser humano postergar satisfacciones, percibir los beneficios a mediano y largo plazo a cambio de aceptar costos de corto plazo, lo cual es condición necesaria para el surgimiento del intercambio indirecto y de contratos, así como también le permite percibir la conveniencia de la colaboración pacífica basada en la tolerancia de la imperfección humana.

El desarrollo de las reglas de comportamiento que caracteriza la civilización ciertamente ha sido el resultado de un proceso evolutivo cultural espontáneo en el sentido que nadie lo diseñó, pero siempre ha estado promovido por el fin primordial del ser humano expresado en una palabra: felicidad, fin que también se puede expresar como el deseo de vivir (sobrevivir) con la mejor calidad de vida posible.

La percepción del beneficio de dividirse el trabajo sin duda tuvo que ser el motivo del intercambio mismo. La evolución de la división del trabajo desde tiempos primitivos hasta los más sofisticados mecanismos de comercio de nuestros tiempos nos la podemos explicar como una continua y gradual serie de innovaciones que ocurrieron principalmente donde la evolución no estaba inhibida por alguna fuerza que impidiera la adopción de las normas de conducta recíproca básicas. La evolución errática y la adaptación de estas mismas normas de conducta que forman nuestra cultura civilizada tiene que haber tenido un principio, pues no es dable suponer que las primeras reglas hubiesen sido el producto de una evolución cultural que aún no se había dado.

nos enseña F. A. Hayek, es la ausencia de coacción.

Ser libre no significa poder hacer lo que uno quiera sin considerar los efectos en los demás, ya que todos, a su vez, estarán expuestos a los efectos de los actos de los demás. Vivir en sociedad necesariamente implica **tolerar** mutuamente los efectos de actos ajenos. Y no hay acto que sea **neutro** respecto a otros miembros de la sociedad, ya que el sólo ocupar un espacio o el respirar afecta en alguna medida, aunque sea pequeña, a los demás. Por ejemplo, sembrar y producir algún producto afecta favorablemente a quienes lo consumen, y desfavorablemente a quienes, en competencia, lo producen. Escoger la profesión de la medicina, o el oficio de albañil, o cualquier actividad afecta a los demás en alguna medida.

El concepto mismo de libertad absoluta es un concepto vacío. Una persona sola en una isla no concibe la libertad, pues nadie le impide hacer lo que quiera, dentro de los estreñimientos impuestos por la naturaleza y las limitaciones de la persona misma. Esos estreñimientos y limitaciones nadie los considera como restricción de su libertad, sino simplemente se aceptan como condiciones dadas de la naturaleza. No es sino hasta cuando en la isla aparece otra persona que le pueda impedir hacer su voluntad, que adquiere sentido el concepto de libertad. Es así que **libertad** es un concepto **social**. Por ello Ludwig von Mises define el límite de la libertad como la compatibilidad de los propios actos con la vida en sociedad. (Habrán casos de difícil categorización, pero ello no invalida la definición, sino solamente nos ilustra sobre el grado de dificultad de su aplicación).

Puesto que no hay actos neutros, deberá haber un **límite** antes del cual los inevitables efectos de los actos individuales tienen que ser tolerados por todos los demás para que exista sociedad, pero que más allá del cual, puesto que tienden a ser destructivos de la vida en sociedad, se deben proscribir. Alguien habrá dicho, "la libertad de mover tu brazo termina donde empieza mi nariz", pero cabe preguntar a qué distancia: ¿a un milímetro, o a mil milímetros? ¿Cuándo constituye una simple canción, una ofensa intolerable?

Para que se dé voluntariamente la cooperación necesaria para lograr las mejores condiciones de supervivencia (la calidad de vida), las personas reconocen que para que otros toleren los efectos de sus actos, por propio interés deberán tolerar los efectos de los actos de los demás. El problema encuentra solución concertada tácitamente porque lo que una persona pretende que sea tolerable de sus actos, define el límite de su propia libertad, ya que la norma ha de ser recíproca para merecer aceptación generalizada.

Es así que desde tiempo inmemorial, debido al **natural** instinto de conservación, las personas aceptan regir su conducta por la norma expresada por Confucio (551-479 A.D.) "**no hagas a otros lo que no quieras que te hagan a ti**", sabiendo que ello implica aceptar como justos los resultados de los actos que no transgreden las normas de conducta establecidas. **No es dable pensar que la norma sería generalmente aceptada, si el respeto a los resultados de su observancia no es certero, es decir, sino se confía en que la ley se va a cumplir.**

Estas normas de conducta recíproca, tradicionalmente expresadas negativamente como en las prohibiciones de los Mandamientos dados a Moisés, "no matarás", "no robarás", etcétera, merecen generalizada aceptación como justas, porque son recíprocas, generales, abstractas, establecidas de antemano, y no retroactivas.

Es esa mutua, general y recíproca aceptación de respetar los resultados de los actos de las personas que se llevan a cabo dentro de las normas, que dan origen al Derecho: tener un derecho significa que lo que la persona posee, desde su propia persona hasta los bienes de que se ha apropiado sin transgredir las normas, tiene que ser respetado por el resto de los miembros de la sociedad. Una persona tiene derecho a algo, porque todos los demás tienen prohibido quitárselo. Esa prohibición es la que da existencia a la libertad, al derecho individual.

Podemos entonces apreciar que la evolución del derecho

individual a la propiedad y a las obligaciones libre y mutuamente aceptadas (contratos) tiene su punto de partida en el instinto **natural** de preservación y no es el producto de construcciones artificiales de la mente de algunos geniales individuos; que los derechos individuales son el resultado de la evolución natural de normas de conducta cuyo objeto es definir los **límites de tolerancia** en el trato recíproco, para así permitir la pacífica colaboración social que llamamos civilización.

13.3 LECTURA COMPLEMENTARIA



Extractado del Capítulo XXXIII, Resumen y conclusiones del libro *Los Fundamentos de la Moral*, de Henry Hazlitt:

*Si bien los actos deben juzgarse por su tendencia a fomentar la felicidad y el bienestar a largo plazo, es erróneo aplicar este criterio utilitario **directamente** a un acto o decisión **tomados aisladamente**. Nadie puede prever todas las consecuencias de un acto determinado. Pero todos **somos** capaces de darnos cuenta de las consecuencias que se producirán siguiendo reglas generales **de acción** establecidas de actuar según **principios**.*

*Existen varias razones por las cuales debiéramos obedecer reglas generales establecidas en lugar de intentar efectuar una decisión **ad hoc** en cada caso. Debemos obedecer un código aceptado de normas (aun cuando éstas no sean las mejores imaginables) para que los demás puedan depender de nuestros actos y nosotros de los de los demás. Sólo cuando cada uno puede orientar su propio curso de acción por estas mutuas expectativas, es posible lograr una cooperación social adecuada. Por otra parte, el determinado conjunto de reglas de conducta corporizado en nuestra tradición moral vigente -la moral del "sentido común"- se basa en miles de años de experiencia humana y en millones de juicios y decisiones individuales. Este código moral tradicional puede no ser perfecto o adecuado para tratar cuanta situación pueda presentarse. Quizás algunas de sus normas sean vagas o deficientes en cualquier otro sentido pero, en general, se trata de una maravillosa realización social espontánea similar al lenguaje, de un consenso al cual ha llegado la humanidad a través de los siglos y que el individuo puede con justicia mirar con sentimientos que se acercan a la reverencia y la*

admiración. A menos que tenga una buena razón para apartarse de ella, su regla general de conducta debiera ser obedecer siempre la norma moral establecida. Nunca debería negarse a seguirla por la única razón de que es incapaz de comprender claramente las razones para ella.

No hay duda de que si cada uno busca su felicidad a expensas de los demás, cada uno estará frustrando el logro de la felicidad de los otros y, en consecuencia, frustrará el logro de la felicidad de todos, inclusive la de él mismo. Se sigue de ello que no debiera permitirse que ningún hombre se considere a sí mismo como una excepción. Todas las reglas morales deben ser universalizables y aplicadas imparcialmente a todos.

El propósito mínimo de las normas morales es la prevención de los conflictos y choques entre los individuos. Su propósito más amplio consiste en armonizar nuestras actitudes y actos con el fin de compatibilizar, en lo posible, el logro de los fines de todos. Este propósito puede realizarse solamente cuando estas normas son tales que, no sólo nos permiten anticipar y depender de nuestra mutua conducta, sino que fomentan e intensifican nuestra cooperación positiva recíproca. Es decir que la cooperación social constituye el meollo de la moral y el medio por el cual cada uno de nosotros puede satisfacer más efectivamente sus necesidades y maximizar su propia satisfacción. Sólo con la división y combinación del trabajo ha sido posible lograr el enorme aumento de la producción y, como consecuencia, de la satisfacción de necesidades en el mundo moderno. La sociedad se basa en un sistema económico en el cual cada uno de nosotros se dedica a promover los propósitos de los demás como manera indirecta de promover los propios.

De este modo el "egoísmo" y el "altruismo" se unen y la antítesis entre el "individuo" y la "sociedad" desaparecen. En realidad, la actitud moral adecuada (y quizá la actitud dominante del hombre moral típico) no es ni el egoísmo puro ni el altruismo puro, sino el mutualismo, la consideración por los demás y por uno mismo y, a menudo, la incapacidad para establecer la distinción entre los propios intereses y los de la propia familia o seres queridos o los de algún grupo determinado del cual se siente parte integrante.

13.4 BIBLIOGRAFIA



S. S. Juan Pablo II. *CENTESIMUS ANNUS*. (Carta Encíclica 1991).

Acton, H. B. *La Moral del Mercado*. (Unión Editorial, 1978). Título original en inglés: *The Morals of Markets*. (The Longman Group Limited, 1971). Nueva edición en inglés: *The Morals of Markets*. (Liberty Press, 1993).

Barry, N. *The Morality of Business Enterprise*. (Aberdeen University, 1991). Una discusión de problemas contemporáneos morales de los mercados financieros y de valores.

Beltrán, Lucas. *Cristianismo y economía de mercado*. (Unión Editorial, 1986). El autor trata de los temas económicos que preocupan a muchos católicos para mostrar la afinidad del cristianismo con la libertad económica.

Chafuén, Alejandro A. *Economía y ética*. (Ediciones Rialp, Madrid, 1991). Título original: *Christians for Freedom* (Ignatius Press, San Francisco, 1986). Muestra las raíces cristianas de la economía de libre mercado.

Forte, David F., ed. *Natural Law 1998* (Georgetown University Press, 1998).

Forte, David F., ed. *Natural Law 1998* (Georgetown University Press, 1998).

Hayek, Friederich A. von. *Derecho, Legislación y Libertad*. (Tres volúmenes, Unión Editorial, Madrid, 1978). Original en inglés: *Law, Legislation and Liberty*. (U. of Chicago, 1973). Una trilogía sobre el derecho y la organización social, escrita con elegancia y dedicación por quien es considerado el más destacado pensador de filosofía liberal de este siglo. Es un libro que no debe faltar en la educación de ciudadanos responsables.

----- "The Moral Element in Free Enterprise".
Studies in Philosophy, Politics and Economics. (U. of Chicago, 1967).

Hazlitt, Henry. *Los fundamentos de la moral*. (Fundación Bolsa de Comercio, Buenos Aires, Argentina, 1979). En inglés: *The Foundation of Morality*. (Nash, 1964). El autor sostiene que la cooperación

social que promueve el bienestar general también promueve el interés a largo plazo del individuo. Examina la filosofía del egoísmo, altruismo y mutualismo, así como la relación de la ética con el derecho.

Schoeck, Helmut. *Envy. A Theory of Social Behaviour*. (Liberty Press, Ind. 1987).

Smith, Adam. *Teoría de los sentimientos morales*. (Fondo de Cultura Económica, 1983). Título en inglés: *The Theory of Moral Sentiments*. (Liberty Press, Ind. 1976). Originalmente publicada en 1759.

Termes, Rafael (Sitges, 1918), *Antropología del Capitalismo*. (Actualidad y libros, S.A., España, 1992).

Zanotti, Gabriel J. *Economía de Mercado y Doctrina Social de la Iglesia*. (Belgrado, Argentina, 1985). Ensayo acerca de la ausencia de contradicción entre los principios de ética social de la Doctrina Social de la Iglesia Católica y los principios de la economía de mercado.

SOBRE METODOLOGIA

Es un hecho que la cooperación social indirecta precede por muchos siglos la comprensión del fenómeno mismo. Ello comprueba que no es necesario entender el fenómeno para participar de él, en la misma forma que no es necesario saber gramática para utilizar el lenguaje. El lenguaje también precede la comprensión de su estructura descrita en la gramática. Y tampoco es necesario entender el fenómeno del dinero para utilizarlo. Sorprende a muchos que no es necesario entender teoría monetaria para ser banquero. Y también es interesante notar que la teoría de precios que universalmente se considera hoy día correcta no fue elaborada sino hasta fines del siglo pasado, después de ser un fenómeno generalizado durante milenios.

De manera que podemos decir que la civilización se ha desarrollado sin que se comprenda el proceso civilizado mismo, encontrándonos hoy en deuda con muchos grandes pensadores que a través de siglos han aportado nuevos descubrimientos para explicar el proceso de cooperación social.



Metodología:
Conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica

Real Academia
Española

¹ Ver El Uso Del Conocimiento En Sociedad. F. A. von Hayek, Universidad Francisco Marroquín; Traducción de Rigoberto Juárez Paz.

Debemos reconocer que el proceso de aprendizaje ha sido uno de descubrimiento, ya que los mecanismos que coordinan la cooperación social estudiados en este curso han existido y funcionado siempre y sin duda seguirán funcionando implacablemente, se comprendan o no.

La Cataláctica, ciencia que nos explica la acción humana en sociedad, comienza por la descripción de las realidades que son atingentes al fenómeno de la cooperación social.

Primero describimos ciertas características relevantes que hemos observado del ser humano, y del entorno o universo en el que las personas se desenvuelven. Esas realidades han sido aprendidas mediante la experiencia personal o por la observación de los hechos, es decir, **empíricamente**. Estas realidades, que hemos aprendido **inductivamente**, se convierten en las premisas que servirán a la razón para **deducir** la naturaleza del orden complejo que existe en la cooperación social.

Como en cualquier procedimiento lógico deductivo, las premisas contienen, a priori, las conclusiones, y la tarea es, por lo tanto, una labor de descubrimiento racional basado y asistido por los ejemplos que observamos en la práctica. El razonamiento inductivo y el deductivo se complementan. Uno no excluye al otro.

Cuando se da regularidad universal y atemporal en la concatenación de un fenómeno de cooperación social, su descripción se denomina Ley Económica. Así llegan a existir leyes, tales como la Ley de la Demanda, de la Oferta, de Utilidad Marginal, de Costos Comparativos, de Gresham, de Say, etc. que nos permiten predecir con certeza el efecto aislado de cada causa, aunque ya sabemos que nunca se da aislado. En el campo de la acción humana, el proceso de aprendizaje no es ni razonamiento inductivo puro, ni razonamiento deductivo puro. El proceso de aprendizaje es, en efecto, una mezcla de inducción con deducción. No es factible probar empíricamente ni

la validez, ni la invalidez de una ley económica como sí lo es en el campo de las ciencias naturales, en las cuales sí se puede recurrir al experimento y aislar causas para observar su exclusivo efecto. Nunca se da un fenómeno social económico que no sea complejo en el sentido de que siempre son muchos los factores que en él influyen, incluyendo la voluntad humana y no es posible observar el efecto de uno de ellos independientemente de los demás. Por ello recurrimos al aislamiento conceptual llamado *ceteris paribus* (en igualdad de condiciones).

La prueba de la validez de una ley económica es puramente lógico-deductiva, y resulta que el método es apriorístico en el sentido como se apunta arriba, de que las leyes están, a priori, contenidas en aquellas premisas conocidas empíricamente.

14.1 LECTURA COMPLEMENTARIA



A propósito de la Teoría de los Fenómenos Complejos leamos algo de lo que nos dice F. A. Hayek.²

El progreso de la ciencia tiene, por consiguiente, que tomar dos diferentes direcciones: mientras que es ciertamente deseable que nuestras teorías sean tan falsificables como sea posible, también debemos adentrarnos en campos en los cuales, en la medida que avanzamos, el grado de falsificación disminuye necesariamente. Este es el precio que tenemos que pagar por adentrarnos en el campo de los fenómenos complejos.

² F.A. Hayek, *The Theory of Complex Phenomena; Studies in Philosophy Politics and Economics*, Chicago, 1976. (Traducción de Rigoberto Juárez Paz).

LA ESTADISTICA ES INCAPAZ DE OCUPARSE DE LA COMPLEJIDAD DE PATRONES

Antes de seguir ejemplificando el uso de esas meras "explicaciones del principio" que proveen teorías "algebraicas", que sólo describen el carácter general de las generalidades de más alto nivel; y antes de considerar las importantes consecuencias que se siguen de la visión de las fronteras del conocimiento posible que provee nuestra distinción, es necesario dejar el tema y considerar el método que a menudo y erróneamente, se cree que nos permite la comprensión de los fenómenos complejos: la estadística. Por el hecho de que la estadística se ocupa de grandes números, a menudo se piensa que las dificultades que surgen, por causa de los grandes números de elementos de que consisten las estructuras complejas, pueden resolverse apelando a técnicas estadísticas.

Sin embargo, la estadística se ocupa esencialmente del problema de los grandes números, eliminando la complejidad y deliberadamente tratando los elementos individuales que cuenta como que si no estuvieran conectados sistemáticamente. La estadística hace de lado el problema de la complejidad, substituyendo la información sobre los elementos individuales con información sobre la frecuencia con que sus diferentes propiedades aparecen en clases de tales elementos individuales; y deliberadamente olvida el hecho de que la posición relativa de los diferentes elementos de una estructura puede ser importante. En otros términos, la estadística da por sentado que la información sobre las frecuencias numéricas de los diferentes elementos de una colectividad es suficiente para explicar los fenómenos y que no se necesita ninguna información sobre la forma en que se relacionan los elementos.

Por consiguiente, el método estadístico es útil solamente donde o no nos interesan, o desconocemos, las relaciones entre elementos diferentes que poseen diferentes características, esto es, donde no nos interesa o ignoramos las estructuras en que están organizadas. En tales situaciones, la estadística nos permite recuperar la simplicidad y hacer posible la tarea poniendo un solo atributo en vez de los indescubribles atributos individuales en la colectividad.

La estadística es, por esta razón, inatingente para la solución de problemas en los cuales lo que importa son las relaciones entre elementos individuales que tienen diferentes características.

La estadística podría ayudarnos si tuviéramos información acerca de muchas estructuras complejas del mismo tipo, esto es, cuando los fenómenos complejos y no sus elementos podrían convertirse en los elementos de la colectividad estadística. Puede darnos, por ejemplo, información sobre la frecuencia relativa con la que propiedades específicas de las estructuras complejas, digamos de los miembros de una clase de organismo, se dan juntas. Pero da por sentado que tenemos un criterio independiente para identificar las estructuras del tipo de que se trata. Donde hay tales estadísticas acerca de las propiedades de muchos individuos que pertenecen a una clase de animales, o de sistemas económicos o de lenguajes, esta puede ser información científica significativa.

Cuán poco es lo que pueden contribuir las estadísticas a la explicación de fenómenos complejos, aun en casos como los citados, se ve con claridad si suponemos que las computadoras son objetos naturales que se encuentran en números suficientemente grandes y cuya conducta quisiéramos predecir. Es claro que nunca tendríamos éxito a menos que poseyéramos el conocimiento matemático incorporado a las computadoras, esto es, a menos que supiéramos cuál es la teoría que determina su estructura. Ninguna información estadística sobre la correlación entre "input" y "output" nos acercaría a nuestra meta. Sin embargo, los esfuerzos que ahora se hacen en gran escala respecto de las mucho más complejas estructuras que llamamos organismos, son del mismo tipo. La creencia de que de esta manera es posible descubrir por medio de la observación regularidades en las relaciones entre "input" y "output" sin poseer una teoría adecuada aparece, en este caso, aún más vana e ingenua que en el caso de la computadoras.

Si bien es cierto que la estadística puede tener éxito al ocuparse de los fenómenos complejos cuando éstos son los elementos de la población sobre los que tenemos información, no puede decirnos nada acerca de la estructura de dichos elementos. Los trata como "cajas negras", para usar la frase de moda, que se supone son de la misma clase pero acerca de cuyas características identificadoras nada tiene que decir.

Probablemente nadie sostendría seriamente que la estadística puede esclarecer ni siquiera las no muy complejas estructuras de las moléculas orgánicas, y pocos argüirían que puede ayudarnos a explicar el funcionamiento de los organismos. Sin embargo, cuando se trata de dar razón del funcionamiento de las estructuras sociales, esa tesis la sostienen muchos. Pero esto es en buena medida producto de una idea errónea acerca de cuál es la finalidad que persigue una teoría de los fenómenos sociales, que es un tema aparte.

14.2 BIBLIOGRAFIA



Mises, Ludwig von. *The Ultimate Foundation of Economic Science*. (Van Nostrand, 1962).

Simpson, David. *The End of Macro-Economics*. Hobart Paper 126. Institute of Economics Affairs. 1944.

Sowell, Thomas. *Knowledge & Decisions*. (Basic Books, 1980).

EL PROCESO ECONOMICO

Manuel F. Ayau Córdón

Se le denomina economía de mercado al conjunto de transacciones libres, voluntarias y pacíficas que se rigen por un cuerpo jurídico de normas de conducta justa. Como nadie impone su voluntad sobre los actos de los demás, entonces resulta fascinante descubrir el proceso de funcionamiento de las "leyes" que coordinan todo esfuerzo social. ¿Cómo es que resulta ordenado? ¿Cuál es la lógica de ese sin número de complejas relaciones de cooperación?

Este libro es un resumen introductorio para dar oportunidad a las personas interesadas, sean empresarios, trabajadores o estudiantes, de familiarizarse con los principios fundamentales de la Ciencia Económica en forma sencilla y amena. Está basado en el programa de clases impartidas durante quince años a estudiantes universitarios de primer ingreso para dar una visión global aunque resumida de lo que contiene esa ciencia, de la que todo el mundo habla pero pocos conocen.

La Ciencia Económica describe los mecanismos que coordinan los actos de las personas cuando libremente actúan bajo un régimen de derecho que respeta los iguales derechos individuales. Explica la lógica de los fenómenos principales:

- ¿Cómo surge y se mantiene la cooperación social?
- ¿Cuál es la esencia del comercio internacional, la paridad y la balanza de pagos?
- ¿Cuáles sutilezas contienen las famosas curvas de oferta y demanda?
- ¿Cómo surge y funciona el dinero?
- ¿Cuál es la función social del capital?
- ¿Cuáles son los efectos económicos de los distintos impuestos?
- ¿Cuáles son los efectos de la interferencia gubernamental en la economía?
- ¿Cuál es la función social de la propiedad privada?
- ¿Cuál es el fundamento ético del mercado?



UFM-BIBLIO



088872

<http://www.cees.org.gt>

e-mail: cees@cees.org.gt

ISBN 99922-50-01-1



9 789992 250013