

Biblioteca Austriaca

Gabriel J. Zanotti
**Introducción
a la Escuela Austriaca
de Economía**



Unión Editorial

BIBLIOTECA AUSTRIACA

Colección dirigida por

Juan Marcos de la Fuente



Unión Editorial

Gabriel J. Zanotti

Introducción

a la Escuela Austriaca

de Economía

Revisión técnica de

Claudia Rosales y Rosales

© 2012 GABRIEL J. ZANOTTI

© 2012 UNIÓN EDITORIAL, S.A.

c/ Martín Machío, 15 • 28002 Madrid

Tel.: 913 500 228 • Fax: 911 812 212

Correo: info@unioneditorial.net

www.unioneditorial.es

ISBN (página libro): 978-84-7209-587-8

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por las leyes, que establecen penas de prisión y multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeran total o

parcialmente el contenido de este libro por cualquier procedimiento electrónico o mecánico, incluso fotocopia, grabación magnética, óptica o informática, o cualquier sistema de almacenamiento de información o sistema de recuperación, sin permiso escrito de UNIÓN EDITORIAL, S.A.

ÍNDICE

[Prólogo, por Juan Sebastián Landoni](#)

[Nota introductoria](#)

[1. Conceptos generales sobre la Escuela Austriaca](#)

[2. El Mercado](#)

[3. Cambio indirecto](#)

[4. Tasa de interés, ahorro, inversión y formación del capital](#)

[5. Trabajo y salarios](#)

[6. Impuestos](#)

[7. Comercio exterior](#)

[8. El socialismo](#)

[Reflexión final](#)

[Bibliografía](#)

PRÓLOGO

por **Juan Sebastián Landoni**^[*]

Conservo un recibo por la compra de tres libros en el Centro de Estudios sobre la Libertad. Fecha: diciembre de 1989. Total: australes 13.040 (bonificación de 40 por falta de cambio, consta en la boleta).

Los textos eran *Socialismo* de Ludwig von Mises, *Tiempos de inflación* de Hans Sennholz e *Introducción a la Escuela Austriaca de Economía* de Gabriel Zanotti.

Leer autores como Mises, Rothbard, Carl Menger, Friedrich Hayek o Israel Kirzner, entre otros referentes, resulta ineludible para los interesados en la tradición austriaca de economía.

Y es difícil, cuando no imposible, interpretar un libro como *Socialismo* de Mises sin una concepción de los derechos de propiedad, de la utilidad marginal, de cálculo económico, del funcionamiento del sistema de precios. El mismo inconveniente se verifica con *Tiempos de inflación* de Sennholz cuando se carece de nociones de teoría monetaria austriaca.

¿Cómo resolver el dilema? Una alternativa se encuentra en un manual que prepare los «cimientos».

Un manual apropiado debería tener suficiente cobertura, *id est*, definir la mayor cantidad de conceptos referidos a la materia particular. Pero un diccionario o una colección de definiciones no representan una solución. Además de cobertura, se requiere cierto orden e integración. Orden porque la exposición requiere una lógica en su modo de avanzar. Integración para mostrar los elementos y el funcionamiento de un sistema, en este caso, de pensamiento.

La economía austriaca intenta explicar un sistema complejo de interacción de personas como el proceso de mercado. En palabras de Steven Horwitz: «Para el subjetivismo austriaco, el hecho principal a ser explicado en economía es cómo agentes con conocimiento y expectativas *diferentes* son capaces de coordinar sus comportamientos a pesar de tales diferencias y a pesar del anonimato inherente a los mercados». [\[1\]](#)

El libro de Gabriel Zanotti representa un valioso aporte para interpretar el mencionado proceso.

Presenta los fundamentos de la Escuela Austriaca, explica la necesidad de tales fundamentos y los comprende dentro de un conjunto mayor de teoría económica. En términos más concretos, introduce los principios de la división del trabajo, del comercio, del valor, de los precios, la moneda. Y los integra en un completo análisis del proceso de mercado donde resalta el cambio, la dinámica y la tendencia como características salientes de un sistema tipo «universo abierto». [\[2\]](#)

Introducción profunda puede sugerir un oxímoron. La «Introducción» que aquí se prologa incluye algo poco habitual y hasta contradictorio: profundidad.

Quizás porque el autor es Licenciado en Filosofía. Quizás, no siempre relacionado con lo anterior, porque posee exacerbada la capacidad de razonamiento crítico. Hasta para aquello que resulta paradójico: razonamiento crítico. Por eso, la lectura depara sorpresas genuinas.

Gabriel Zanotti desarrolla el texto como una larga secuencia de relaciones causales. Sin embargo, reconoce los límites de la razón, los peligros de su abuso y de caer en el constructivismo racionalista criticado por Hayek.

Como un buen docente, consigue que el lector aclare sus ideas, se quede pensando y con deseos de continuar la búsqueda; sin confusiones. Porque explica con precisión y riqueza técnica. Pero en esencia, y más importante, porque no se ubica en pedestal alguno. Honra lo afirmado por el Premio Nobel austriaco: «El conocimiento que el individuo más ignorante puede deliberadamente utilizar y el que usa el hombre más sabio, comparados con la totalidad del conocimiento que constantemente se utiliza en la evolución de la sociedad dinámica, son insignificantes».[3]

La nueva edición corrige la primera en elementos formales de redacción, en algún juicio apresurado y en la bibliografía (especialmente en las notas al pie, enriquecida por años de estudio disciplinado).

Estas cualidades convierten la «Introducción» de Zanotti (¿consecuencia no intencionada?) en fuente inspiradora para quienes deseen comenzar a estudiar las ideas austriacas y, por qué no, la economía como ciencia social.

NOTA INTRODUCTORIA

Este libro tiene una historia muy peculiar. Representa un momento de mi vida que marcó mi existencia para siempre, y la comprometió con la búsqueda de un mundo mejor, con menos pobreza y miseria: paradójicamente, aquello de lo cual se acusa a los partidarios del libre mercado: de despreocupación absoluta.

Así como muchos adolescentes estudian música, o literatura, u otras cosas por su cuenta, más allá de las exigencias escolares, yo, sencillamente porque Dios quiso (a través de su no casual gobierno de las casualidades humanas), estudié a Mises durante mi adolescencia. Era la década del 70 en Argentina. A los 16 años formé la «Delegación Juvenil del Centro de Estudios sobre la Libertad», un grupo de casi niños que nos reuníamos una vez por semana para estudiar la obra de Mises y de otros autores liberales clásicos. Dos años más tarde fui obligado a hacer el

servicio militar. En los momentos libres, para descansar de algo que costaba mucho a mi psiquis (mucho menos, sin embargo, que el sistema escolar obligatorio), escribí este libro. Lo que muchos han leído hasta ahora es, por lo tanto, el producto de una mente adolescente, que «adolecía» de una forma de escribir que quedó plasmada en esa primera versión, que ha circulado hasta el momento. El libro estaba escrito sin matices, lleno de frases grandilocuentes, donde la Escuela Austriaca tomaba un carácter salvífico, mesiánico, de la humanidad entera. Era una mente sin grises, de blancos o negros. Y, en medio de ello, se filtraron errores.

En ese sentido, siempre había estado preocupado que un libro así se usara como texto introductorio para la Escuela Austriaca. Como testimonio de una época de mi vida, tiene su valor; otro, yo no le encontraba. Por ello «respiré» cuando Claudia Rosales y Rosales me prepuso hacer una revisión del texto, mientras yo le sacaría esas frases grandilocuentes y escatológicas y lo dejaba más acorde a los usos académicos actuales. Es la primera vez que hago una cosa así, y el lector va a notar a veces la mezcla de estilos. Pero era necesario para que el libro siguiera cumpliendo su función didáctica, depurado de aquellas imperfecciones. Hay que tener en cuenta lo que dicen Ortega y Gadamer: un texto tiene su historicidad, su momento, su contexto, no se le puede quitar todo ello so pena de que quede otro texto. Por ello, una «actualización» del texto solo implica dichas correcciones, no más, no sacarlo del momento en el que el autor lo escribió.

Quedo por ende muy agradecido a Claudia Rosales y Rosales por su ayuda y Unión Editorial por esta nueva edición.

Por lo demás, yo estoy un poco más viejo, aunque no sé si más sabio. Cuando escribí el libro casi todos decían que yo iba a ser economista, pero he seguido la carrera de Filosofía y he devenido profesor de filosofía. Para la Escuela Austriaca, creo que eso ha sido mejor...

Por lo tanto, respecto a cualquier cuestión filosófica y/o epistemológica que algún lector exigente crea que falta, seguramente tendrá razón y yo no tendré más que remitirlo a mis escritos posteriores a este (es decir, todos los demás).

[4] El objetivo no ha sido sino mejorar un instrumento didáctico. Nada más.

De todos modos, es interesante ver cómo hace Dios las cosas. Esa segunda edición surge en un

momento mundialmente muy difícil. Una extraña cosa llamada «neoliberalismo» parece ser la causa de todos los males, y si efectivamente coincide con las medidas descritas por Mises como

«intervencionismo» no es extraño que sea así.

La crisis del 2008, por lo demás, desató una nueva andanada de críticas «contra el capitalismo», al mismo tiempo que ha sido una nueva oportunidad para que los austriacos muestren la capacidad explicativa de la teoría del ciclo y lo lejos que está el mundo actual de ser un «mercado libre». Pero la cuestión es que tanto defensores como detractores de una extraña globalización la consideran como igual al libre mercado, error que cometen ambos grupos. Mientras tanto la pobreza, la desnutrición, la desocupación y otra serie de males terribles, frutos todos del estatismo globalizado, siguen en aumento. Ningún esfuerzo de difusión, con respecto a la verdadera naturaleza del libre mercado, es por lo tanto vano. El mundo ha devenido en un campo de batalla. La paz y el libre comercio no son, frente a ello, una utopía. La utopía destructiva es creer que el mundo pueda seguir como está.

GABRIEL J. ZANOTTI

Buenos Aires, 2012

1.

CONCEPTOS GENERALES

SOBRE LA ESCUELA AUSTRIACA[*]

1. *Historia*

Se podría colocar una fecha simbólica de la economía como ciencia en 1776, aunque eso sea muy discutible. En efecto, en ese año se publica el primer libro que presenta a la economía como estudio sistemático y ordenado: *La riqueza de las Naciones*, del famoso Adam Smith. Nace entonces la escuela económica clásica.

Pero, a pesar de los grandes aciertos de dicha escuela —principalmente comercio exterior y su filosofía social subyacente—, había algunos problemas. Veamos cuáles fueron.

Tenemos en primer lugar su teoría del valor: la tesis del valor-trabajo, mezclada con la teoría del coste de producción. [5] Como demostraremos más adelante, dicha tesis —las cosas valen porque se las trabaja; el valor de las cosas surge del trabajo en ellas contenido— estaba errada al no considerar el carácter subjetivo de toda valoración; pero lo que ahora nos interesa destacar es que tal concepción fue la que permitió dar un apoyo supuestamente científico errado —obviamente— a Marx para elaborar su teoría de la «plus-valía» [6] y sustentar con ella su teoría de la explotación.

Por otra parte, se incluía también en el análisis del valor de los bienes la «utilidad objetiva» de ellos. Tal cosa llevó a la famosa «paradoja de los valores»: el pan es «más útil» que por ejemplo los relojes, y sin embargo estos últimos son más caros que aquel. Y en su afán por resolver el problema, los clásicos llegaron a una conclusión falsa: el pan, sencillamente, poseía valor «en uso», mientras que los relojes lo tenían «en cambio» (es decir, en el momento de su compraventa). En el capítulo 2

aclararemos por qué consideramos a tal teoría un error; por ahora es interesante destacar que nuevamente se abrían las puertas al marxismo, pues dicha teoría permitió que se acusara al capitalismo de producir «para el beneficio» (al producir bienes con valor «en cambio») y no para el uso (bienes con valor en uso).

Y había, además, un tercer error, que alentaba nada menos que la teoría de la lucha de clases. Tal error era la separación de la sociedad en clases —capitalistas, terratenientes y obreros— y la afirmación de que sus respectivos ingresos —beneficio, renta y salario— no podían aumentar sino en detrimento de los otros. [7]

A esto se sumaba una tajante separación entre los procesos productivos y distributivos; un análisis erróneo en cuanto a la naturaleza de la tasa de interés y una imprecisión en cuanto a la definición del objeto y el método de la economía política.

Pero en el año 1870 tres investigadores llegan independientemente a una nueva teoría del valor que marcó una revolución total en el campo científico: la teoría de la utilidad marginal. Fueron W.S.

Jevons, León Walras y Carl Menger, este último de origen austriaco.

La teoría de la utilidad marginal —mejor dicho, la ley de la utilidad marginal— derrumbó los dos

primeros errores de análisis a los que nos hemos referido y además permitió un método de análisis

—al aplicar la teoría al precio de los factores de producción— que derrumbó también el tercero.

Pero mientras Jevons y Walras, no consecuentes con el carácter subjetivo de la valoración —que la ley de la utilidad marginal, como veremos, destaca— comenzaron a aplicar mediciones matemáticas a la utilidad marginal, Carl Menger no cometía ese error metodológico, y fundaba en Viena la llamada escuela neoclásica austriaca.

Neoclásica porque, a pesar de que corrigió errores de la escuela clásica, siguió conservando su

«espíritu»; ese espíritu que diera origen a la concepción de libertad económica que impulsó a una extraordinaria revolución industrial —al liberar las fuerzas creadoras del hombre— que permitiera a la humanidad gozar de niveles de vida nunca soñados en períodos anteriores.

Carl Menger es el padre de la Escuela Austriaca, y se destacó en el análisis de la teoría del valor.

Tuvo un brillante discípulo: Eugen von Böhm-Bawerk. Este último, además de refutar al marxismo, con un excelente análisis de la teoría de la explotación, sentó las bases para un correcto análisis de la teoría de la tasa de interés, con su teoría de la ley de la preferencia temporal, que analizaremos en el capítulo 4. [\[8\]](#)

Sin embargo, algo faltaba. No se había efectuado todavía —aunque se insinuaba— un análisis epistemológico coherentemente «subjetivo» de la economía política; por otra parte, la teoría del dinero estaba muy poco desarrollada y la teoría del interés cometía algunos errores metodológicos, al tener fundamentos psicológicos que, como veremos luego, no corresponden al método de la economía.

Faltaba, pues, una terminación, una consolidación y un ordenamiento metodológico correcto.

Debemos a Ludwig von Mises esa consolidación y ordenamiento.

Mises, además de completar la teoría austriaca terminando de analizar las teorías del dinero, de la tasa de interés y el ciclo económico, realizó algo indispensable: dio a la economía política una base metodológica seria y precisa. Y sobre esa base —a la que luego nos referiremos— construyó el edificio de la economía. Resultado de ese maravilloso trabajo intelectual fue el libro *La Acción Humana, tratado de economía*, que asombra por su rigor científico y que hace de la economía una serie de teoremas encadenados.[9] Esta metodología es la que trataremos de ver a continuación.

2. Metodología

Entremos pues de lleno en el análisis de la teoría austriaca, analizando qué concepción tiene dicha escuela de la esencia de lo económico y qué metodología debe seguir la economía política.

Es común, en epistemología,[10] dividir a las ciencias en fácticas y formales. Las primeras se basan en la observación y en la experimentación, tienen objetos de estudio reales y sus juicios son en general sintéticos. [11] Las segundas tienen por objeto «entes de razón»; usan el método axiomático deductivo y sus juicios son en general analíticos.[12]

Sin embargo, hay ciencias que, aunque no estudien entes de razón como las ciencias formales, no emplean el método experimental[13] y son rigurosamente deductivas; es decir, serían ciencias fáctico-deductivas.[14] Sus leyes no derivan de lo observado en múltiples casos, sino que se infieren de premisas generales. Tal es la característica de la economía política austriaca.

El análisis austriaco comienza con el análisis de las consecuencias formales de la acción humana.

Tal cosa se realiza porque la esencia de «lo» económico, como pronto veremos, está en la «esencia»

de la acción humana. Luego, sobre tales bases —que serían los axiomas del sistema— se van deduciendo todas las consecuencias lógicas de estos, llegando así a los teoremas correspondientes.

Dichos teoremas son las leyes económicas.

Ahora bien: tales leyes son leyes que indican relaciones de causa y efecto que a su vez indican tendencia y no exactitud matemática. No existen, en economía, constantes, como en la física. En esta, las leyes tienen relaciones de causa y efecto con constantes y por lo tanto expresables matemáticamente. Pero tal cosa no podemos hacerla en economía. No podemos, por ejemplo, decir que si la demanda aumenta un 50%, el precio aumentará exactamente otro 50%. Solo podemos decir que tenderá a aumentar otro tanto; pero no hay medición matemática posible. Las mediciones solo son datos de la historia económica; carecen de todo interés para la teoría económica pura.

Ahora bien, en la Escuela Austriaca, el uso del método deductivo presenta una serie de problemas que debemos aclarar, especialmente en cuanto a fijar los límites entre las consecuencias formales de la acción y la economía política propiamente dicha.

Haremos ahora un análisis introductorio de dichas consecuencias formales, donde podremos entrar de lleno en el estudio de los conceptos básicos de economía, y donde fijaremos los límites anteriormente aludidos.

3. Praxeología

El estudio de la acción humana desde el punto de vista de las consecuencias formales de la descripción de acción humana recibe el nombre de praxeología. Es la propedéutica^[15] que brinda los conceptos básicos de los cuales se derivan luego las diversas leyes económicas. Parte de un primer axioma fundamental, que es la descripción de acción humana. En la acción humana encontramos ínsito el concepto de lo económico.

En efecto: acción humana implica el intento deliberado de pasar de un estado menos satisfactorio a otro más satisfactorio (primer axioma). Es decir, la insatisfacción es el incentivo de la acción; el sujeto que actúa lo hace porque está insatisfecho y busca mejorar su situación.

Cuando un hombre actúa, pues, busca un fin (el deseo que intenta satisfacer) y recurre a medios para lograr ese fin. El hecho de que el hombre actúe indica que tales medios son escasos, o sea, insuficientes para lograr la satisfacción de todas sus necesidades, pues si los medios fueran superabundantes como para lograr la completa satisfacción de todas las necesidades, el hombre estaría totalmente satisfecho y, entonces, no actuaría.

Si el sujeto actuante, al actuar, logra el fin que se había propuesto con su acción, obtiene, con respecto a la situación menos satisfactoria que dejó, una diferencia psíquica denominada ganancia psíquica o simplemente ganancia. El valor otorgado a la situación abandonada se denomina coste de la acción. Por ejemplo —como explica Von Mises en su libro *Teoría e Historia*—, un estudiante debe pasar un examen, y para ello decide quedarse estudiando el fin de semana en vez de pasar ese mismo fin de semana con sus amigos en el campo. Elige, pues, entre la situación que le satisface más (estudiar para el examen) y la que le satisface menos (el fin de semana en el campo). Luego dirá:

«este examen me costó un fin de semana con mis amigos en el campo».

Es decir, ganancia es la diferencia positiva entre la situación lograda y la situación abandonada.

Si, al contrario, al lograr la nueva situación el sujeto actuante observa que le satisface menos que la

que abandonó, obtiene entonces una diferencia negativa denominada pérdida.

Toda acción humana busca siempre, pues, la ganancia o utilidad. El que dona sus bienes a los pobres busca el bienestar del prójimo (utilidad obtenida); el que invierte busca ganar dinero (utilidad obtenida), etcétera.

Pero el hombre, para llegar al fin de su acción, debe recurrir a específicos medios que como inferimos son escasos. Para aumentar el margen de utilidad de su acción, el hombre trata siempre de elegir aquellos medios que le permitan llegar al fin de la manera menos costosa posible. Ese proceso se denomina economización de recursos, o sea, el logro de la satisfacción de nuestras necesidades de la manera menos costosa posible.

Ello implica que toda acción implica elegir. El sujeto actuante, por un lado, elige el fin al que desea llegar, y por otro, elige los medios específicos. Este acto de elección es un acto de valoración.

Valorar significa elegir entre a y b.

A los medios que satisfacen nuestras necesidades se los denomina bienes. Al fruto de la acción, o sea, la nueva situación lograda, se lo denomina producto.

Como hemos podido observar, hemos aprendido elementales conceptos de economía —

economización de recursos, escasez, ganancia, pérdida, coste, valoración, bien, producto— con solo analizar la acción humana.[\[16\]](#) Ahora bien: dicho análisis es la praxeología. La economía política se diferencia de esta en que, mientras la praxeología centra su análisis en la acción como tal, la economía política centra su atención en el proceso de economización de recursos en el mercado (cataláctica), para lo cual deberá recurrir, sin embargo, a los conceptos elaborados en un análisis praxeológico previo.

Observemos cómo la definición de economía política de L. Robbins —discípulo de Mises— entra dentro del encuadre praxeológico: «ciencia que estudia la conducta humana referente a la relación entre fines y medios escasos susceptibles de usos alternativos». Cabe aclarar, además, que Mises integra a la economía dentro de su teoría general de la acción humana, la praxeología, de la cual la economía es, entonces, una parte, si bien la mejor desarrollada hasta el momento. [\[17\]](#)

Por nuestra parte, debemos agregar que, si definimos praxeología como la ciencia que estudia la acción humana (objeto material) desde el punto de vista de las consecuencias formales de la descripción de acción humana (objeto formal), y definimos economía política como la ciencia que estudia la acción humana en el marco social (objeto material) desde el punto de vista de las consecuencias formales de la descripción de acción humana (objeto formal), entonces vemos cómo ambas ciencias tienen el mismo objeto formal y, por lo tanto, no serían distintas específicamente, siendo por lo tanto la economía una parte de la praxeología, por su distinto objeto material. Lo cual implica varias aclaraciones. Primera, que adaptamos entonces la distinción escolástica entre «objeto material» (una determinada realidad que se estudia) y «objeto formal» (el punto de vista desde donde estudiamos dicha realidad) para definir y delimitar ambas ciencias; «objeto material» no alude pues a un objeto de estudio «material» en el sentido que en general se le da a dicha palabra. Segunda, que si la praxeología utiliza la construcción imaginaria de «economía autística» —el análisis del individuo aislado— tal cosa no implica separar al hombre de su vida de relación, sino que, como su nombre lo indica, es una construcción imaginaria necesaria a fines del ordenamiento epistemológico de la Escuela Austriaca. A las construcciones imaginarias nos referiremos a continuación.

4. *Las construcciones imaginarias*

En efecto, el análisis praxeológico se completa con una serie de estudios sobre situaciones que son pura construcción mental; sin existencia concreta, pero que —como veremos— sirven para darnos una idea más acabada de los procesos económicos. Por otra parte, por medio de ellas perfeccionamos el lenguaje científico, cosa necesaria para la claridad expositiva.

Las construcciones imaginarias son tres: el estado final de reposo, la economía de uniforme giro y la economía autística.

La primera sirve para entender con claridad praxeológica la fuerza que impulsa el proceso del mercado. Alude a un estado nunca alcanzable por la acción en la realidad, pero siempre buscado: la total satisfacción y la consiguiente inacción. Esto nos permite entender cómo los precios del mercado, fluctuando entre la oferta y la demanda, siempre tienden a un inalcanzable precio final, el cual es inalcanzable por cuanto el hombre está siempre insatisfecho y por eso actúa, estando por ello la oferta y la demanda en constante agitación, aunque siempre tendiendo al estado en el que dicha agitación terminare; situación que, como dijimos, es inalcanzable es este mundo real, por la natural escasez de recursos ínsita en él.

La segunda nos permite analizar con más precisión lógica los cambios que la acción suscita, partiendo de una imaginaria situación en la que no hay cambio en la acción. Pues es obvio que debemos primero imaginarnos tal estado de cosas, para después poder observar los fenómenos que siguen a un cambio en la acción. Si queremos analizar, por ejemplo, el aumento de un incremento de la oferta y solo eso, debemos partir de una oferta constante y una demanda constante, para luego observar los efectos de un cambio en la oferta a demanda constante. Obviamente, oferta y demanda están en constante cambio (aumento o descenso); no constantes, pero debemos suponerlas tales —

girando en torno a un mismo precio— por el motivo expuesto. Dice Von Mises al respecto: «Si queremos analizar los complejos fenómenos que la acción suscita, forzoso es comencemos ponderando la ausencia de todo cambio para, después, introducir en el estudio determinado factor capaz de provocar específica mutación, la cual podremos entonces cumplidamente examinar, suponiendo invariadas las restantes circunstancias». [\[18\]](#)

La tercera construcción tal vez no corresponda llamarla «imaginaria», pues es algo que puede efectivamente existir. Sin embargo se la incluye dentro de las construcciones por constituir indispensable modelo de análisis como las anteriores. Se trata del modelo de economía robinsiana, es decir, los problemas con los que choca el individuo aislado en el proceso de economización de recursos. Es un modelo que tiene una importancia capital, pues de él se derivan conceptos como interés, capital, ahorro, inversión, productividad, etcétera.

En definitiva, las construcciones imaginarias completan el inexorable e indispensable modelo de análisis científico que caracteriza a la Escuela Austriaca: el análisis de la acción humana.

5. Aclaraciones finales

El autor reconoce que el método de la Escuela Austriaca extraña muchas veces al lector que se enfrenta con él por primera vez. Habrán surgido, seguramente, algunas dudas y problemas que intentaremos aclarar.

En primer lugar, me interesa dejar bien aclarado el axioma praxeológico básico, pues es esencial en el método de los austriacos.

Toda vez que el hombre actúa, lo hace porque hay alguna situación que le insatisface, y busca reemplazarla por otra que le satisfaga más. En este momento estoy escribiendo porque escribir me satisface más que no escribir. O sea, toda acción humana busca inexorablemente lo que podríamos denominar felicidad en sentido formal, es decir, definida simplemente como el fin de toda acción humana.

Se piensa inmediatamente, sin embargo, al enfrentarse uno por primera vez con tales afirmaciones, en las acciones denominadas «altruistas», induciéndonos tal cosa a sostener que hay acciones que no buscan la propia felicidad, sino la felicidad del prójimo. Sin embargo, eso no afecta al axioma. En efecto: en tales casos, el sujeto actuante encuentra la situación que le satisface más en la felicidad del prójimo.

Por otra parte, debe dejarse bien claro que los conceptos praxeológicos de «utilidad» y

«ganancia» son formales. Podemos, efectivamente, decir que toda acción humana busca la utilidad o la ganancia (empleados como sinónimos) y con ello

no estamos aludiendo a ninguna suma monetaria, balance de contabilidad o al imaginario *homo oeconomicus*. Se alude simplemente al concepto de ganancia psíquica antes aludido, que creo quedó aclarado en el análisis praxeológico.

O sea, que afirmar que la economización de recursos está ínsita en toda acción humana no significa

«rebajar» la conducta «a un aspecto “economicista” y puramente material» (como hemos escuchado muchas veces), sino que significa elevar lo económico al campo del análisis general de la acción. La

«ganancia» que la acción humana busca no es más que afirmar que todo agente busca una situación más satisfactoria. Y tal «ganancia» puede muy bien consistir, en el caso de una acción humana virtuosa, en la felicidad del prójimo. [\[19\]](#)

Debemos aclarar ahora un problema que debe haberse planteado todo lector exigente. Si las consecuencias formales de la praxeología no conllevan la asignación de contenidos específicos a los fines de la acción, ¿cómo poder concluir, a partir de tales consecuencias, que los vendedores prefieren en general los precios altos a los bajos y los compradores, en general, los precios bajos a los altos?

Respondemos diciendo que, en efecto, es cierto que tales proposiciones —las preferencias de vendedores y compradores respecto a los precios— no pueden ser deducidas de las consecuencias formales de la praxeología. Sin embargo, el sistema deductivo se mantiene intacto, pues tales serían las únicas proposiciones inducidas en la economía, las cuales pueden ser colocadas como premisas en el sistema. Así como en las ciencias puramente experimentales puede haber juicios analíticos sin dejar de ser por ello experimentales, puede haber en las ciencias deductivas algunos pocos juicios inducidos sin dejar de ser por ello deductivos. [\[20\]](#)

Debe además aclararse que la praxeología se diferencia de la psicología en cuanto a objeto y método. Se podría decir que este último se concentra en el por qué de la acción, mientras que la primera centra su atención en el qué de la acción humana, esto es, centrando su atención pura y exclusivamente en las consecuencias formales de la descripción de acción (las leyes praxeológicas que hemos analizado), usando por otra parte el método deductivo.

Por último, debe aclararse que, respecto a problemas filosóficos, la Escuela

Austriaca no implica una «unidad de doctrina filosófica» respecto a tales problemas; si bien sería incoherente con la Escuela Austriaca un sistema filosófico que esté en directa contradicción con el método y conclusiones de dicha escuela, como sucedería con el sistema filosófico marxista. [\[21\]](#)

2.

EL MERCADO

PARTE I

Entramos ahora en el estudio concreto de la economización de recursos en el marco social. Para ello debemos efectuar un análisis previo de la teoría del valor; luego definir a la sociedad y ver cómo se desarrolla en ella el proceso de mercado.

1. Teorías del valor y de la utilidad marginal

¿Qué es lo que otorga valor a los bienes? Ese es el problema que se intenta resolver en esta importante parte del análisis praxeológico.

Las primeras respuestas al problema del valor trataban de encontrar un elemento en el objeto o bien que determinará su valor. Es decir, partían de la premisa de que el valor es intrínseco a los bienes; algo que está en ellos, a causa de algún elemento, y entonces se trataba de descubrir cuál era ese elemento. Se trataba de encontrar el valor objetivo del bien.

Una de las respuestas «clásicas» al problema de la determinación del valor fue la citada por David Ricardo, conocida habitualmente como la Teoría del Valor-Trabajo, la cual sostiene que los bienes valen por el trabajo que esté contenido en ellos. La dificultad radica en que no se pueden explicar realidades tan sencillas como el hecho de que un sujeto encuentre una pepita de oro en el desierto y todo el trabajo del sujeto actuante consista en agacharse y levantarla. Sin embargo, el valor de la pepita de oro en el mercado es altísimo.

Otro ejemplo es el trabajo enorme que al autor le costaría construir un avión. Cualquier avión de fábrica, que cuesta menos trabajo, obtiene en el mercado un valor muy superior, desde luego, al mío.

De igual modo, es mucho más trabajo para mí pintar un cuadro que el que le

llevaba a Picasso, y nuevamente los cuadros de este último tienen en el mercado más valor que los míos.

Otro factor sobre el que se teorizó, en la búsqueda de una respuesta al problema del valor, fue uno muy parecido al anterior: el coste. Las cosas valen por el coste en el que se haya incurrido para fabricarlas. La teoría choca con el mismo problema que la anterior: la falta de adaptabilidad a la realidad. En efecto, yo puedo incurrir en enormes costes al pintar un cuadro, sin embargo su valor en el mercado sería muy bajo. Por otra parte, el sostener dicha teoría sería no tener en cuenta cómo funciona el sistema de pérdidas y ganancias en la empresa, en un sistema de economía de mercado.

Lo que queremos decir con ello es que el precio, tanto por parte de la demanda como por parte de la oferta, depende del que oferentes y demandantes «esperan» obtener en el mercado, y eso siempre depende de la demanda subjetiva. No implica decir que la decisión de producir o no tal producto no va a estar influenciada por sus costes. Justamente, si un oferente supone que el precio esperado es menor que los costes, posiblemente no se arriesgará a producirlo. Lo cual significa que, precisamente, la demanda subjetiva del bien en cuestión es el factor clave.

El análisis comienza a adelantar con la consideración del factor escasez, pero al otorgarle a tal factor un carácter meramente cuantitativo, numérico, esto es independiente de las necesidades subjetivas de las personas, y entonces se continuaba en el problema. Las pelotas de fútbol cuadradas o los huevos rotos en la calle en una ciudad limpia son muy escasos y no por ello son valiosos. Con el factor utilidad, en sentido objetivo, sucede el mismo problema. El aire que respiramos es útil, y, sin embargo, no haríamos gran negocio pretendiendo vender en el mercado botellas de aire.

Pero las cosas cambian si consideramos la utilidad y la escasez en forma subjetiva, esto es, de acuerdo a la necesidad subjetiva de cada persona y a su capacidad de compra. Podemos de esa manera deducir claramente la teoría del valor que se adapta a la realidad, es decir, la ley de la utilidad marginal.

El hecho de que la utilidad sea subjetiva se desprende claramente de los conceptos praxeológicos.

Habíamos establecido que actuar implica elegir los fines (que son ilimitados) y

los medios (que son escasos). Ese acto de elección es la valoración. El sujeto actuante considerará útil todo medio que sea idóneo para llegar al fin de su acción, mejorar de situación. Ahora bien, tal estado de cosas, mejor para el sujeto actuante, depende del sujeto actuante. Imaginemos que yo soy herrero y Juan profesor de filosofía. Ambos pasamos por el mismo camino todas las mañanas. Un día aparecen en el camino tirados una herradura y un ejemplar de *La República* de Platón. Yo paso y no doy importancia al libro. Pero Juan lo levanta, lo limpia, lo trata con sumo cuidado. Al contrario, yo levanto la herradura que Juan había dejado tirada. Es evidente que, para mí, la herradura es más útil que *La República*, mientras que para Juan esta es más útil que la herradura. La utilidad depende del sujeto; no es algo que esté intrínseco en los objetos.

La paradoja del valor, mencionada en el capítulo anterior, sigue aún sin resolverse, a pesar del paso adelante que hemos dado. Para mí el pan es subjetivamente más útil que un diamante y, sin embargo, valorizo más este que aquel. Con el concepto de utilidad subjetiva podemos ver que ya no tiene sentido distinguir entre valor en uso y valor en cambio. En realidad hablar de un valor en uso objetivo tiene que ver con una utilidad técnica del bien que no está implicada en la noción de utilidad subjetiva.

El valor en cambio se refiere al valor de un bien en la transacción comercial. Sin embargo, no hay dos valores, sino uno solo, pues si el sujeto actuante compra algo, es para usarlo en la escala de sus necesidades subjetivas. Por ejemplo si compro un martillo y lo cuelgo de una pared como adorno, ese es el uso que yo le doy al martillo, esa es la utilidad que para mí tiene.

Pero la paradoja de los valores se resolvió finalmente con el descubrimiento de la ley de la utilidad marginal. Dicha ley surge de la combinación de la utilidad y la escasez subjetivas, entendida la primera como la capacidad que determinado sujeto asigna a determinado bien para satisfacer determinada necesidad, y la segunda como el significado que para determinado sujeto tiene determinada cantidad de determinado bien.

La ley de la utilidad marginal se explica del siguiente modo:

El hombre, al actuar, elige los fines, y los coloca en una escala valorativa. Al mismo tiempo, para llegar a esos fines se sirve de una serie de medios, que son los bienes (medios para la satisfacción de las necesidades). Esos bienes están

constituidos por partes capaces de rendir el mismo servicio, llamadas unidades.

Imaginemos que dispongo del medio hoja de papel, dividido en 5 unidades (5 hojas de papel), cada una capaz de proporcionar el mismo servicio. Luego ordeno mis fines (necesidades) en una

personal y subjetiva escala valorativa. Empleo la primera hoja para realizar un ejercicio de lógica; la segunda para escribir un poema; la tercera para practicar caligrafía; la cuarta para probar mi lapicera, y la quinta para limpiar el escritorio. Observamos que, a medida que aumenta el número de unidades del bien, el valor de la última unidad (que se denomina valor marginal; así como la última unidad es la unidad marginal) va descendiendo, pues esa unidad se utiliza para el grado más bajo de prioridades del sujeto; caso contrario sucede si desciende el número de unidades, entonces aumenta el valor de la unidad marginal, pues esta se va empleando en las prioridades más altas del sujeto.

Utilidad marginal es, pues (recordar que útil es todo lo que sirve como medio para llegar a un fin), el valor de la última unidad. Como al reducirse la cuantía de unidades de un bien en una unidad nos vemos privados de la satisfacción que nos hubiera brindado la última unidad (si yo hubiera tenido 4

hojas en vez de 5 no hubiera podido limpiar la mesa), decimos que el valor de cada unidad es igual al valor de la unidad marginal (la última).

Por ende, a medida que va aumentando la cuantía de unidades de un bien, el valor de cada unidad va descendiendo; caso contrario, a medida que disminuye la cantidad de unidades de un bien, el valor de cada unidad va aumentando; por eso un vaso de agua vale más en el desierto que en la ciudad (en esta última hay más cantidad de vasos de agua que en el primero).

Es decir, el valor de las unidades formado por un conjunto de n unidades es menor que el valor de las unidades de un conjunto formado por $n - 1$ unidades, y mayor que el formado por las $n + 1$

unidades. Tal es la ley de la utilidad marginal. O sea, cuantas más unidades valorizadas haya, menor es el valor de cada una de esas unidades.

Tenemos, pues, resuelta la paradoja del valor. El aire me es más útil que un diamante; sin embargo, la cantidad de unidades de aire es obviamente mayor que la de los diamantes; de ahí que el valor del aire, inferido de esta combinación de

la utilidad y escasez subjetivas, sea menor que el de los relojes. De igual modo, la ley de la utilidad marginal explica por qué el sujeto actuante valoriza más un vaso de agua en el desierto que en la ciudad: en esta última, la cantidad de vasos de agua es infinitamente mayor que en aquel.

Podemos ahora comprender más aún que el valor de un bien depende del sujeto y aun del mismo sujeto en diversas circunstancias. Si Robinson Crusoe cuenta con mucho alimento y poca ropa, valorizará más a esta última con respecto al primero; al contrario sucederá si cuenta con mucho abrigo y poco alimento. No existe, pues, una escala universal de necesidades objetiva: todo depende del sujeto y las circunstancias que a este rodeen.

La ley de la utilidad marginal es pues el elemento de análisis indispensable si queremos entender en su intimidad el proceso del mercado, que pronto analizaremos.

2. El origen de la sociedad

Entender qué es la sociedad y cómo se forma nos permite comprender más a fondo el proceso del mercado.

La sociedad surge debido a dos factores —entre otros— que permiten o funcionan como condición necesaria, para su formación. Esos dos factores son: la ley de asociación[22] y la capacidad de la mente humana para advertirla.

La ley de asociación —llamada también principio de asociación— expresa que el trabajo efectuado por diversos individuos según sus naturales aptitudes tiene mayor productividad (mayor

cantidad de producción por igual unidad de tiempo, o menor tiempo por igual producción) que el realizado por un solo individuo.

Este análisis, como teoría praxeológica de la sociedad, solo señala que la división del trabajo funciona como condición necesaria de la formación de la sociedad; es decir, como el factor que permitió a los hombres colaborar entre sí, independientemente de otros factores sociológicos y psicológicos del proceso.

La sociedad humana se define como la cooperación de los seres humanos entre sí, bajo el signo de la división del trabajo, voluntaria y pacífica. Voluntaria porque es acción racional [23] y pacífica porque la cooperación implica paz; la

guerra produce una involución en los lazos de la cooperación social.

3. La consiguiente formación del comercio

A medida que va evolucionando la división del trabajo se va formando, pues, la actividad comercial, o sea, el intercambio de bienes y servicios entre los diversos miembros de la sociedad.

Sabemos que cada uno de esos miembros está especializado en alguna actividad según su natural aptitud. Imaginemos que D, E y F son los elementos que cubren las necesidades prioritarias y que los miembros de esa sociedad son Adriana, Hans y Christian. Adriana tiene facilidad para producir D; Hans facilidad para producir E y Christian facilidad para producir F. Adriana, por lo tanto, puede poseer grandes cantidades de D, mientras posee muy poco o nada de E y F. Para Adriana, la utilidad marginal de D es muy baja, mientras que la de E y F es muy alta. Su deseo de poseer E y F es alto y por supuesto no tendrá inconveniente de cambiarlos por D, ya que posee una enorme cantidad de este.

Con los otros miembros, Hans y Christian, el proceso es recíproco. Surge, pues, el intercambio de D, E y F entre Adriana, Hans y Christian como consecuencia natural de la división del trabajo. Los tres satisfacen sus necesidades con el método menos costoso posible, o sea, economizan sus recursos. Adriana posee ciertas cantidades de D, E y F mucho más fácilmente que si ella misma se hubiese puesto a fabricar E y F además de D.

Cada uno de ellos, por otra parte, al efectuar el intercambio, valora más lo que recibe que lo que entrega, y esa es la razón por la cual se realiza el intercambio, se obtiene una ganancia con la acción efectuada, con lo cual la nueva situación es más satisfactoria que la anterior.

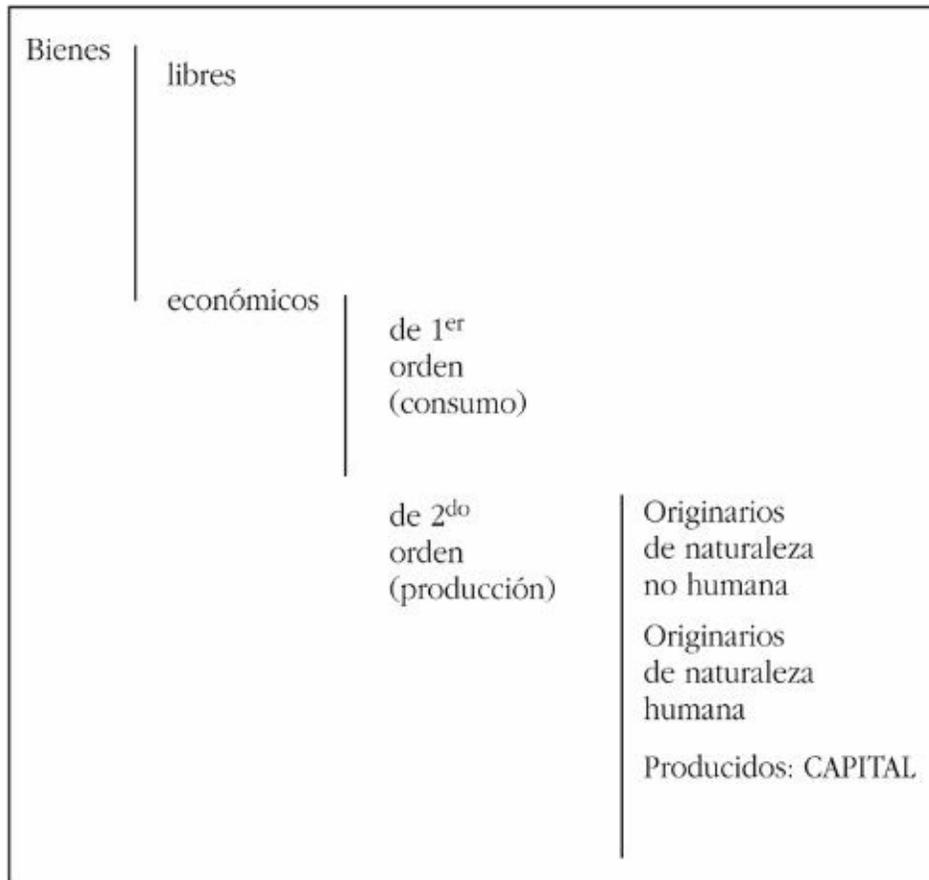
Esto nos muestra el error de la llamada «ley de reciprocidad de cambios» según la cual habría una igualdad de valores entre los objetos a intercambiar para que se produzca el intercambio. Como hemos visto, este es impulsado precisamente por la desigualdad de valoraciones individuales acerca de los bienes que se intercambian, cosa que se deduce de los axiomas praxeológicos.

Hemos visto en este esquema, pues, al comercio en su intimidad, analizando su esencia y las fuerzas que lo engendran. En última instancia siempre encontraremos las causas últimas del proceso en el axioma praxeológico básico: el deseo del hombre de mejorar de estado con su acción.

Queda claro que solo nos hemos referido hasta ahora al intercambio directo: el trueque.

Analizaremos detalladamente el intercambio indirecto en el capítulo 3.

4. Bienes y su clasificación



Observamos, pues, que en el comercio los hombres intercambian entre sí diversos bienes que satisfacen sus necesidades. Precisamente tal es la definición de bien: medio empleado para satisfacer una necesidad.

La primera clasificación de bienes que podemos efectuar es en libres y económicos (de acuerdo a su escasez relativa). Los bienes libres son aquellos cuya cantidad es mayor que las necesidades que de ellos hay. La luz solar en una estación espacial, utilizada para proveer electricidad, es el mejor ejemplo. Otro ejemplo es el aire que consumimos. Los bienes económicos son «los que nos preocupan», es decir, aquellos cuya cantidad es menor que las necesidades que de ellos hay. Son los naturalmente escasos. Estos últimos se dividen a su vez en

bienes de primer orden (o de consumo) y bienes de segundo orden (o de producción). Los de primer orden son aquellos que no serán utilizados en una ulterior etapa productiva, mientras que los de segundo son aquellos que sí serán utilizados en la fabricación de bienes. Los bienes de producción que serán utilizados en la producción de los bienes de producción que producirán los bienes de consumo se denominan bienes de tercer orden, y así sucesivamente.

Los bienes de producción, llamados específicamente factores de producción, se dividen a su vez en: a) factores originarios de producción de naturaleza no humana, también llamados factores naturales de producción o simplemente recursos naturales; b) factores originarios de producción de naturaleza humana: el trabajo, y c) factores no originarios formados por naturaleza más trabajo (herramientas, máquinas, etc.). Este tipo de factor de producción es denominado bien de capital.

Si plasmamos esto en cuadro sinóptico, tenemos pues:

5. Definición y clasificación del mercado. Formación y definición del precio

Podemos ampliar ya, mediante este análisis previo, los conceptos de cataláctica o teoría del mercado. Como vimos, el proceso de división del trabajo estimula el intercambio comercial,

determinando así la formación del MERCADO, es decir, aquel proceso por medio del cual los hombres intercambian entre sí sus bienes y servicios. En el mercado se encuentran, pues, vendedores y compradores, usando un medio de intercambio y acordando entre ellos el precio del bien que se disponen a intercambiar. ¿Qué es y cómo se forma ese precio? El precio es la valuación del bien, resultante de las valuaciones del vendedor y comprador sobre el bien que hay que intercambiar. El vendedor expresa su valuación y el comprador hace otro tanto.

Imaginemos que el bien que se intercambia es un lápiz, cuyo valor se expresa en términos monetarios. Pedro es el vendedor y Pablo el comprador. Para Pedro, el lápiz vale no menos de 100

dólares y para Pablo no más de 50 dólares. En ese caso, no habrá intercambio. O Pedro baja su valuación o Pablo sube la suya. Ahora bien: si Pedro baja su valuación, a 50 dólares o menos, quiere decir que para él la utilidad marginal del lápiz descendió, y en este caso, según lo dicho, habrá intercambio. Otra forma en

que podría darse el intercambio es que Pablo aumente su valuación en 100 dólares o más, es decir, aumente la utilidad marginal del lápiz.

Imaginemos que sucede este último caso. Pablo acepta entonces los 100 dólares, o sea, la valuación de Pedro. Esos 100 dólares, que antes eran solo la valuación de Pedro, se convierten en ese caso en el precio del lápiz, pues ahora son la combinación de las valuaciones de Pedro y de Pablo. Observemos que, para que todo este proceso ocurra, ambos participantes —oferente y demandante— deben necesariamente tener la propiedad del objeto que intercambian —Pedro la del lápiz y Pablo la de los 100 dólares— para que ambos puedan disponer de dichos objetos decidiendo libremente si los retiran o no de la transacción.

Aclaración muy importante es que el precio expresa —no mide— el valor de los bienes en el mercado, y eso quiere decir que la subjetividad de la valoración implica que esta no es medible matemáticamente. Si una barra de chocolate vale 100 dólares, media barra no tiene porque valer necesariamente 50 dólares; puede valer 200 dólares, 1 dólar o lo que fuere, según la valoración del sujeto en determinadas circunstancias sobre la media barra de chocolate. Luego el precio expresa el valor de los bienes en el mercado.

Todo mercado, hemos visto, está formado por una oferta y una demanda. Según eso se ha clasificado a los mercados en «monopolio» si hay un solo vendedor; «duopolio» si hay solo dos vendedores; «oligopolio» si hay pocos vendedores; «monopsonio» si hay un solo comprador, y

«oligopsonio» si hay pocos compradores

El análisis que acabamos de efectuar, por otra parte, muestra que no es del todo correcto decir que es el vendedor el que «fija» el precio. El vendedor, de igual manera que el comprador, lo único que puede «fijar» es su valuación y de dicha combinación resultará el precio. Yo puedo, efectivamente, fijar la valuación de una lapicera que deseo vender en 10.000.000.000 dólares; ahora bien, si quiero venderla, creo que deberé bajar considerablemente mis pretensiones; considerando la valuación de la demanda creo que esto ha quedado claro. Por supuesto que el vendedor siempre preferirá el precio más alto y el comprador el más bajo. Esta es, como dijimos, una de las pocas proposiciones inducidas en economía. Precisamente, aunque en el caso anterior yo deba bajar mi valuación a 100

dólares, ese es el precio más alto que puedo conseguir.

6. Teoría de los precios

En el punto anterior el lector habrá vislumbrado ya elementales conceptos de la famosa «ley de la oferta y la demanda». Pasaremos ahora a analizarla detalladamente, pues es uno de los puntos más

importantes de teoría económica pura que nos ayuda a comprender cómo se forman los precios.

Tenemos en primer lugar la ley de la oferta, la cual nos dice que a precios mayores la cantidad ofrecida será mayor y a precios menores la cantidad ofrecida será menor. Esto nos ilustra una relación directa entre el precio y la cantidad ofrecida. Todo cambio en la cantidad ofrecida tiene su origen en un cambio en el precio, originado a su vez en un cambio en las expectativas falibles por parte del productor u oferente.

Es importante a este punto distinguir entre cambio en la cantidad ofrecida y cambio en la oferta.

Los cambios en la oferta suponen un cambio en algún determinante de la oferta, *ceteris paribus*. Si, por ejemplo, compramos una máquina con tecnología punta para la fabricación de zapatos, la oferta de zapatos aumentará, independientemente de si hubo o no un cambio en el precio. En este caso se ha modificado la curva de oferta original, y por eso decimos que hubo un cambio en «la oferta».

Debemos ahora ocuparnos del otro factor que contribuye a la formación del precio: la demanda.

Cuando hablamos de demanda debemos pensar en el consumidor, aquella persona que necesita el bien o servicio en cuestión, pero que además puede comprarlo, es decir, tiene poder adquisitivo.

La demanda ilustra una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada.

La ley de la demanda, nos dice que a precios mayores la cantidad demandada será menor y a precios menores la cantidad demandada será mayor. Todo cambio en la cantidad demandada tiene su origen en un cambio en el precio, derivado de

un cambio en la valoración del bien.

En el caso de la demanda también es importante distinguir entre cambio en la cantidad demandada y cambio en la demanda. Los cambios en la demanda suponen un cambio en algún determinante de la demanda, *ceteris paribus*. Entre los determinantes de la demanda se encuentran: el precio de los bienes relacionados, que pueden ser sustitutos o complementarios, el ingreso de las personas, los gustos y preferencias, el tamaño del mercado, etc. Si en determinado momento aumenta el ingreso de las personas, la demanda por libros, por ejemplo, aumentará, aunque no haya habido cambio alguno en el precio. Esto quiere decir que hubo un cambio o desplazamiento de la curva de demanda, es decir, aumentó.

De la interacción de la oferta y la demanda surge el precio. Al precio libre la oferta y demanda tienden a encontrarse, acercándose de manera asintótica a la economía de giro uniforme.[\[24\]](#)

Si, por ejemplo, aumenta la demanda, sube el precio, lo cual es foco de atracción de nuevos vendedores que tienden a igualar la oferta con la demanda, provocando luego una tendencia a la baja en el precio. Si la demanda desciende, baja el precio, lo cual es causa de una reducción de oferta con la demanda. Así va operando continuamente el proceso de igualación, tendiendo siempre el mercado al equilibrio final, sin llegar nunca a alcanzarlo. A su vez, por la segunda construcción imaginaria (giro uniforme) podemos analizar más detenidamente los cambios en la oferta y la demanda.

Si decimos que, cuando aumenta la demanda, el precio sube, estamos suponiendo, por un lado, oferta constante, esto es, construcción imaginaria de giro uniforme por el lado de la oferta. Eso es lo que nos permite deducir el resultado de solo un aumento de la demanda suponiendo los demás factores constantes. Pero no debemos olvidar que el mercado es un proceso cuyos factores —oferta y demanda subjetivas— están siempre en movimiento, lo cual quiere decir que las valoraciones están siempre cambiando. El *ceteris paribus* referido es válido solo como construcción imaginaria que debe ser cuidadosamente utilizada.

7. Elasticidades

En teoría económica se estudia comportamientos especiales de la oferta y la

demanda, y uno de ellos es la elasticidad de la oferta y/o la demanda.

Cuando la demanda, por ejemplo, tiende naturalmente a contraerse ante la subida del precio (manteniendo todos los demás factores inalterados: *ceteris paribus*) hablamos entonces de una demanda elástica. Quiere decir que ante un pequeño cambio en el precio de un bien, la cantidad demandada de ese bien siempre cambiara en mayor proporción, en relación inversa. Si sube el precio, la cantidad demandada baja y viceversa.

Ahora bien, hay casos en los cuales la demanda no reacciona de ese modo ante una subida en el precio, de tal forma que la cantidad demandada baja, como es natural, pero esta vez en menos proporción que el cambio en el precio. Es entonces cuando hablamos de inelasticidad de la demanda, o sea, un caso en el que una gran subida en el precio apenas provoca una leve contracción de la demanda. Y, si se nos presenta el caso en el cual, ante un aumento de precio, la cantidad demandada disminuye en la misma proporción, hablamos de demanda unitaria.

Podemos aplicar los mismos conceptos a la oferta, y tener pues los casos de oferta elástica, inelástica y unitaria, haciendo la salvedad de que la relación entre precio y cantidad ofrecida es directa; es decir, que, ante un aumento en el precio, la cantidad ofrecida aumenta más que proporcionalmente en el caso de una oferta elástica.

8. *Empresario y cálculo económico*[\[25\]](#)

Importantísimo es destacar que, dejando actuar libremente a la ley de la oferta y la demanda, se produce en el marco social el proceso de economización de recursos.

Recordemos que dicho proceso consiste en la satisfacción de las necesidades prioritarias de la manera menos costosa posible. En el marco social, dicho proceso se cumple naturalmente en un mercado no interferido.

En primer lugar, la demanda, mediante sus compras y abstenciones de comprar, va dirigiendo los recursos hacia aquellos sectores que más le agradan, o sea, aquellos que en su escala de valores considera prioritarios. Y, por medio del mecanismo de la oferta y la demanda, la oferta le responde.

Imaginemos, en efecto, que aumenta la demanda de A. Sube el precio de A.

Consecuentemente, se produce un aumento en la oferta de A que luego hará que baje su precio. Vemos entonces cómo la oferta se orienta naturalmente hacia la demanda en el proceso del mercado.

La figura de la empresa aclarará más el concepto. El empresario funciona en el mercado como el nexo entre los factores productivos y el consumidor. Ahora bien: el empresario busca la ganancia con su acción. Y tal ganancia solo se puede lograr fabricando aquello que la gente compra; nadie que fabrique lo que a la gente desagrada obtendrá beneficio. Luego los empresarios se orientan naturalmente hacia los deseos de la demanda, para obtener ganancia.

Con esto se cumple, pues, la primera parte del proceso de economización, la producción de aquellas cosas que la gente demanda, pues gastar recursos en cosas que la gente no demanda es derrocharlos y deseconomizarlos. Tenemos pues asegurado que se hará con el método menos costoso posible. También, el empresario tratará siempre de aumentar su margen de utilidad, para lo cual tratará siempre de que el margen entre el precio de venta y sus costes —los precios de los factores de producción (naturaleza, capital y trabajo)— sea lo más amplio posible. Y para ello, desde luego,

intentará reducir sus costes —al mismo tiempo que se vuelca: hacia los precios altos orientándose de ese modo hacia las necesidades de la demanda—, es decir, tratará de lograr el método menos costoso de producción. Esto obliga al empresario a una constante elección entre los múltiples procesos de producción, para lo cual deberá observar los precios de los factores productivos en el mercado. Este proceso, mediante el cual el empresario elige los métodos menos costosos de producción ponderando la utilidad que obtendrá en el futuro, se denomina cálculo económico.

Vemos entonces que los factores productivos son orientados naturalmente de la manera menos costosa posible hacia las necesidades de la demanda.

No hay peligro de derroche de recursos, porque cualquier deseconomización por parte de algún empresario es severamente castigada por el proceso mercantil con pérdidas. Imaginemos que X es algo que desagrada al consumidor, y que la empresa B se empeña en fabricar X. Dicha empresa baja la demanda del producto que fabrica, pues nadie lo desea. Y entonces el precio de venta comenzará a descender por debajo del coste. Resultado: la empresa que no cumplía con las directivas del consumidor es barrida del mercado y no se gastan

recursos en algo que la gente no demanda.

Por eso se dice que en el mercado libre el consumidor es el capitán y el empresario el piloto, y este debe cumplir con las directivas de aquel si quiere permanecer en el puesto. El consumidor es, en definitiva, quien dirige el uso de los recursos. Esto nos muestra cómo en el mercado hay un constante traslado de recursos, según varíen los gustos de los consumidores. La oferta siempre responde a esos cambios, por el sistema de pérdidas y ganancias ya explicado. La empresa que fabrica lo que al consumidor desagrade pierde. Debe ponerse al tanto de los gustos del consumidor si quiere obtener ganancias; de lo contrario es eliminada del mercado.

El precio muestra siempre una tendencia a acercarse a los costes —como dijimos, los precios de los factores productivos—. Esto se denomina ley de costes. Imaginemos que el precio es muy superior al coste. Ese margen operativo posibilita nuevos capitales que, al ser invertidos, aumentarán la producción y provocarán un descenso en el precio, acercándolo a los costes.

Todo esto que acabamos de explicar es extremadamente importante, pues muestra que las críticas que se le hacen al mercado libre, en el sentido de que en este reina siempre una anarquía de producción, carecen de sentido. El mercado libre, como hemos visto, es un proceso naturalmente ordenado en el cual los factores productivos son orientados hacia las necesidades de los consumidores del modo menos costoso posible. El aumento de la oferta sobre aquellos sectores que la gente demanda, provoca, además, el proceso denominado competencia, en el cual los empresarios compiten entre sí tratando de obtener la aprobación del consumidor —y por lo tanto la ganancia—, ofreciéndole precios bajos y buena calidad. No porque sean miembros de una sociedad de beneficencia, sino sencillamente porque desean obtener ganancia.

Hemos visto, pues, cómo se logra el proceso de economización de recursos en el marco social: con el mercado libre.

9. Teorías de la competencia perfecta y la competencia monopolística

Es un error afirmar que la Escuela Austriaca «basa» sus estudios de mercado en el «modelo de la competencia perfecta». Habitualmente se lo describe, se afirma que no existe en la realidad y luego se afirma que la Escuela Austriaca ignora la realidad.

Tales afirmaciones muestran simplemente ignorancia sobre los contenidos de las tesis austriacas.

En efecto, son los austriacos los primeros en afirmar que tal modelo es inexistente en lo real, y que por lo tanto no se lo puede emplear como premisa en un razonamiento realista. El modelo de

«competencia perfecta» nos muestra un mercado en el que hay absoluta homogeneidad de productos ofrecidos; perfecta información por parte del consumidor; gran cantidad de vendedores, con incapacidad de los mismos en «influir» en el precio, etc. Como vemos, son premisas dudosas. La

«perfecta igualdad» de los objetos vendidos no existe, pues la igualdad es sólo aplicable a objetos abstractos ($a = a$); imposible es también la existencia de un vendedor sin influencia en el precio, pues tal cosa equivale a decir que el precio se produce sin su participación, cosa que es falsa; y lo mismo respecto a la perfecta información que presupone el modelo.

Las únicas realidades que el análisis austriaco utiliza como basamento de sus tesis son las inexorablemente deducidas de su teoría del valor, a saber, las subas y bajas de precios según la utilidad marginal del producto que se intercambia. Eso es todo y con eso basta para afirmar la tendencia de la oferta y la demanda hacia la igualación.

Tanto es así que Rothbard afirma (cap. 10 de *Man, Economy and State*): «... Como sea, la teoría de la competencia pura es totalmente falsa. Contempla la existencia de un estado de cosas absurdo, jamás realizable en la práctica, y que, de serlo, estaría lejos de significar una situación de idílica felicidad».

10. Interferencias gubernamentales

Como vimos, la vigencia del precio libre permite operar sin trabas a la ley de la oferta y la demanda, produciendo como resultado la tendencia a la coordinación. Tal es la causa de la inexistencia de faltantes o sobrantes en el mercado libre.

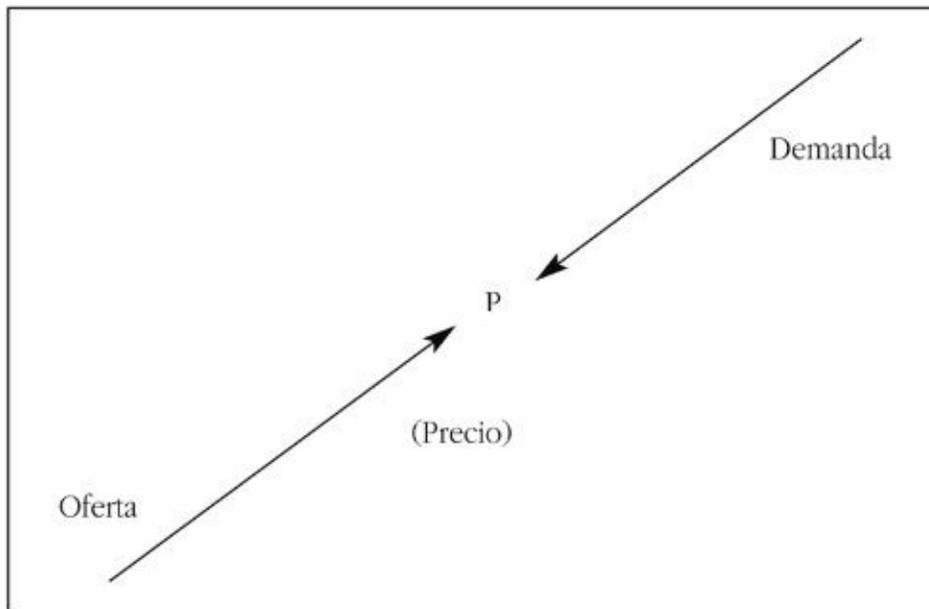
Tales fenómenos —los faltantes o sobrantes— se producen cuando se altera el equilibrio entre oferta y demanda. Ahora bien: como vimos, no puede haber ningún factor endógeno al mercado que provoque tal desequilibrio. Necesario es, luego, algún factor exógeno al mercado.

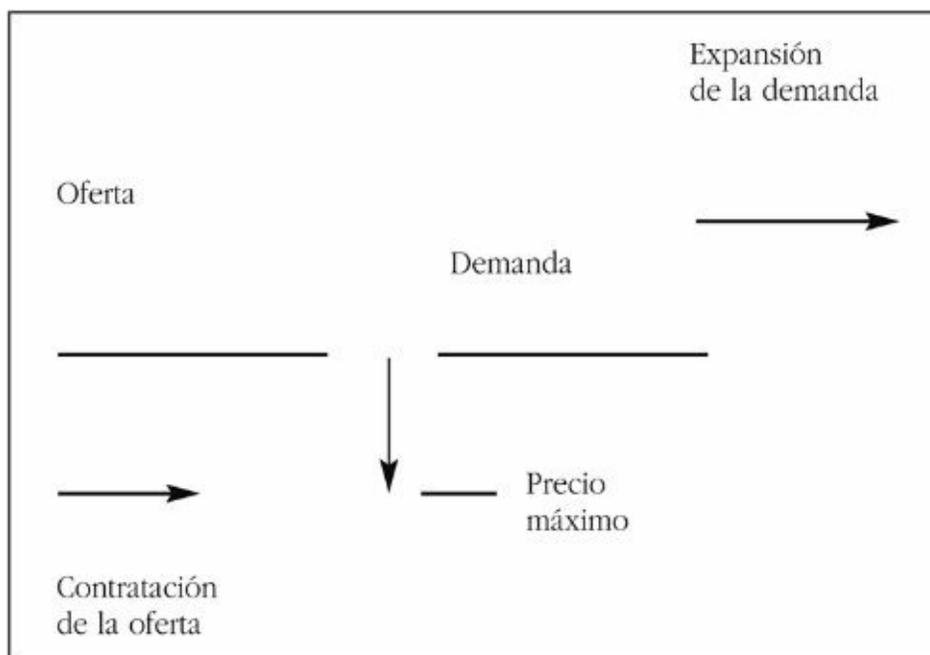
Ese factor es precisamente la interferencia estatal en el mercado, pretendiendo fijar por decreto los precios. Decimos estatal porque el estado tiene por su esencia el monopolio de la fuerza; ahora bien, cualquier factor que por medio de la fuerza fije un precio actúa como interferencia exógena al mercado, con los mismos efectos que la intervención del estado.

Los precios fijados pueden ser máximos o mínimos. Los primeros son aquellos fijados a un nivel menor del que el mercado hubiera naturalmente establecido. Los segundos, lo contrario.

Analicemos las consecuencias de ambos. Comencemos con el precio máximo.

Al precio libre, oferta y demanda tienden a igualarse y esta es la situación a la que tiende el mercado:





Pero, al ser fijado el precio máximo, se produce, en primer lugar, una contracción de la oferta.

Muchos vendedores retiran sus productos, por la sencilla razón de que la oferta tiende a ser proporcional al precio (menos precio, menos oferta), y, además, en otros casos el empresario no puede mantener sus costos a un precio más bajo. Resultado: muchas empresas comienzan a quebrar.

En segundo lugar, se expande la demanda, por la sencilla razón de que a ese nuevo precio (menor) hay nuevos compradores que al precio anterior (más alto) no accedían al mercado. Es decir, nuevamente estamos deduciendo sobre las premisas establecidas: en este caso, la demanda es inversamente proporcional al precio (menor precio, mayor demanda).

Esta es, pues, la situación que presenta el mercado con el precio máximo:

Es decir, oferta menor que demanda. Resultado: faltante (o escasez). Esto implica que, si se deseaba un precio más bajo, se ha agravado la situación en vez de mejorarla. Se deseaba bajar el precio de determinado artículo X: el artículo X escasea en el mercado, y no sólo es escaso, sino que su precio tiende a subir más allá del nivel que tenía en el momento de la fijación. ¿O qué otra cosa provoca una contracción de la oferta junto con un aumento de la demanda, sino una suba en el precio?

Por lo demás, es evidente el derroche de recursos que la medida provoca, pues ahora la oferta se vuelca hacia aquellos rubros en los cuales hay precios libres, aunque no haya aumentado la demanda de los mismos. Y como generalmente se fijan los precios de los productos considerados «de primera necesidad», y no lo «de lujo», el resultado es pues la escasez y la carestía de los artículos de primera necesidad y la abundancia y abaratamiento de los artículos de lujo. Ello exaspera a las autoridades, quienes comienzan a protestar desesperadamente contra «el agio y la especulación» del sistema capitalista. Ello es tragicómico: ¿sistema capitalista o de mercado libre, un sistema de precios máximos?

En el caso del precio mínimo, el análisis es el mismo, con la diferencia de que todo sucede de manera inversa. El precio mínimo produce un aumento de la oferta (a mayor precio mayor oferta) y una contracción de la demanda (a mayor precio menor demanda). Resultado: sobrante. La oferta se vuelca naturalmente hacia ese precio más alto y por otra parte, se les aumenta artificialmente a las empresas el margen operativo (diferencia entre costos y precios) estimulando con ello el aumento de producción, Todo ello sin que haya aumentado la demanda, produciéndose nuevamente un derroche de recursos, al haber mayor producción en aquellas cosas que la gente no demandó, es decir, se gastan recursos en aquello que el consumidor señaló en el mercado como NO prioritarias.

Y, por supuesto, el precio del artículo que sobra muestra una evidente tendencia a bajar —en el mercado negro paralelo— que es precisamente el efecto no deseado por las autoridades.

Lo importante en este análisis es tener bien en cuenta los conceptos teóricos sobre los efectos en la oferta y la demanda de los precios máximos y mínimos, efectos que tendremos muy en cuenta en nuestros análisis posteriores.

PARTE II

EL MONOPOLIO

Toca el turno ahora a una parte muy importante de nuestro análisis: el monopolio.

1. El problema de la definición

¿Qué es el monopolio? He aquí el primer problema que debe resolverse.

Es un problema porque, en efecto, la única definición estricta que conocemos, esto es, la etimológica (un solo vendedor), nos lleva —si consideramos sus consecuencias últimas— a la conclusión de que todos somos monopolistas. En efecto, sabemos que los bienes no son estrictamente homogéneos entre sí; por lo tanto, en última instancia, cualquier vendedor es vendedor exclusivo de su producto y, por tanto, monopolista de este. O sea, el vendedor de pañuelos A es monopolista de los pañuelos A; el vendedor de los pañuelos B es monopolista de los pañuelos B, aunque ambos vendan pañuelos.

Pero, como vemos, no es esta concepción la que habitualmente tiene el vocablo «monopolio». El vocablo induce a imaginar a un siniestro individuo que vende algo que no tiene un sustituto a la vista, privilegiada situación por la cual puede elevar el precio del artículo a su gusto. Luego no es el concepto de monopolio lo que en realidad preocupa, sino el supuesto poder que este tendría sobre el artículo que se vende. No preocupa a nadie, en efecto, que yo fabrique pequeños libros con las páginas en blanco y los vaya a vender a las librerías. Lo preocupante sería que mi extraño producto

fuera muy apetecido por el *homo sapiens*.

2. Teoría neoclásica

En ese sentido, y al ir intuyendo esas verdades, la Escuela Austriaca sufrió una evolución. Comenzó definiendo al monopolista, en virtud del problema antes aludido, como aquel que lograba establecer

«un precio de monopolio», que a renglón seguido se pasaba a definir.

Habitualmente, si un vendedor reduce la cuantía del producto que ofrece sin que se haya reducido la demanda, esta se vuelca hacia otros vendedores, resultando entonces una pérdida para el vendedor. Pero de ser las condiciones tales que el vendedor pueda reducir la producción elevando al mismo tiempo el precio, sin que la demanda se vuelque hacia otros vendedores, el precio obtenido era llamado «precio de monopolio». Evidentemente, la condición a la que alude esta teoría es la presencia de una demanda inelástica, que no se desvía hacia otros vendedores por la subida del precio.

Es decir, un precio de monopolio solo puede establecerse ante la presencia de una demanda inelástica o rígida de un determinado producto. En el caso antes citado, si yo lograra que mis libros en blanco fueran indispensables para la vida

humana, podría entonces establecer un «precio de monopolio» de mis peculiares libros.

La teoría es correcta; sin embargo, el análisis cataláctico austriaco posterior, sobre todo en Rothbard, afirma la existencia de siete factores naturales anti-monopolísticos, que actúan impidiendo la existencia de la condición necesaria para la formación del precio del monopolio (la inelasticidad de la demanda) obviamente sin ninguna legislación (de allí que se los llame « *factores naturales antimonopolísticos*»). O sea, factores antimonopolísticos endógenos al mercado, y no exógenos, como son las leyes contra monopolio.

3. *Los siete factores antimonopolísticos*

a) La elasticidad de la demanda: cuantos más bienes y servicios se ofrecen en el mercado, la demanda tiene cada vez más posibilidades de elección, lo que implica que cada vez va haciéndose más elástica.

Ahora bien: a medida que se va desarrollando e intensificando el proceso de división del trabajo en el mercado libre, mayor es la cantidad de bienes y servicios que se le ofrecen al consumidor. Esto implica, pues, que, a medida que se va desarrollando el mercado libre, la demanda es cada vez más elástica. Y, como la demanda inelástica es el factor que permite la formación de un precio de monopolio, llegamos entonces a la conclusión final de que, a medida que se va desarrollando el mercado libre, menores son las posibilidades del establecimiento de precios de monopolio.

b) La competencia potencial: este es uno de los factores más importantes que limitan el ascenso del precio de un monopolio. Consiste en que un monopolista, una vez establecido, es alguien que está sometido a una invisible pero efectiva competencia potencial, es decir, una competencia que no es pero que puede ser. En efecto, muchos vendedores potenciales se mantienen alertas para, en el momento en el que el monopolista suba el precio, aparecer en el mercado con un sustituto (el mismo producto, en un lenguaje más llano) y así desviar hacia ellos la demanda, para lograr con ello ingentes ganancias. Esto es algo que mantiene alerta al monopolista, quien ignora si en el momento en que suba el precio pueden aparecer repentinamente inesperados vendedores que arruinen sus planes.

Es un factor, pues, que limita en gran medida el ascenso del precio.

c) El factor competitivo permanente: tal es el nombre que se asigna al proceso por el cual no solo los artículos de un mismo rubro entran en competencia, sino todos los artículos unos con otros. El vendedor de zapatillas A no solo competirá con el vendedor de zapatillas B, sino también con el vendedor —por ejemplo— de lapiceras, pues tanto este como el vendedor de zapatillas desean el dinero de los consumidores; por tanto, por cuestiones de precio no solo competirán con sus respectivos colegas, sino también entre sí. Luego ningún monopolista carece de competidores, a menos que posea la propiedad de todo cuanto exista, cosa que solo puede ocurrir en el caso de la existencia de un estado socialista.

d) La ley de los rendimientos decrecientes: el doctor Alberto Benegas Lynch (h), en su libro *Fundamentos de análisis económico*, resume así esta ley: «Toda estructura de costos tiene una dimensión óptima pasada la cual los rendimientos son decrecientes». Esta ley, pues, limita la formación de los tan temidos cárteles en el mercado. Estos chocarán inexorablemente con la precitada ley, y no podrán evitar las pérdidas.

Por otra parte, la natural gravitación a la competencia del mercado es la que en general termina con tales asociaciones. Muchos de sus integrantes saben perfectamente que, si se retiran del cártel y comienzan a vender el producto a menor precio y con mayor calidad, sus posibilidades de ganancias son inmediatas.

e) Los límites de calculabilidad en el mercado: este es otro factor que limita el tamaño que puede llegar a poseer una empresa. Como se probará en el capítulo 8 —aunque el lector tiene las premisas para llegar a la conclusión en este capítulo—, imposible es realizar el cálculo económico en ausencia del mercado, pues ausencia de mercado implica ausencia de precios. En el mercado libre, a medida que una empresa va aumentando su radio de acción, va absorbiendo los mercados en los cuales se forman los precios de los factores productivos, y, como la empresa realiza el cálculo económico con los precios emanados de tales mercados, a medida que estos van siendo absorbidos se le hace cada vez más difícil a la empresa realizar el cálculo económico. Así lo expresa Rothbard en su tratado de economía (cap. 10): «A fin de hacer el cálculo de ganancias y pérdidas de cada rama, la empresa tiene que estar en condiciones de poder referir sus operaciones internas a los *mercados externos*, en relación a *cada uno* de los diversos factores y productos intermedios. Cuando desaparece cualquiera de esos mercados externos a causa de que se ven absorbidos dentro del radio de acción de una sola empresa, desaparece la calculabilidad y a la empresa no le queda

ningún otro medio racional para dar ubicación a los factores dentro de esa zona específica. Mientras más se avance sobre estas limitaciones, será cada vez mayor la zona donde lo racional no impere, y más difícil resultará evitar las pérdidas. Un cártel de grandes dimensiones no estaría en condiciones de dar destino racional a los bienes de producción y, en consecuencia, no podría evitar pérdidas graves.

Por lo tanto, en realidad jamás llegará a establecerse y, de hacerse el ensayo, pronto quedaría desintegrado».

Y agrega el mismo autor: «En la esfera de la producción, el socialismo equivale a “un cártel enorme” organizado y controlado compulsivamente por el estado. Quienes abogan por la

“planificación central” socialista, pretendiendo que es el método de producción más eficiente, en lo que respecta a satisfacer las necesidades del consumidor, tienen que contestar la siguiente pregunta: si esa planificación central es realmente más eficiente, ¿por qué no ha sido constituido por los individuos que persiguen ganancias, en el mercado libre? El hecho de que jamás se haya formado

voluntariamente un cártel enorme y que se requiriera el papel compulsivo del estado para formarlo demuestra que no habría posibilidad alguna de que fuera el método más eficiente para satisfacer las exigencias de los consumidores».

f) El comercio exterior libre: factor este potentísimo contra la formación del precio del monopolio. La libre importación y exportación de productos; la libre entrada y salida de capitales nacionales y extranjeros, son cosas que no hacen más que ampliar enormemente la elasticidad de la demanda, ampliando enormemente las posibilidades de elección del consumidor. La posibilidad de sustituir un producto por uno importado más barato es algo que hace al monopolista prácticamente imposible elevar su precio de venta.

g) Los sustitutos: es muy difícil, por no decir imposible, encontrar en el mercado un producto absolutamente insustituible. Todos, en mayor o en menor medida, pueden sustituirse por otro similar.

Y, si se diera el caso de la existencia de un producto insustituible, lo que sí tendrá indefectiblemente ese producto es un sustituto potencial. Como vemos, esto es algo muy parecido al caso de la competencia potencial. Innumerables

vendedores se lanzarán a la búsqueda de un sustituto a ese producto insustituible que goza de demanda inelástica, como medio óptimo para conseguir seguras ganancias.

4. *La natural ley de la oferta y la demanda*

Pero aparte de estos factores que limitan el ascenso de un precio en un monopolio, existe algo sencillísimo de lo cual nos habíamos olvidado: la ley de la oferta: el precio alto atrae vendedores (mayor precio, mayor oferta). En resumidas cuentas, el caso de un monopolio con demanda inelástica y el consiguiente precio alto no es más que un simple caso de subida de precio por poca oferta y enorme demanda. Pero, como dijimos, en el mercado libre oferta y demanda tienden a igualarse y, por lo tanto, ese precio alto atraerá nuevos vendedores que pronto terminarán con ese caso de monopolio.

El doctor Enrique J. Loncán, [\[26\]](#) en sus cursos de economía, siempre daba este ejemplo esclarecedor: en una ciudad de la India (ciudad A), a causa de una sequía comenzó un período de hambre, y un solo productor pudo mantener su producción, que subió de precio. En otra ciudad, la B, se produjo idéntica situación.

El gobernante de la ciudad A, como medio para solucionar el problema, confiscó toda la producción de alimentos y comenzó a repartirla entre los pobres. El gobernante de la ciudad B dejó funcionar al proceso de mercado.

Pasado un tiempo, en la ciudad A comenzó a terminarse toda la producción. El productor se había retirado, pues no quería producir para después ser confiscada su producción. Resultado: el problema del hambre se intensificó.

Mientras tanto, productores cercanos a la ciudad B comenzaron a enterarse de que en dicha ciudad se vendían alimentos a precios altísimos. Acudieron pues a la ciudad B, dispuestos a realizar grandes ganancias (guiados por lo que Kirzner llama *alertness* empresarial), ciudad que por consiguiente se vio pronto poblada por numerosos vendedores de alimentos. El aumento de la oferta produjo entonces la bajada de los precios, y el resultado fue que en la ciudad B se solucionó el hambre y todos gozaron de una cuantiosa oferta a precios bajos, mientras que en la ciudad A la situación era desesperante.

En la ciudad B se había dejado operar al mercado libre, sin interferencia estatal. En la ciudad A se había practicado el sistema de socialización e interferencia

estatal en la economía.

5. *¿Precio de monopolio?*

El punto anterior nos lleva a la última conclusión: la diferenciación entre «precios de monopolio» y

«precios de competencia» no es correcta. En el mercado libre solo existe «precio de mercado», alto o bajo según las circunstancias que el mercado presente. Hemos visto, en efecto, que el caso del

«precio de monopolio» no es más que un caso de demanda inelástica —con todo lo que hemos dicho de su reducido margen en un mercado libre— frente al aumento del precio. ¿Por qué llamar entonces al precio resultante de tal circunstancia mercantil de una manera diferente? Con ese mismo criterio terminológico deberíamos buscar nombres para todos los precios resultantes de las infinitas circunstancias que el mercado pudiera presentar. Sin embargo, la teoría neoclásica del precio de monopolio, que como vemos no es aplicable a un mercado libre, lo es en el caso de una compulsión estatal que otorgue un privilegio legal por medio del cual se anule la competencia. En ese caso ninguno de los siete factores antimonopolísticos podrían actuar, sencillamente porque están prohibidos por la ley.

Por otra parte, es necesario hacer notar que, como se desprende del análisis efectuado, es totalmente falsa la crítica habitual de que el mercado libre tiende al monopolio, y que tal fenómeno mercantil hace del mercado libre una constante amenaza contra los consumidores. Tal crítica es lo que se denomina generalmente «el mito del monopolio». Como hemos visto, la tendencia del mercado libre es precisamente la contraria, esto es, a la eliminación del precio alto de un monopolio o su constitución. Los casos de monopolios estables tienen como causa eficiente un privilegio estatal otorgado a alguien; ya sea por una tarifa protectora (arancel), una ley de promoción industrial o cosas por el estilo. En un mercado libre no existen privilegios legales para nadie. Al comercio libre interno se suma el comercio libre externo. La tendencia del mercado es netamente antimonopolística.

Además, cabe aclarar que el precio de monopolio sí surge en el caso de los monopolios estatales o nominalmente privados protegidos por el estado, caso contrario a que se establezca en el mercado una sola empresa sin privilegios

legales, por haber brindado los mejores servicios.

6. *El problema*

Pero, a pesar de todo, el tema del monopolio sigue constituyendo un arduo tema de debate, aun entre los partidarios del mercado libre. En efecto, muchos partidarios del mercado libre, que reconocen las virtudes de este para satisfacer a los consumidores, dicen sin embargo que el monopolio es una peligrosa excepción dentro del sistema —es decir, defecto intrínseco de este— contra la cual hay que luchar con legislaciones a fin de preservar las bondades de la competencia. El mayor problema que vemos en esas argumentaciones es una tácita aceptación de la teoría marxista de la concentración monopolística, tema que trataremos con más detalle en el capítulo 8, pero que de algún modo ya hemos refutado al explicar el tema de los límites de calculabilidad en el mercado.

3.

CAMBIO INDIRECTO

1. *Concepto de dinero*

En la parte I del capítulo 2 analizamos detenidamente el proceso que origina el cambio directo o trueque. Esa es la forma más sencilla de intercambio comercial. Pablo tiene A y desea B, y Pedro posee B y desea A. Luego Pablo cambia A por B y Pedro B por A.

Pero, a medida que va desarrollándose el proceso de división del trabajo, el trueque comienza a ser un medio insuficiente para un proceso económico en continuo progreso. Comienzan a surgir serias dificultades. En efecto, imaginemos que Pablo posee el bien A y desea intercambiarlo por el bien X.

Primero, debe encontrar a quien posea el bien X; segundo, el dueño, además de poseerlo, debe estar dispuesto a intercambiarlo; y tercero, debe estar dispuesto a intercambiarlo por el bien A.

Imaginémonos a un profesor de matemáticas que debe pagar sus alimentos con clases de matemáticas al panadero, al carnicero, etc. Evidentemente, algo así haría imposible el desarrollo de una economía moderna.

Surge entonces la necesidad de contar con un elemento que resuelva tales dificultades.

Supongamos que Pablo quiere cambiar el bien A por el bien B. Encuentra a Pedro, que quiere desprenderse del bien B pero no por el bien A, sino por el bien C. Pedro encuentra a Juan, quien posee el bien E y está dispuesto a intercambiarlo pero no por el bien B, sino por el bien F. Con el trueque, todas esas dificultades son insalvables; Juan, Pedro y Pablo no podrán comerciar a menos de contar con una mercancía valorada por todos, la que entonces pueden utilizar como medio de intercambio general. Digamos que esa mercancía es la mercancía D. Entonces, Pablo cambia (vende) su mercancía A por la mercancía D; luego le entrega a Pedro la mercancía D por el bien B (lo compra); Pedro a su vez le entrega la mercancía D a Juan por el bien E y Pablo sale en busca de un

«vendedor de F», o sea, de alguien que posea el bien F y desee intercambiarlo por la mercancía D.

Esa mercancía D es el dinero que se utilizó. Podríamos definir el dinero como una mercancía por todos valorada, que por lo tanto puede servir como medio de intercambio general. Como vemos, la definición científica de dinero es «medio de intercambio general». La condición para que sea tal, es que todos valoren esa mercancía. Tal cosa es algo que el mercado va decidiendo en un proceso de selección, hasta que surja la mercancía que será utilizada como dinero. Así pasó con el oro —y también con la plata— en el siglo pasado. El dinero es un medio de intercambio, que a su vez se define como aquel bien que el sujeto actuante no adquiere para utilizar en procesos productivos o para consumo, sino para cambiarlo por aquellos bienes que sí serán utilizados en un ulterior proceso de consumo o de producción.

El intercambio con dinero constituye, luego, el cambio indirecto, es decir, mercancía × dinero ×

mercancía. El dinero facilita la expresión de las relaciones de intercambio entre oferta y demanda, o sea los precios; y la aparición de los precios, expresados en unidades monetarias, hace posible la aparición del cálculo económico, base de la economización de recursos en el marco social.

El empresario puede, de este modo, observar los precios de los diversos factores de producción, eligiendo entonces el método menos costoso, ponderando luego

los resultados de su gestión con la comparación de sus precios de coste con los precios de venta. Sin precios, imposible sería efectuar el cálculo económico, pues carecemos de la expresión del valor de los bienes, y por lo tanto podríamos dilapidar recursos escasos o tratar de economizar los superabundantes. Y, considerando que sin precios es imposible efectuar el cálculo económico, y que la formación de los precios es más eficiente con el surgimiento del dinero, es fácil inferir la importancia vital de este en cualquier economía.

2. *Valor del dinero*

El valor del dinero está determinado por su utilidad marginal.

El valor que el dinero puede presentar en cada circunstancia es lo que determina su poder adquisitivo, o sea, los bienes y servicios que puedo obtener a cambio. Las subidas y/o bajas de los precios son fenómenos que obedecen a subidas o bajadas en el valor del dinero.

Luego, si aumenta la cantidad de unidades monetarias, el valor de cada unidad tenderá a bajar y, por lo tanto, la cantidad de bienes y servicios que podremos adquirir con cada unidad será menor, es decir, deberemos dar mayor cantidad de unidades monetarias por el bien que deseamos adquirir. En este caso se producirá un aumento general de precios.

Si, al contrario, se reduce la cuantía de unidades monetarias, el valor de cada una tenderá a subir y, por ende, podremos adquirir mayor cantidad de bienes y servicios por unidad monetaria, lo que quiere decir que los precios bajarán. Como vemos, estamos aplicando la ley de la utilidad marginal.

Debe recordarse, en este análisis, que la cantidad de dinero es un concepto relativo a la cantidad de bienes y servicios. Por ejemplo, si la cantidad de bienes y servicios que posee un país son 100

manzanas y la cantidad de unidades monetarias son 100, la cantidad de dinero en relación a las manzanas es relativamente escasa. El precio de una manzana por lo tanto será de 0,10 centavos, con lo cual cada unidad monetaria posee un alto poder adquisitivo.

Si, por el contrario, ante la misma cantidad de dinero, 100 unidades monetarias, el país solo posee 10 manzanas, la cantidad de dinero en relación a las manzanas será relativamente abundante y su poder adquisitivo bajo; por una manzana

ahora tengo que dar 10 unidades monetarias.

Con estos conceptos básicos podremos con más facilidad analizar el problema de las causas, efectos y solución de la inflación.

3. Historia del dinero: del trueque a las transferencias bancarias

A lo largo de la historia el dinero ha sufrido un proceso de transformación continua, desde el uso del dinero-mercancía a las modernas formas de dinero actual, que van del papel-moneda a las transferencias electrónicas utilizadas mundialmente.

En este apartado haremos un breve resumen del surgimiento de esta importante herramienta que ha servido para facilitar el intercambio y el desarrollo de la economía, permitiendo a los individuos alcanzar un nivel de vida cada vez superior.

En las civilizaciones primitivas el intercambio se hacía directamente, es decir, mercancía por mercancía, lo cual convertía en precario el comercio.

Conforme las personas percibieron que dedicándose a hacer una determinada tarea para la que tenían una ventaja comparativa podían beneficiarse, y obtener a cambio de su excedente de producción otros bienes elaborados por otros hombres, fue surgiendo la necesidad de intercambiar cada vez más bienes y servicios, y con ello surgió la necesidad de utilizar un medio que de alguna manera facilitara este intercambio. Es así como se inicia la etapa de dinero-mercancía, el cual era valorado por el uso que de él se podía hacer como tal y por tener la característica de servir para intercambiar otros bienes. Ejemplos de dinero-mercancía en distintas civilizaciones son la sal, el ganado, las conchas, el té, el oro, la plata, etc.

Con el correr del tiempo se fueron imponiendo, espontáneamente, como dinero ciertos metales preciosos que cumplían de forma más eficiente con ciertas características buscadas en las mercancías que se utilizaban para el intercambio; entre otras podemos mencionar la durabilidad, divisibilidad, facilidad para ser transportada, etc.

A medida que la división del trabajo fue aumentando, la especialización permitió que el comercio se fuera desarrollando y surgiera la necesidad de ofrecer servicios que facilitaran a las personas garantizar la calidad y la cantidad del

metal con el cual estaban transaccionando, y así comenzó la etapa de la moneda acuñada.

La acuñación de los metales preciosos se hacía de forma privada, es decir, era un negocio más, con lo cual los empresarios dedicados a esta tarea se preocupaban por mantener la calidad de su producto: su moneda.

Con el paso del tiempo algunos reyes o jefes de estado se adjudicaron la tarea de la acuñación de la moneda, controlando así el dinero que circulaba.

Posteriormente, con el surgimiento del papel-moneda y bajo la excusa de proteger a los ciudadanos de fraude, los gobiernos se apoderaron de la emisión del papel moneda también, algunos a través de un banco privado, al principio, y luego directamente creando los bancos centrales estatales, encargados de la política monetaria de cada nación. Los bancos centrales adoptaron el «patrón oro», que suponía emitir moneda respaldada por oro en posesión del país.

Podemos observar entonces durante el siglo XX la vigencia de un patrón metálico como moneda, que surgió naturalmente de un proceso de selección del mercado, y que se adaptó plenamente a la esencia de la moneda: «mercancía por todos valorizada, que sirve por ende como medio de intercambio general». El alto valor que las gentes otorgaron al oro, junto con sus propiedades físicas y químicas, lo convirtieron en una moneda ideal, que no se desvalorizaba y que contaba con un alto poder adquisitivo.

Similar proceso, aunque en menor medida, sucedió con la plata, que podía cómodamente convivir con el oro en su función de medio de intercambio, estableciéndose de esa manera un sistema llamado bimetalismo. Las paridades entre ambas monedas se establecían con comodidad en el mercado libre.

El estado pretendió fijar la paridad entre ambas monedas (oro y plata) y con ello se mostró el funcionamiento de lo que se denomina Ley de Gresham: la moneda artificialmente sobrevaluada tiende a desplazar a la artificialmente subvaluada.

En efecto, imaginémosnos que la paridad de mercado es 20 monedas de plata por una de oro, es decir, 20 a 1. El estado fija entonces la paridad —por ejemplo— 10/1 (10 monedas de plata por una de oro). Esto significa que se ha puesto un precio máximo al oro y un precio mínimo a la plata, es decir, se ha subvaluado al oro y sobrevaluado a la plata. Ahora bien: como vimos en el capítulo 2, el precio máximo provoca escasez y el mínimo sobrante. Luego, la plata tenderá a

desplazar al oro en el

mercado. Con esto lo que se lograba era una alteración de la paridad natural, desordenando el sistema monetario.

¿Cómo surgió el papel moneda y el sistema bancario? Por simples razones de comodidad. Era muy complicado transportar grandes cantidades de oro de una a otra región. Surgieron, pues, instituciones que —cobrando una suma por sus servicios— guardaban las cantidades de oro que el cliente depositaba entregando a este un «recibo de depósito» con el cual el cliente podía volver a retirar el oro. Dicho recibo de depósito expresaba «el banco entregará al portador y a la vista la suma de tantas onzas de oro...». Es decir, si Pablo depositaba 100 onzas de oro, y debía efectuar una compra a Pedro de un bien x que costara 100 onzas de oro, Pablo podía cómodamente entregar su recibo de depósito a Pedro, quien, con dicho recibo en mano, podía luego retirar las 100 onzas de oro del banco. Como vemos, esos recibos de depósito fueron los primeros billetes que circularon, es decir, papel-moneda.

Esos recibos de depósito, en términos de Mises, son sustitutos monetarios. Si el sustituto monetario implica el 100% de lo depositado, se llama certificado monetario. Si el banco emite más allá del 100%, o sea, si la reserva de lo depositado es parcial, estamos en presencia de dinero «fiat»

o «medios fiduciarios». Un sistema de *free banking* implicaría que cada banco establece libremente con el cliente si va a emitir o no más allá de las reservas.

Pero con la excusa de impedir este problema, los gobiernos comenzaron a estatizar el sistema de emisión monetaria. Al principio seguiría en vigencia un patrón metálico (oro), con la diferencia de que sería el estado quien emitiría los billetes a cambio del oro.

Pero el estado, con el monopolio de la emisión en sus manos, no tiene límites a la emisión de medios fiduciarios. Se incurrió en lo que veremos después es la primera parte del ciclo económico, esto es, la emisión de moneda en el mercado de capitales. Eso llevó a la crisis del 29, por ejemplo, después de la cual se confisca el oro disponible y el sistema se estatiza totalmente, con lo cual, paradójicamente, la emisión de medios fiduciarios depende solo de la buena voluntad de los funcionarios de las bancas centrales.

Se hace crónico entonces ese proceso denominado inflación, consistente en un

aumento por parte del estado de la emisión de moneda y crédito, el cual no es demandado por los agentes económicos y cuyo efecto característico es una baja en el poder adquisitivo de la moneda. Tal cosa se debe, como vimos en el punto 2, a la baja en el valor de cada unidad monetaria debido al aumento de la cuantía de dinero, provocado por la emisión monetaria. Cada vez necesitamos más unidades monetarias para comprar un mismo bien, debido a que cada unidad monetaria vale cada vez menos. No son las mercancías las que se están volviendo más caras; es el medio para adquirirlas —la moneda— el que se está haciendo más barato.

Pero el proceso no se produce a un tiempo, como suponía la primitiva «teoría cuantitativa». La inflación comienza a extenderse lentamente, como el cáncer, de un sector a otros. Imaginemos que el gobierno emite determinada cuantía de dinero para adquirir determinadas mercancías x. Suben los precios de las mercancías x, y sus dueños ven aumentadas sus disponibilidades monetarias. Entonces el proceso se repite. Los dueños de las mercancías x salen al mercado, dispuestos a comprar, desatando una tendencia alcista en los precios. Y así sucesivamente se va extendiendo el *boom* inflacionario.

Como se puede observar, podemos aplicar también a la moneda los conceptos de oferta y demanda. La «oferta» de dinero es la cuantía de él que la gente está dispuesta a dar por los bienes, y

la «demanda» de dinero es la cuantía de bienes que la gente está dispuesta a dar por el dinero; de manera que cuando aumenta la oferta de dinero se desata una tendencia alcista en los precios de los bienes y servicios, y el aumento de la demanda de dinero lleva a una tendencia bajista en los precios de los bienes y servicios. De igual modo, así como el precio de un bien está representado por la cuantía de dinero que la gente está dispuesta a dar por ese bien, el «precio» del dinero será la cuantía total de bienes y servicios que por el dinero la gente esté dispuesta a dar por él, de manera que el

«precio» del dinero es su poder adquisitivo.

Completando el proceso de causa-efecto, el aumento en la cuantía de dinero baja su utilidad marginal, lo que estimula su oferta, bajando entonces su poder adquisitivo. Pero recordemos que la cuantía de dinero es un concepto relativo a la cuantía de bienes y servicios coexistente.

4. *Políticas inflacionarias*

El aumento de la cuantía de dinero puede ser causado por diversas decisiones del gobierno o políticas monetarias que pasaremos a enunciar y explicar:

a) Emisión de medios fiduciarios por parte del gobierno. Se realiza a través de los bancos centrales y la reducción del encaje bancario, colocando por ende más circulante en el mercado de capitales que simula una mayor tasa de ahorro. Como veremos en el próximo capítulo, esta es la primera fase del ciclo económico.

b) Subidas artificiales de salarios. Cuando los salarios son aumentados artificialmente por un decreto estatal, y no por un aumento de la productividad, la relación bienes-dinero se altera, habiendo más dinero que bienes. Resultado: inflación, es decir, el inexorable efecto de poner papeles pintados sin respaldo entre las manos de la gente (aclaremos que por «gente» entendemos el conjunto de sujetos actuantes).

En el sector oficial, el aumento masivo de salarios es simplemente una parte del déficit financiero del presupuesto de la nación, al cubrir el precio de un factor de producción —el trabajo— con emisión monetaria o con deuda pública.

Pero en el sector privado el asunto se complica. El primer impulso que sienten las empresas es subir el precio de venta por el aumento de los costes que significa el aumento artificial de los salarios. Pero, sin embargo, la empresa no puede subir su precio de venta si ese era el precio que permitía vender toda su producción; un precio más alto implicaría reducción de demanda y pérdidas.

Entonces, no queda más remedio —si no se desea la quiebra de la empresa— que despedir personal.

En algunos casos se ha dado que el gobierno interviene otorgando «crédito barato» a los empresarios para que puedan absorber el nuevo coste del trabajo. Ese «crédito barato» no es más que la tasa de interés artificialmente reducida que, como vimos, provoca inflación.

Von Mises describe el proceso con claridad: «Algunos sostienen que los aumentos de salarios son

“inflacionarios”. Ignoran que, en sí mismos, dichos aumentos no son

inflacionarios. No hay nada inflacionario excepto la inflación misma, vale decir: un artificioso incremento de la circulación monetaria y de los créditos con depósitos bancarios movidos con cheques. Y, en las condiciones actuales, nadie, excepto el gobierno, puede provocar inflación. Lo que los sindicatos pueden generar, forzando a los empleadores a aceptar tasas de salarios más altas que las potenciales del mercado, no es inflación ni precios más elevados, sino desempleo de una parte de la población deseosa de encontrar trabajo. La inflación, en este caso, es una política a la cual recurre el gobierno para evitar el desempleo en gran escala, que de otro modo se habría producido por la acción sindical que forzó los salarios hacia arriba».[27]

Como vemos, en el sector público los salarios forman parte del déficit de dicho sector, y en el privado, por un sucesivo juego de causa-efecto, pueden provocar finalmente inflación, al ser esta la política equivocada que en general se adopta para paliar el efecto directo del salario mínimo (precio mínimo al factor trabajo): la desocupación.

El hecho de que los aumentos masivos de salarios provoquen inflación (para paliar el desempleo) es causa de un círculo vicioso bien conocido. La inflación así provocada por la expansión monetaria utilizada para paliar el desempleo eleva el coste de vida. Los gobiernos aumentan, entonces, nuevamente los salarios, y nuevamente se produce inflación, lo que a su vez pide más aumentos, y así sucesivamente.

Como probaremos en el capítulo 5, una subida generalizada en el nivel de salarios solo puede producirse, a oferta de trabajo constante, merced a un aumento en la cuantía de capital, y tal aumento implica aumento de producción. Luego, aunque la gente cuente con más ingresos monetarios, no se producirá inflación, porque en ese caso no hay emisión de moneda por parte del gobierno.

c) Déficit financiero del presupuesto. Aunque no es esta una política monetaria en sí, es la causante más común del aumento de la cuantía de dinero, y los keynesianos, con su tesis del *deficit spending* la recomiendan especialmente para ello. Consiste en financiar los gastos estatales no con recursos impositivos, sino con emisión monetaria. Así, el estado genera grandes empresas y proyectos, que son financiados pura y exclusivamente con papel moneda sin respaldo. Tal aumento de moneda circulante provoca, obviamente, inflación.

5. Efectos de la inflación

La inflación, aparte de los dolores de cabeza que al consumidor depara, trae acarreados otros efectos, terribles para la economía, que a continuación pasamos a considerar.

a) Descapitalización. Uno de los efectos más dañinos para la capitalización; es lo que frena totalmente el crecimiento económico. La inflación provoca, claro está, el desaliento de ahorro. Las cantidades monetarias son rápidamente gastadas, por el temor a su continua pérdida de valor. Ahora bien: esto produce una marcada contracción del ahorro en el mercado de capitales. Pero las inversiones provienen del ahorro previo. Luego, al descender la cuantía de ahorro descende la cuantía de inversiones, descendiendo, por ende, la cuantía de capital, [28] con el consiguiente descenso de la productividad global.

Es decir, la inflación es causa del atraso económico y el subdesarrollo. Esto muestra que la teoría estructuralista, al sostener que el subdesarrollo es la causa de la inflación, invierte la relación causa-efecto. Es obvio que el subdesarrollo, con su poca cantidad de bienes y servicios, agrava la situación, pero la causa de ese subdesarrollo es la descapitalización producida por la inflación. Por otra parte, la teoría estructuralista olvida la relación bienes-dinero, que explica la razón de que un país subdesarrollado no debe necesariamente padecer inflación, pues, si al lado de su pequeña cantidad de bienes y servicios x existe una cantidad de dinero más pequeña todavía ($x - 1$), la cantidad de dinero, en relación a los bienes, será escasa, y por lo tanto el dinero contará con un alto poder adquisitivo, y consiguientemente no tiene por qué producirse ninguna tendencia inflacionaria.

Cabe hacer notar que, por otra parte, la inflación provoca inexorablemente el colapso del sistema

monetario, como en Alemania en 1923. En efecto, el aumento de la oferta de dinero hace subir los precios. Esa subida de precios, a su vez, provoca que la gente desee desprenderse más rápido de su dinero —antes de que los precios suban más—. Pero tal cosa no hace más que hacer bajar nuevamente el poder adquisitivo de la moneda, pues el hecho de que la gente desee desprenderse de su dinero es simplemente aumento de la oferta monetaria, derivado de la bajada en el atesoramiento.

Luego los precios suben cada vez más, la oferta de dinero cada vez más y así sucesivamente, hasta que, al fin, el dinero tiene un valor tan ínfimo que, a pesar del «curso forzoso» se produce el proceso denominado «huida hacia los valores reales», o sea, utilizar cosas como moneda, que no es más que la utilización de una nueva moneda, que puede estar representada por artefactos eléctricos, alimentos, etc. Tal fue la situación que se produjo en Alemania en 1923, cuando un dólar llegó a costar 4.000.000 marcos —aproximadamente—.

Por otra parte, la inflación producida por la expansión crediticia es una de las características de la primera parte del tan temido ciclo económico, proceso que analizaremos en el próximo capítulo.

b) Distorsión del cálculo económico. El lector, que ya conoce la importancia vital del cálculo económico, puede entonces imaginar la herida mortal que significa cualquier distorsión de él. El continuo y acelerado aumento de precios —los precios de los factores de producción son, para el empresario, sus costes— impide al empresario calcular con facilidad, poniendo en peligro la economización de recursos. Si a esto sumamos la fijación de precios que en general realizan los gobiernos dirigistas, nos vemos entonces con la inexistencia de precios, tornándose pues imposible efectuar el cálculo económico, estableciéndose de ese modo en la economía el más grande de los desórdenes.

6. La solución de la inflación

El lector tiene ya los conocimientos teóricos necesarios como para inferir, por sí solo, la solución al problema, al conocer sus causas. En efecto, si el fenómeno es causado por un aumento en la cantidad de emisión de moneda y crédito, es evidente que un descenso en dicha cuantía producirá un aumento del poder adquisitivo de la moneda. Recordemos que al reducir la cuantía de unidades monetarias el valor de cada una —se debe recordar la ley de la utilidad marginal— aumentará. Es por eso que dicha reducción no causará, como creen muchos, dificultades al comercio, pues con cada unidad podremos comprar muchos más bienes.

De ahí que podamos afirmar que la reducción de la cuantía de emisión de moneda y crédito producirá un descenso en el nivel general de precios. Para dar un ejemplo bien claro: imaginemos cuántos pesos o quetzales debemos pagar por un televisor. ¿Muchos, no es así? Ahora piense cuántos dólares debería pagar usted por ese mismo televisor. Obviamente, muchos menos, sencillamente

porque cada dólar tiene más capacidad de compra —esto es, mayor poder adquisitivo— que cada peso. De igual modo, si cada unidad monetaria aumenta de valor, por la reducción de la cuantía de unidades, necesitaremos muchas menos de esas unidades para adquirir cada bien que compremos.

Los precios, pues, bajarán, porque el medio general de intercambio tiene más valor.

Pero nos enfrentamos en este punto con dos delicados problemas. En primer lugar, la reducción de la cuantía de emisión implica, obviamente, la reducción de los gastos públicos que ocasionan la emisión monetaria. Es decir, es necesario que el gobierno elimine los gastos que excedan los ingresos del estado (déficit fiscal) y esto supone que deben ser privatizados y/o eliminados todos los

entes estatales dedicados al comercio y a la industria; en una palabra, deben ser privatizadas todas las empresas estatales, ya que no es función del estado ser proveedor de servicios que pueden ser suministrados por el sector privado.

Es importante en tal período liberar los salarios para evitar la desocupación, aunque obviamente el nivel general de salarios será bajo, hasta que el país vuelva a capitalizarse nuevamente. Los problemas políticos de esta medida escapan ahora a nuestro análisis; solo queremos señalar que, desde el punto de vista de la teoría económica, la privatización no implica «necesariamente»

desocupación institucional.

Pero existe un segundo problema. Imaginemos que ya tenemos las empresas privatizadas; que los gastos públicos propios del estado se cubren con impuestos; que no haya, en una palabra, emisión monetaria. Sin embargo, no hemos eliminado el peligro constante de que ello suceda, pues al estado nada le impide comenzar a emitir nuevamente cuando lo desee. Es decir, dejamos el nivel de inflación librado a la sabiduría y bondad de los gobernantes.

Pero así como no podemos dejar librados nuestros derechos individuales a la voluntad de los gobernantes, y para ello se han descubierto y aplicado sistemas de limitación al poder político, de igual modo debe aplicarse un sistema que impida a los gobernantes inflar la moneda.

Aunque no nos corresponde ahora recomendar políticas de transición, el lector puede elegir entre dos propuestas clásicas: la de Mises, que implica una vuelta a

un patrón oro[29] o la de Hayek, que consiste sencillamente en la eliminación del curso forzoso por parte del gobierno. [30] Mises se muestra partidario, en su propuesta, de un 100% de encaje, mientras Hayek no (hay que aclarar que en 1949, en su tratado de economía *La Acción Humana*, Mises se mostró partidario del *free banking*). [31] Otros, sin embargo, se muestran partidarios de la propuesta de Rothbard[32] de mantener siempre un encaje del 100%. Es un tema aún debatido en la Escuela Austriaca.

7. ¿Puede el patrón oro producir inflación?

Supongamos que el mercado se inclina preferentemente por un patrón metálico tipo oro. En ese caso,

¿hay riesgo inflacionario? No, por las siguientes razones:

a) En primer lugar, debemos aclarar que los aumentos y/o descensos de la cuantía de oro son fenómenos endógenos al mercado y por lo tanto no «inflacionarios» rigurosamente hablando, pues la inflación implica aumento por parte del estado del suministro de moneda y crédito, cosa imposible en el patrón oro, metal que por otra parte tiene condicionado su suministro por su producción y coste operativo.

Ahora bien: el aumento de la cuantía de oro está, además, autorregulado por los siguientes mecanismos:

b) La utilidad marginal del oro: por la esencia misma del sistema «patrón moneda libre» es imposible que se elija como moneda algo que carece de valor. El mercado, en el proceso de selección, utiliza como moneda aquella mercancía que tiene un valor naturalmente alto, para que pueda cumplir con la función de medio de intercambio. Esa es la razón por que se utilizan el oro y/o la plata y no el aire en sobrecitos.

En caso de que la moneda que se eligió aumente repentinamente de cantidad, bajando por ello su utilidad marginal, el mercado elegirá otra moneda. El sistema es libre. Nadie está obligado a comerciar con determinado metal. Se habla en general de «patrón oro», pues esa es la moneda que

hoy goza de valor; pero si después de la adopción del patrón oro dicho metal pierde valor y lo gana, por ejemplo, el hierro, se comerciará pues con hierro.

c) Crecimiento de capital: por otra parte, existe otra razón que nos asegura que el oro mantendrá su valor en el mercado. Alude a la ya conocida relación bienes-dinero, y expresa que el crecimiento de capital se caracteriza por aumentar —merced a los modernos métodos de producción— a mayor velocidad que el aumento de la provisión de oro en el mercado, lo que implica que este, en relación con los bienes, tenderá siempre a ser escaso, fortaleciendo con ello su natural poder adquisitivo. A tal respecto expresa Rothbard en su libro *Lo esencial de Mises*: «Bajo un mercado libre progresivo, en ausencia de expansiones monetarias de origen gubernamental, los precios normalmente tienden a bajar, al incrementarse la producción de bienes y servicios. Descenso de precios y costes fue la gran nota característica del desarrollo industrial del siglo XIX».

d) El equilibrio de la balanza de pagos y la libre importación y exportación de oro: Existen dos razones, relacionadas con el comercio exterior, que actúan también como reguladores naturales del poder adquisitivo del oro. La primera es la tendencia natural al equilibrio de la balanza de pagos en un comercio exterior libre.

Imaginemos que, por x razón, aumenta la cuantía de oro en el país A. Los precios de dicho país, en relación con los precios de los países circundantes, tenderán a subir. Ello provocará que al ciudadano del país A le será más atractivo comprar en el extranjero. Tal cosa implica un estímulo a las importaciones. Pero las importaciones implican que salga dinero del país y entren bienes y servicios. Tal cosa hace aumentar nuevamente la cuantía de bienes y servicios que había disminuido, en términos relativos, ante el aumento de la cuantía de oro.

La segunda es la libre importación y exportación de oro. Funciona de una manera similar a la anterior. Si aumenta la cuantía de oro, este baja de valor; por lo tanto, tiende a ser exportado, al poder ser vendido al exterior con más facilidad debido a su bajada en su precio. Esa exportación reduce la cuantía de oro circulante, logrando nuevamente afianzar su poder adquisitivo.

8. Conclusión

Las consideraciones que hemos hecho, a fin de probar cómo un patrón moneda libre es lo que se adapta a lo que la ciencia económica indica sobre qué es la moneda, y que tal patrón es la vacuna más segura contra la inflación, son de vital importancia. La vigencia de un patrón metálico libre del poder gubernamental es esencial dentro de un sistema económico que desee ser eficaz en la lucha contra la miseria y la pobreza. Demos la moneda al gobierno y no haremos más que poner en su mano la llave que abre la puerta hacia la total interferencia gubernamental en la economía. Este no es un tema menor: en las políticas de transición al libre mercado, un error en la política monetaria puede hacer fracasar todo el intento.

4.

TASA DE INTERÉS, AHORRO,

INVERSIÓN Y FORMACIÓN DEL CAPITAL

Iniciamos en este capítulo el estudio de una parte vital de la teoría económica, el cual, analizado por la Escuela Austriaca, arrojó mucha luz sobre importantes problemas.

1. Análisis praxeológico

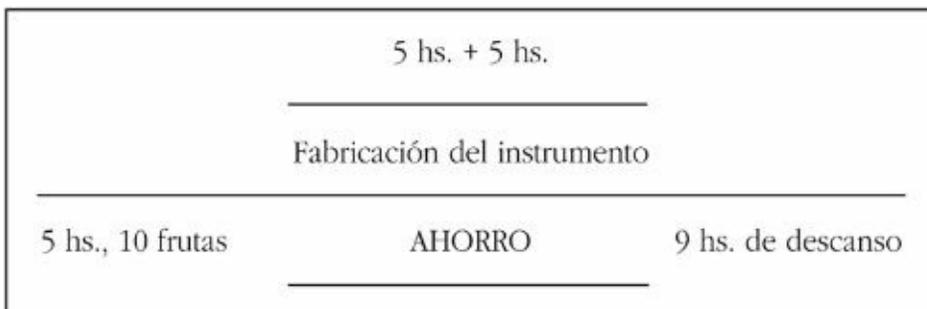
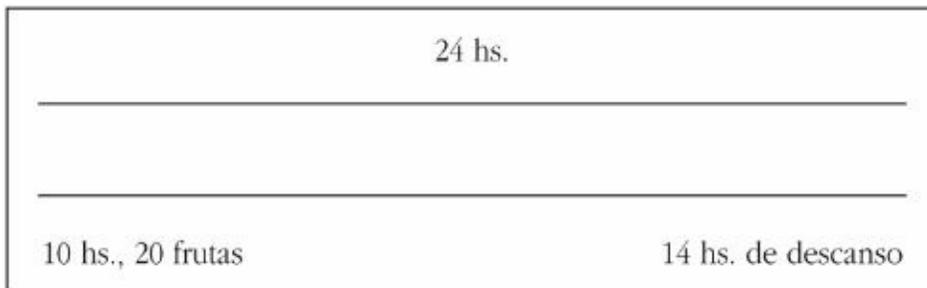
La esencia de la tasa de interés se desentraña del análisis de las consecuencias formales de la acción. Analizando esta, observamos que el hombre tiene tendencia a consumir en el presente y no en el futuro. Si algún hombre naturalmente tendiera a consumir en el futuro (premisa A), sucedería que hoy esperaríamos para mañana; pero mañana se convertiría en hoy y así sucesivamente. Luego no consumiríamos. Pero no consumir implica contradecir el axioma praxeológico fundamental: toda acción implica el deliberado intento del sujeto actuante de pasar de una situación poco satisfactoria a otra más satisfactoria, cosa que implica que el sujeto actuante intenta satisfacer siempre una necesidad (el fin de su acción: la situación más satisfactoria), o sea, consumir. Ahora bien: si partiendo de la premisa A razonamos y llegamos a una conclusión que contradice una proposición verdadera, la premisa de la cual partimos —premisa A— (algún hombre tiene una tendencia a consumir en el futuro y no en el presente) es falsa; y, si es falsa, es cierta la contradictoria: el hombre no tiene una tendencia a consumir en el futuro y no en el presente. Luego el hombre tiene una tendencia a consumir en el presente y no en el futuro (pues la otra posibilidad

que queda —tendencia a consumir en el pasado— es imposible).[33]

El sujeto actuante, pues, tiene una tendencia a consumir en el presente y no en el futuro. Este teorema, deducido a partir de las categorías de la acción, recibe el nombre de *Ley de la preferencia temporal*. Como vemos, llegamos a ella deduciendo a partir de las consecuencias formales de la acción, y no por un análisis psicológico.

Una segunda demostración de la ley es que el tiempo es un medio escaso; luego, para economizarlo, el sujeto actuante trata de arribar a la situación más satisfactoria en la menor cantidad de tiempo posible.

Ahora bien: el hombre consume lo producido. Con lo producido, el sujeto actuante tiene dos posibilidades: o consumirlo en el presente o esperar a fin de realizar su consumo en el futuro (ahorrarlo). Vimos que el sujeto actuante prefiere naturalmente consumir en el presente. Para inducirlo, pues, a postergar su consumo para el futuro, debe dársele al bien a consumir un valor adicional que compense la espera. Ese valor adicional se denomina *interés originario*, el cual se define, por ende, como la diferencia entre el valor que un sujeto actuante asigna a un bien en el presente y el valor que el mismo sujeto asigna al mismo bien en el futuro. La cuantía de interés originario tiende a ser directamente proporcional a la preferencia temporal del sujeto actuante. En



efecto: cuanto más valore este el presente con respecto al futuro, mayor tenderá a

ser la cuantía de interés para inducirle a ahorrar (postergar el consumo para el futuro; abstención de consumo; producción no consumida, consumo diferido). Al contrario, cuanto más prefiera el sujeto actuante el bien en el futuro, menor tenderá a ser el interés originario en el presente. Si, por ejemplo, el sujeto actuante tuviera la certeza de que mañana es el fin del mundo, la tasa de interés se elevaría a niveles altísimos.

2. Análisis robinsoniano

La tasa de interés está íntimamente relacionada con el ahorro, la inversión y la formación de capital. [34] Para mostrar y demostrar dichas relaciones, la Escuela Austriaca utiliza un esquema robinsoniano (o economía autística).

El esquema es simple. Imaginemos a Robinson Crusoe quien, solo en su isla, divide el día en 10

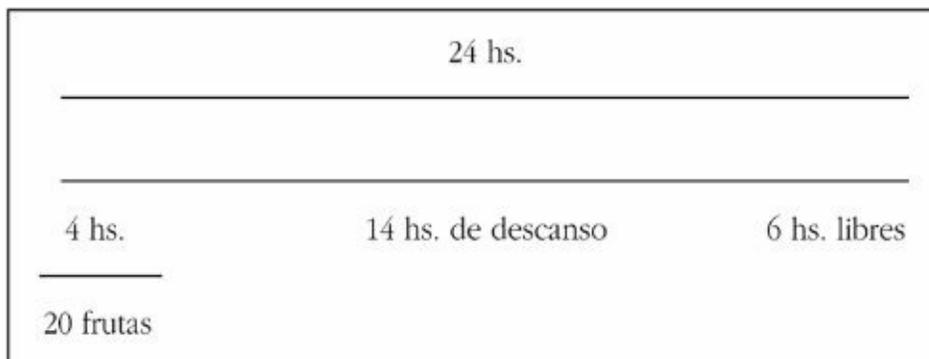
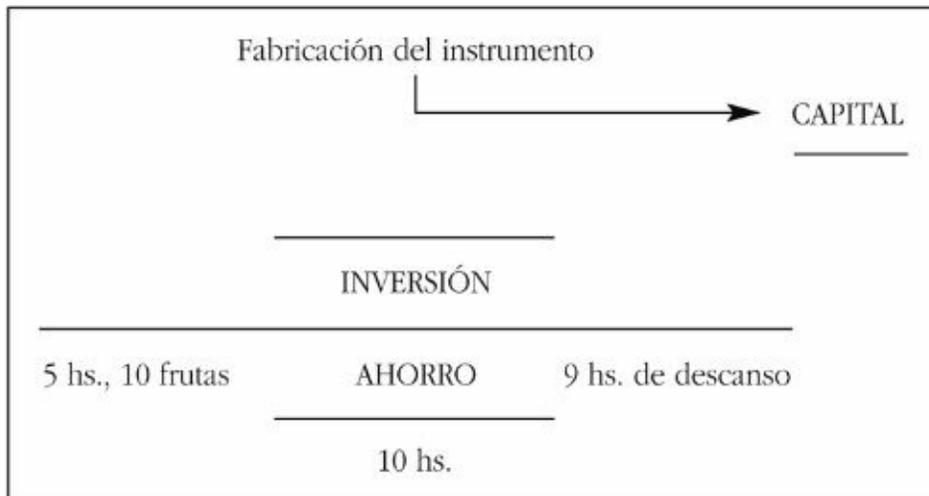
horas de trabajo y 14 horas de descanso. Recoge, en sus horas de trabajo, 2 frutas por hora, obteniendo así, diariamente, 20 frutas.

Robinson desea ahora salir de esta precaria situación. Observa que, si contara con un bien que le permitiera obtener 5 frutas por hora, obtendría la misma cantidad de frutas que antes (20) en 4 horas en vez de en 10 horas. Entonces Robinson (R) se decide a encarar el proyecto. Para ello, emplea 5

horas de las 10 horas en las que trabajaba y 5 de las que descansaba para construir el bien (un palo, por ejemplo). Esto implica restricción en el consumo y/o descanso, lo que significa AHORRO. R, pues, está ahorrando.

Ahora bien: ¿qué fue lo que indujo a R a efectuar ese período de ahorro? Precisamente la perspectiva de 5 frutas por hora *mañana versus* 2 frutas por hora *hoy*. La diferencia, o sea, 3 frutas por hora, es la tasa de interés originario, es decir, el valor adicional que recompensa la espera.

Sigamos en el análisis. Ese palo que R está fabricando es un *bien de capital*, es decir, una combinación de naturaleza más trabajo, que le permitirá elevar la productividad (mayor producción en menos tiempo) de su labor. Lo que está haciendo R es *invertir*. Se denomina INVERSIÓN a la utilización del ahorro para la fabricación de nuevos bienes de capital.



Luego el ahorro es producción no consumida (restricción del consumo) y la inversión la utilización del ahorro para la fabricación de nuevos bienes de capital. Pero saquemos otras importantes conclusiones. En primer lugar, vemos que para invertir es necesario un período de ahorro previo.

Solo si hay ahorro, hay inversión; es decir, el ahorro es la condición necesaria de la inversión.

Luego, sin ahorro, NO hay inversión. En segundo lugar, vemos que el ahorro tiende a ser igual (en cuantía) a la inversión. Estas son verdades esenciales e importantísimas para un correcto análisis económico, que se pueden observar gráficamente en los esquemas.

¿Cuál es la situación en la que quedó R, una vez terminada su inversión?
Evidentemente —

teniendo en cuenta el fin de su acción— mucho mejor. La productividad de su labor, esto es, la relación entre el volumen producido y el tiempo empleado para

hacerlo, ha aumentado, reduciéndose consecuentemente su jornada laboral de 10 horas a 4 horas, pudiendo luego dedicar las restantes a más descanso o a la fabricación de nuevos bienes de capital —o a lo que fuere—.

Tenemos, pues, que el capital es el *medio* indispensable para elevar el nivel de vida; que es fruto de la inversión, y que para invertir es necesario ahorrar previamente.

3. *El proceso en el marco social*

Con los conceptos que ya tenemos aclarados se nos simplificará el proceso en el marco social.

En la sociedad, ahorro e inversión se encuentran en el proceso denominado *mercado de capitales*.

Ese mercado está formado, como todo mercado, por una oferta y una demanda. La oferta está formada por la cuantía total de ahorristas y la demanda por la cuantía total de inversionistas. Los ahorristas son quienes, a cambio de un determinado interés, están dispuestos a postergar su consumo para el futuro. Los inversionistas son gentes decididas a aprovechar ese ahorro para crear nuevos bienes y servicios, de lo que esperan obtener ganancia a pesar de los intereses que deben pagar al ahorrista.

Ambos —ahorristas e inversionistas— se encuentran en el mercado de capitales, a través de un nexo

—el interés— que, si fluctúa libremente, implica una tendencia a la coordinación de expectativas la oferta y la demanda de ahorros. Pero, a pesar de que el interés en el mercado de capitales se comporta igual que un precio, no puede ser definido como tal, pues recordemos que precio es, científicamente, la valuación resultante de las dos valuaciones (oferta y demanda) determinadas estas por la ley de la utilidad marginal del bien intercambiado; mas en el interés no opera la ley de la utilidad marginal, sino la ley de la preferencia temporal, como hemos visto.

El interés determinado en el mercado de capitales se denomina «interés bruto», el cual incluye, además de la preferencia temporal, elementos como las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda y la acomodación del interés originario a las circunstancias mercantiles.

La cuantía del interés bruto, ergo, solo puede aumentar si, invariadas las restantes circunstancias, aumenta la demanda de ahorros y/o disminuye su oferta; y solo puede bajar si, invariadas las restantes circunstancias, disminuye la demanda de ahorros y/o aumenta su oferta.

Ahora bien: lo importante es que, con la tasa de interés libre, se logra el equilibrio entre ahorro e inversión, estableciéndose de ese modo la proporción consumo presente-consumo futuro que prefiere la comunidad. Si aumenta la oferta de ahorros, la tasa de interés tenderá a la baja, lo cual estimulará a los inversores; si, por el contrario, disminuye la cuantía de ahorros, el interés tenderá a la subida, desalentando las inversiones. Este proceso permite estructurar la economía según la particular situación por la que atraviesa, logrando en cada momento el óptimo de inversión según las cuantías disponibles de ahorro. Pongamos como ejemplo un caso extremo pero claro. Imaginemos que dentro de un mes salimos todos para otro planeta. Obviamente, en tal caso, sería deseconomizar los recursos invertir grandes cantidades de capital en grandes proyectos para el futuro. ¿Debemos pues salir desesperados a avisar a todo el mundo de que no invierta, porque nos vamos? No será necesario: el mercado de capitales se encargará de regular la situación. Observemos que, en tal caso, habría una contracción del ahorro en el mercado de capitales, lo que implica la subida en la tasa de interés, lo que a su vez implica el desaliento para gran cantidad de potenciales inversores. La contracción del ahorro sería tal que las tasas de interés serían prohibitivas, impidiendo de esa manera inversiones que ya no tendrían sentido en este planeta.

Como vemos, las tasas de interés libres señalan el óptimo de inversión en cada momento, impidiendo de ese modo las tan temidas crisis periódicas, y manteniendo a la economía en una *constante tendencia* hacia el equilibrio.

4. *Las perturbaciones a la tendencia al equilibrio*

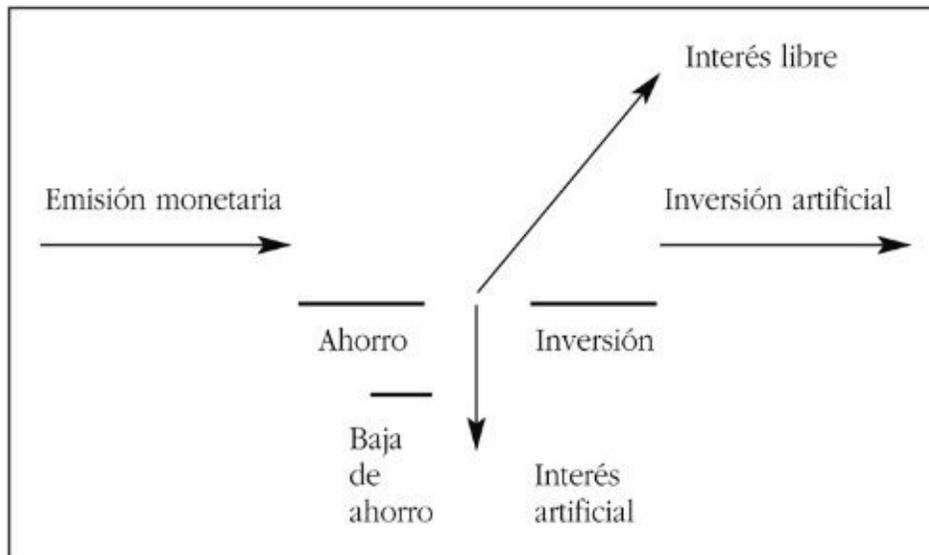
Con lo anterior, las tan temidas crisis periódicas solo pueden ser provocadas por factores extra-mercantiles, como manipulaciones gubernamentales en la tasa de interés. La teoría keynesiana, por ejemplo, sostiene que, para solucionar la desocupación, nada mejor que otorgar a los empresarios

«crédito barato» rebajando artificialmente las tasas de interés, ya sea por decreto o, como en general se hace, por una inyección de papel moneda en el mercado de capitales, que, al *simular* ser ahorro, produce el mismo efecto que su

aumento, esto es, la baja en la tasa de interés. O sea, lo que fundamentalmente le preocupaba a Mises: la expansión gubernamental de medios fiduciarios.

Aquí comienza el proceso que finalmente desemboca en la tan temida crisis.

La bajada artificial en la tasa de interés produce los efectos estudiados con ocasión de analizar el



precio máximo (precio tope); se contrae la oferta de ahorros y aumenta su demanda, pues ahora, con la tasa de interés más baja, a muchos inversores les es posible encarar proyectos que antes, con la tasa de interés más alta, no les era posible encarar o abordar. Existe, pues, un artificioso excedente de demanda sobre la oferta, excedente que sin embargo es «tapado» por el papel moneda inyectado que *simula* ser ahorro. Tal es el proceso de la expansión crediticia.

Comienza entonces, por el aumento de las inversiones artificialmente impulsadas, el primer período de la crisis: el *boom* o *auge artificial*. Tal período se caracteriza por un aumento en los precios de los bienes y servicios (recordar que hubo aumento en la cantidad de moneda circulante); aumento en la demanda de trabajo y aumento en las perspectivas de ganancia de los empresarios.

Todo merced a las nuevas inversiones artificialmente impulsadas. Pero recordemos que las inversiones, en sí mismas, provienen del ahorro previo, como hemos probado. Y en este caso no hay ahorro, sino papel moneda. Esto implica que se producirá el siguiente proceso: en el momento de iniciarse la expansión crediticia, se podrían fabricar C1 (bienes de consumo) con P1 bienes

de capital. La expansión induce a fabricar C3 (bienes de consumo), pero para C3 es necesario P3

(bienes de capital). Pero no hay ahorro, la condición necesaria para la formación de nuevo capital.

Luego P3 no existe. Eso implica que C3 no se podrá fabricar, como se había proyectado, lo cual implica que los nuevos proyectos que comenzaron a realizarse con intereses artificialmente bajos deberán cesar. Es como si un albañil decidiera hacer una casa y, al comenzar su trabajo, advierte que los costes reales son excesivos y no tiene los elementos para continuar su trabajo. Comienza entonces el período de depresión, que el mercado señala con la subida repentina de las tasas de interés. Es decir, los empresarios descubren que no cuentan económicamente con recursos para proseguir sus inversiones; que las tasas de interés con las cuales operaron en su cálculo económico fue un dato falso (artificialmente bajo). Hay quiebra de empresas, desocupación friccional y deflación. Tal es la consecuencia inexorable de la interferencia del gobierno en el mercado de capitales, tratando de lograr un mayor nivel de inversiones que el permitido por la cuantía de ahorro existente. Vemos, ergo, la evidente falsedad de la crítica tan común que sostiene que las crisis cíclicas son «defectos intrínsecos» del sistema capitalista. Precisamente, vemos que el resultado de la interferencia gubernamental en el mercado de capitales es precisamente la crisis cíclica; luego nada que sea fruto de una interferencia estatal puede originarse en un sistema capitalista, pues en este la interferencia estatal en la economía no existe.

Una vez iniciado el proceso de crisis causado por la interferencia estatal, es imposible impedir

sus consecuencias. Lo que sí podemos hacer es detener cuanto antes la expansión crediticia, conscientes de que luego vendrá el inexorable y saludable ajuste, el cual será breve si corto fue el período de expansión. Es decir, cuanto más a tiempo detengamos el proceso, mejores serán las consecuencias; cuanto más tiempo dure la expansión crediticia, peores serán las características de la crisis (EE.UU. 1929; Alemania 1923; Argentina 1890; etc.).

Esto nos muestra por qué muchos economistas contemporáneos tienen un gran problema para solucionar la inflación o la desocupación, porque en cierto paradigma keynesiano, la una se cura con la otra y viceversa. Crean que para

solucionar la desocupación se necesita la expansión crediticia.

Pero, como vimos hace poco, tal cosa provoca inflación (y por otra parte más desocupación en el periodo de depresión), y cuando se quiere frenar la inflación, proveniente de la expansión crediticia, hay que frenar la expansión, cosa que hará ver inmediatamente la malinversión que se produjo en esa expansión, comenzando pues las quiebras y los despidos. Según esto sería imposible curar la inflación sin producir desocupación, o viceversa. Pero esos problemas no existen en el análisis austriaco. Para este, es bien claro que no se debe recurrir a la expansión para solucionar la desocupación, pues tal cosa empeora las cosas — como vimos—. Pues, como con mercado laboral libre no existe desocupación, como veremos en el capítulo 5, debe liberarse el salario, dejándolo fluctuar libremente, para así provocar la tendencia a la igualación entre la oferta y la demanda de trabajo. De igual modo, al frenar la expansión crediticia se mantiene el salario libre de manera que el factor trabajo mal invertido no encuentre problemas de reubicación.

Si no queremos tener inflación, desocupación, crisis, quiebra de empresas, etc., no tenemos más que dejar libre los salarios, las tasas de interés y, por supuesto, no debemos emitir moneda. Eso es fácil. Lo difícil es convencer a los gobernantes de tales cosas.

5. *Conclusión*

Del análisis económico más estricto concluimos pues que:

- a) El capital es el medio imprescindible para elevar el nivel de vida.
- b) Para aumentar la cuantía de capital es necesario invertir, y la inversión proviene solo del ahorro previo; o sea: capital solo si inversión; e inversión solo si ahorro. Por tanto, la inversión no proviene de papeles pintados. Nuestro bienestar no aumentará por el hecho de emitir moneda.
- c) Si no se desean las crisis periódicas, el estado no debe interferir en las tasas de interés. Estas deben ser libres.

Estas verdades son esenciales si queremos un correcto funcionamiento del organismo económico.

El hambre, la miseria, la desocupación, tienen su origen en errores de análisis

económico. Y el bienestar de nuestros semejantes no es cuestión de estériles juegos intelectuales.

5.

TRABAJO Y SALARIOS

Entramos ahora en el estudio de uno de los temas más difíciles de tratar, a raíz de su alto contenido emocional que perturba constantemente el correcto razonamiento. Afiancemos este, pues, como único camino para llegar a conclusiones verdaderas —por eso fijémonos bien que las premisas también lo sean— que ayuden a comprender cuál es el sistema que asegura el bienestar a los dueños del factor de producción trabajo.

1. *Concepto de trabajo*

Si releemos el punto 4 de la parte primera del capítulo 2, recordaremos que el trabajo es uno de los tres factores de producción. Se lo llama «factor originario de producción de naturaleza humana» y es, por definición, un bien que sirve para la fabricación de otros bienes. Es, en definitiva, el aporte característico de la acción humana al proceso productivo en su conjunto.

2. *Concepto de salario, cuantía de este y mercado laboral*

Como todo bien, el trabajo se intercambia en un mercado que, en este caso, se denomina mercado laboral. En ese mercado se formará el precio del bien que hay que intercambiar, que en este caso es el trabajo. Ese precio recibe el nombre de salario. Por tanto, el salario es el precio del factor de producción trabajo.

Este mercado laboral está formado, como todo mercado, por una oferta y una demanda. La oferta está determinada por la cuantía total de gente dispuesta a ser contratada y la *demand*a por la cuantía total de gente dispuesta a contratar trabajadores. Observemos que debemos aquí olvidarnos del uso habitual de la expresión «oferta de trabajo» como sinónimo del que ofrece contratar a alguien en un puesto de trabajo. Precisamente tal cosa es la demanda de trabajo; y los que son contratados constituyen la oferta.

El salario, por ende, como todo precio, solo puede subir si, invariadas las restantes circunstancias, aumenta la demanda de trabajo y/o disminuye su oferta; y solo puede bajar si, invariadas las restantes circunstancias, disminuye la

demanda y/o aumenta la oferta de trabajo. Como vemos, la determinación del precio del factor trabajo es idéntica —en un mercado no interferido— a la de cualquier otro bien.

Tengo conciencia de que a muchas personas exaspera que se considere en el análisis económico al trabajo como a una mercancía.

Debemos decir al respecto que no implica tal cosa que el ser humano se venda. Semejante inmoralidad está prohibida en un régimen de libertad. El trabajo, en cuanto mercancía, significa que la fuerza laboral se alquila, manteniendo el oferente la propiedad de su factor de producción (su

trabajo). El cual, como todo factor escaso, tiene su precio y su mercado. [\[35\]](#)

3. Importancia del factor capital en la cuantía del salario

El salario es un precio que goza de un extraño privilegio. Cuando sube —contrariamente a los demás precios— todos se alegran. Veamos, pues, para nuestra alegría, cuál es el factor que realmente puede provocar un aumento en el nivel general de salarios y, por ende, también una baja en él.

Centremos nuestra atención por un momento en la demanda de trabajo. Esta aumenta a medida que va aumentando la cuantía de capital. Es este último factor el decisivo en el aumento de la demanda de trabajo y, por ende, en el aumento de la cuantía de salarios. También aumenta la demanda de trabajo por un repentino descenso en la cuantía de población, pero no es el caso que nos interesa, pues estamos analizando precisamente cómo aumentar el salario, con aumento paralelo de población. A medida que va aumentando la cuantía de capital disponible va aumentando paralelamente la demanda de trabajo y, por lo tanto, suben los salarios.

Nuevamente, encontramos la explicación definitiva del fenómeno en la ley de la utilidad marginal.

Recordemos que el capital está formado por naturaleza + trabajo. Luego, al ir aumentando la formación de nuevo capital, el trabajo, en relación con este, comienza a volverse más escaso, pues el capital necesita trabajo para su construcción. El valor del trabajo, pues, aumentará inexorablemente, es decir, aumentará la utilidad marginal del trabajo. Cada unidad de trabajo, por tanto, aumentará de valor. Y cada unidad de trabajo es precisamente el trabajo de cada

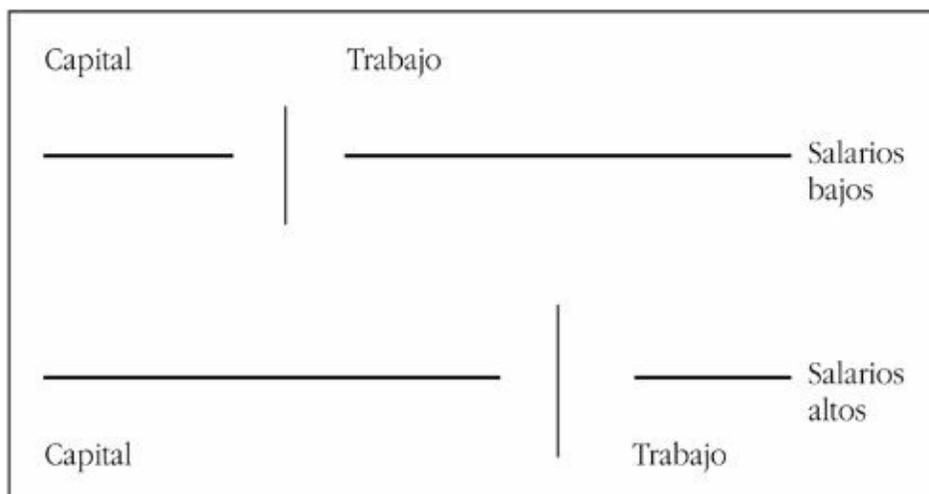
obrero. Luego el salario de cada obrero aumentará.

Esto implica que la acción sindical que utilice la coacción, contrariamente a lo comúnmente afirmado, resulta ineficaz para aumentar el salario. Como sabemos, este solo puede aumentar merced a un aumento de la demanda y/o una disminución de la oferta de trabajo. Ahora bien: la oferta de trabajo, en los siglos XIX y XX, no se redujo, precisamente. Luego lo único que provocó el aumento de los salarios en los países industrializados de Occidente es el aumento de la demanda de trabajo, y sabemos que esta aumenta debido al aumento de la cuantía de capital. Por tanto, es este último factor el que produjo el aumento de los salarios en los países industrializados. Si los sindicatos tratan de aumentar los salarios por medio de la coerción, producen los efectos del salario mínimo, punto que pronto explicaremos.

Ahora bien: es precisamente el tan vilipendiado sistema «capitalista» el que estimula *constantemente* la formación de nuevo capital que eleva la cuantía de salarios. Los empresarios, deseosos de ganancias,[\[36\]](#) se preocupan siempre de mejorar la calidad y precio de sus productos, para aumentar las ventas. Pero tal cosa solo pueden hacerla recurriendo a nuevos medios de producción —nuevas máquinas y equipos— (o sea, capital) que aumenten la calidad y cantidad de lo producido. Ese aumento constante de capital es el que produce, como explicamos, aumento constante de salarios. Luego el capitalismo estimula en forma constante el aumento de salarios.

Es obvio, además, que tal proceso necesita inexorablemente de estabilidad jurídica y que *no* haya inflación monetaria, para que se estimule el ahorro en el mercado de capitales, lo cual —como vimos en el capítulo anterior— provocará tendencia a la baja en las tasas de interés (pero no artificial por medio de papel moneda, sino por medio de genuino ahorro), lo que estimulará, por ende, a las inversiones de nuevo capital, que presionará sobre los salarios haciéndolos subir.

El lector sagaz habrá advertido, sin embargo, que este proceso sería inútil si la oferta de trabajo



aumentara con más rapidez que su demanda. Pero precisamente los modernos métodos de producción aumentan la producción con más rapidez que la cuantía de población. La Escuela Austriaca tiene como una de sus principales afirmaciones que el aumento del capital a ritmo superior al crecimiento de la población es el único e inexorable método para aumentar el bienestar general.

Con el resumen, pues, en un esquema la idea central nos quedará más clara dicha idea: (No usemos en este caso la palabra «capital» como vulgarmente se la emplea, es decir, como sinónimo de sector empresarial. Eso confunde un poco. El capital es el producido factor de producción. No aludimos a otra cosa cuando nos referimos al capital.)

4. Jornada laboral. Productividad y productividad marginal

La duración de la jornada laboral, así también como la cuantía del salario, es algo que también depende en última instancia de la cuantía de capital. En efecto, recordemos que dicho factor de producción se caracteriza por aumentar la productividad del trabajo, la que a su vez se definía —

debemos recordar el capítulo anterior— como la relación entre el volumen producido y el tiempo empleado para hacerlo.

Imaginemos que Juan recoge con la mano 5 piedras por minuto. Si Juan cuenta con el auxilio de una pala (bien de capital) recogerá 10 en un minuto, o 5 en medio minuto. En ambos casos, ha aumentado —merced al bien de capital— la productividad de su labor. Aumenta la productividad, pues, cuando en el mismo tiempo se produce más cantidad, o igual cantidad en menos tiempo, o

combinando ambos factores. En este caso, a 10 piedras por minuto, Juan podría producir 7 piedras en 42 segundos (por ejemplo).

Esto implica que la jornada laboral tiende inexorablemente a descender al aumentar la productividad del trabajo merced al aumento de bienes de capital. Quiere decir que, a medida que va aumentando la tasa de capital, no solo se observa un aumento de los salarios, sino también una baja en la jornada laboral. Esto determina también que mujeres y niños, que eventualmente debían trabajar porque la productividad del trabajo era tan baja que lo hecho por el varón no bastaba, podrán dejar de hacerlo, al aumentarle con creces la productividad a este último. El trabajo de uno basta en ese caso para cubrir las necesidades familiares. Precisamente, vemos a mujeres y niños trabajando en las regiones llamadas «subdesarrolladas», que padecen, precisamente, de baja cuantía de capital.

Hasta ahora hemos hablado de productividad a secas. La Escuela Austriaca, sin embargo, utiliza comúnmente el concepto de productividad *marginal* del trabajo. La productividad marginal de un

factor productivo es —se debe recordar la ley de utilidad marginal— la productividad otorgada al conjunto por la última unidad de determinado bien de producción. O sea: es similar a la unidad marginal, pero en este caso aplicado a la unidad marginal de un factor de producción.

Esto es: cuando aumenta la productividad marginal, todos los oferentes de trabajo, incluso los menos calificados, tienen un mayor salario (en términos relativos: mayor en relación al período anterior con menor capital).

En resumen, a mayor capital, mayor productividad marginal, y a mayor productividad marginal, mayor cuantía de salario.

El aumento generalizado de capital produce tendencia a la elevación del salario en todos los sectores, incluso, como decimos, en los trabajos más humildes, por un simple fenómeno competitivo que evidencia cómo el trabajo se va haciendo más escaso frente al aumento de la cuantía de capital.

Imaginemos que usted tuvo hasta ahora un jardinero al que se le pagaba (son cifras esquemáticas) 10

dólares/h. Pero resulta que una fábrica cercana necesita más obreros debido a

nuevas instalaciones que, gracias a nuevo capital, pudo instalar, ofreciendo a esos nuevos obreros 50 dólares/h.

Evidentemente, es muy probable que el jardinero se vea tentado a cambiar de oficio si usted no le aumenta el sueldo.

5. Referencia a la Revolución Industrial

Todos los conceptos que acabamos de ver nos aclaran, pues, la causa de los bajos salarios y largas jornadas laborales durante la Revolución Industrial. No se producían tales cosas merced a una

«explotación» del obrero, según una «plus-valía», como afirma la teoría marxista, sino que eran el efecto de la baja cuantía de capital y la enorme oferta de trabajo existente. Hay que hacer esta aclaración, independientemente de otros problemas humanos, de tipo moral y psicológico, que toda nueva industrialización implica.

Baja cuantía de capital implica, como sabemos, baja demanda de trabajo. Tal era la situación durante los comienzos de la Revolución Industrial. Los métodos de producción tecnificados comenzaban recientemente a aplicarse.

Por otra parte, los cambios políticos de la época, que implicaban el abandono del antiguo régimen, determinaban que millares de vagabundos que no tenían otro destino que las armas o la delincuencia se convirtieran en hombres libres, con derechos y deberes, que podían ofrecer su trabajo en cualquier sitio, pues por otra parte se había abolido el sistema de afiliación y/o herencia obligatoria a los gremios, agilizándose con ellos el proceso de economización de recursos al dedicarse cada individuo a aquello para lo cual hubiera sido naturalmente más dotado. Si a esto sumamos los campesinos que arribaban a las urbes en busca de trabajo, tenemos entonces una enorme oferta de trabajo que, enfrentada a su vez con una escasa demanda de él, determinaba la inexorable baja en los salarios. Y por otra parte, la baja cuantía de capital también determinaba, como sabemos, una baja productividad, que se traducía en largas jornadas laborales.

Ahora bien: si la causa de tal situación era la baja tasa de capital, la solución consistía pues en el aumento de dicha tasa, cosa a la que, como vimos, tiende naturalmente el sistema capitalista, por su proceso continuo de ahorro y estímulo a las inversiones por el proceso competitivo. La causa del aumento del nivel de vida de las masas obreras occidentales —subida de salarios, reducción de

jornada laboral, etc.— fue, ergo —como dijimos en el punto 3—, el aumento de la tasa de capital.

La fijación legal de salarios solo hubiera producido —y produjo y produce— la contracción de la demanda de trabajo, y por lo tanto la *desocupación consecuyente*, cosa que hace bajar más los salarios. De igual modo, la fijación de la jornada laboral hubiera producido que los obreros se hubieran muerto de hambre, pues, al ser tan baja la productividad, el exigirles legalmente trabajar menos produciría sencillamente que lo producido no bastara para cubrir sus necesidades básicas. Lo único que, por ende, hizo aumentar el salario y bajar la jornada laboral fue el aumento de la tasa de capital, cosa que efectivamente sucedió en Occidente merced a la expansión de economías de mercado.

6. *Monopsonio y Efecto Ricardo*

I. Como explicamos en el capítulo 2, denominábamos «monopsonio» al fenómeno mercantil caracterizado por la presencia de un solo comprador. Muchos sostienen, pues, que para evitar el aumento de salarios, los empresarios se asocian constituyéndose en un solo comprador de la oferta de trabajo, pudiendo pagar por ende salarios bajos. Tal cosa, a menos que haya un privilegio legal para ciertos empresarios, no puede suceder en un mercado libre. Veamos por qué.

a) La misma aparición de un fenómeno de tal naturaleza lleva en sí el germen de su propia desaparición. En efecto, un solo comprador de trabajo frente a muchos vendedores implica una baja en el precio del trabajo en términos relativos. La consecuente baja en el precio produce el efecto inmediato de hacer aumentar la cantidad demandada, terminándose con ello la vigencia de un solo comprador.

b) Por otra parte, cualquier intento de asociación chocaría con el hecho de que el trabajo es un factor no específico, y por lo tanto puede derivarse hacia otros sectores que le ofrezcan (al obrero) salarios más altos que la asociación, frustrando las pretensiones de esta. Por otra parte, dicha asociación implicaría la formación de un cártel que tropezaría con los mismos problemas ya analizados en el capítulo 2, parte II. La inestabilidad le es intrínseca, por el simple deseo de ganancias de sus integrantes, que estimula a estos a separarse del cártel, pues si un integrante A del cártel X se separa de él vendiendo a precios más bajos y pagando salarios más altos, obtendrá de ese modo seguros compradores y el factor trabajo que necesita, obteniendo así ingentes ganancias.

Es decir, solo un cártel enorme y único podría «explotar» a los trabajadores, pero tal cosa solo es posible en el sistema socialista, como dijimos en el capítulo 2.

II. Efecto Ricardo: Otro argumento que en general se sostiene expresa que la acción sindical, al presionar sobre los salarios, es beneficiosa porque, frente al aumento de salarios, muchos empresarios tratarían de sustituir la mano de obra con maquinaria, aumentando de este modo la tasa de capital.

Observemos que esto implica cambiar la causa por el efecto. En dicho planteamiento, el aumento de los salarios sería causa, y no efecto, del aumento de la tasa de capital.

Hay un error, pues, en este planteamiento. El capital no aumenta por un simple proceso de cambiar un factor productivo por otro. El capital solo puede aumentar si y solo si aumenta previamente la tasa de ahorro (recordamos el capítulo 5). Luego no puede aumentar por otro motivo. Lo que sucede es que el capital se ve *trasladado* (no aumentado) de un sector a otro, provocando una baja de salarios en aquel lugar de donde salió y subiéndolos en el lugar donde entró, y provocando asimismo

derroche de recursos al trasladar capital de un lugar a otro donde naturalmente no se le hubiera utilizado por resultar menos costoso usar mano de obra.

Cabe aclarar que se denomina a la teoría analizada «efecto Ricardo» por ser el economista clásico así llamado quien por primera vez la utilizó.

7. *La desocupación*

Hemos insinuado numerosas veces en este capítulo y en los anteriores — especialmente en el 3, cuando analizamos la tesis que pretende solucionar la desocupación con la inflación— la causa de este fenómeno, enfermedad endémica de la economía occidental.

Se define a la desocupación como un sobrante de factor trabajo. Hay tres tipos de desocupación: la cataláctica, la friccional y la institucional. Las dos primeras son pseudo-desocupaciones, porque como veremos no se ajustan a la definición. Cataláctica es cuando hay gente que no ofrece sus servicios en el mercado laboral sencillamente porque no desea hacerlo. Friccional es la que se produce cuando quiebra una empresa y todos sus recursos se trasladan —incluidos el trabajo— hacia otras actividades. Como vemos, el trabajo no sobra (hay que

recordar el uso científico de la palabra

«sobrar», excedente de oferta sobre la demanda), sino que se traslada de un lugar a otro. Obviamente ese traslado tiene sus dificultades psicológicas, culturales y morales, que no estamos tratando aquí.

La tercera es la que se ajusta a la definición, esto es, un sobrante de trabajo.

Ahora bien: recordemos que un sobrante, en cualquier mercado, solo puede aparecer merced a la fijación de un precio mínimo que expanda la oferta y contraiga la demanda.

Por tanto, en el mercado laboral un sobrante de mano de obra solo puede aparecer merced a la fijación de un salario mínimo, que expanda la oferta y contraiga la demanda (de trabajo). Tal salario puede ser fijado por el estado o por los sindicatos por medio de la fuerza y la coacción. En ambos casos el resultado es el mismo: *desocupación*, con el perjuicio consiguiente para el obrero.

Por supuesto, la intención al fijar el salario mínimo es elevar el salario. Pero tal cosa solo puede lograrse merced a un aumento en la tasa de capital, y la fijación artificial de salarios solo agravará la situación al dejar sin trabajo a parte de la oferta laboral y provocar que —en el mercado negro de trabajo— el salario sea más bajo todavía, por el aumento de la oferta y la disminución de la demanda. Y, como si esto fuera poco, sabemos que la fijación de salarios puede ser condición indirecta de la inflación, la que como sabemos reduce al obrero su salario real —es decir, la cantidad de cosas que con determinada cuantía de dinero se puede comprar—, perjudicando nuevamente al obrero en su nivel de vida.

La causa, pues, de la desocupación crónica que sufren los países industrializados de Occidente no es un defecto intrínseco del capitalismo, como se afirma, sino precisamente todo lo contrario: la causa es la *no* aplicación de economías de mercado, pues es la intervención del estado, en este caso fijando los salarios, la que provoca el fenómeno. En un sistema liberal o de mercado, la desocupación no existiría, al tender constantemente la oferta y la demanda de trabajo al equilibrio por la vigencia del salario libre. En esto consiste, pues, la única solución al problema. Toda la oferta de un determinado producto puede ser vendida en el mercado al precio que permita al mercado absorber dicha oferta. Y eso es lo que el *salario libre* se encarga de hacer en un mercado libre de trabajo. Las políticas keynesianas, como vimos, no solo no solucionan el problema sino

que lo agravan, al provocar —por la inyección de crédito— las crisis cíclicas. Las obras públicas, por otra

parte, tampoco son la solución al problema. Si son hechas con impuestos, debemos recordar que estos implican extraer recursos del sector privado para volcarlos al estatal. Consecuentemente, hay cosas que se dejarán de hacer en el sector privado, y cosas que se harán en el estatal, lo que implica una reducción de la demanda de trabajo en el primero y un aumento de esta en el segundo. Por tanto, la demanda de trabajo, globalmente, permanece igual y el problema subsiste. Y si las obras públicas se financian mediante la emisión monetaria, peor que peor, pues eso provocará todas las consecuencias que hemos considerado al tratar los efectos de la inflación.

8. Referencia especial a la desocupación friccional

Es necesario hacer una aclaración respecto a este fenómeno que, en general, no es bien comprendido.

En efecto, cuando quiebra una empresa, se piensa en general que tal cosa significará un grave perjuicio para los obreros que en ella trabajan, llegándose al punto de sostener que el estado debe hacerse cargo de la empresa en cuestión a fin de «proteger las fuentes de trabajo».

Es necesario, pues, dejar bien aclarada la noción de quiebra comercial en un mercado libre. Si una empresa quiebra es porque sus precios de venta no le permiten cubrir sus costes. Eso implica, pues, que la demanda por el producto que la empresa ofrecía ha bajado estrepitosamente. Por lo tanto, el mercado reacciona con la quiebra de la empresa en cuestión, impidiendo así que se gasten los recursos en cosas que la gente no demanda, des-economizándolos.

Pero esos recursos —entre ellos el trabajo— no quedarán ociosos, sino que serán utilizados en cosas que la gente demanda. El dinero que antes los consumidores gastaban en la empresa que se fundió es trasladado ahora hacia otros sectores productivos que por lo tanto crecen y reclaman recursos. El trabajo, pues —junto con el capital y los factores naturales—, se comenzará a *reubicar* en nuevas actividades productivas.

El mercado libre es, en ese sentido, un sistema que beneficia al bien común de la sociedad, que se vería notablemente perjudicado si se emplearan recursos en cosas que la gente no demanda. ¿O es que acaso habríamos renunciado a las

locomotoras modernas por evitar el problema que tales progresos significaron a los fogoneros de las máquinas de vapor, y también a los empresarios de tales máquinas? Evidentemente, nadie que tenga siquiera una mera idea de lo que significa el bien común propondría tal cosa.

En definitiva, el proponer políticas que tengan en cuenta el bien común de la sociedad es algo que a largo plazo a todos beneficia, mientras que las políticas intervencionistas y dirigistas que solo tienen en cuenta el beneficio de ciertos sectores en detrimento de otros son políticas que a largo plazo a todos perjudican.

9. *La desocupación tecnológica*

El anterior punto nos sirve de introducción al tema de si las máquinas provocan desocupación.

Tenemos en primer lugar cierta dificultad empírica de tal aserto, si tenemos en cuenta que la potencia de las máquinas existentes en todo el mundo en 1887 fue calculada en 200.000.000 caballos de fuerza, lo que representa aproximadamente el esfuerzo de 1.000 millones de hombres, es decir, el triple de la población del mundo en ese momento. ¿Cómo es entonces que quedaba todavía algún empleo en 1887? (datos sacados de la *economía en una lección*, de H. Hazlitt).

No es difícil hallar la respuesta. Las máquinas son, ni más ni menos, *capital*, o sea, el principal factor que presiona sobre los salarios, al demandar trabajo para su construcción, y al ampliar las posibilidades de producción, dando la oportunidad de iniciar nuevas actividades.

O sea, como en el punto anterior, el trabajo es trasladado inmediatamente hacia otros sectores que lo requieren con urgencia, a saber, los lugares de producción de los bienes de capital (máquinas, herramientas. etc.). Por otra parte, sabemos que la máquina, al permitir producir a menos coste, aumenta la diferencia de costes y precios, cosa que permite la ampliación de las actividades ya existentes o el comienzo de otras nuevas. O sea, se inicia el proceso de expansión, merced a las inversiones, lo que implica el consiguiente aumento de la demanda de trabajo, gracias al nuevo capital invertido, proceso al cual tiende —como explicamos— constantemente el sistema de economía de mercado.

Es decir, las máquinas, lejos de provocar desocupación, constituyen el principal factor de aumento en la demanda de trabajo, provocando procesos de

reubicación y mejor aprovechamiento de dicho factor.

10. *La acción sindical, el derecho de huelga y las leyes obreras*

El sindicalismo tiene como condición necesaria para su existencia el derecho a la libre asociación.

Nadie puede estar en contra de la existencia de los sindicatos sin lesionar ese derecho.

Sin embargo, detrás de cierta acción sindical, que recurre a la coacción y a sistemas corporativistas de estado, hay una aceptación tácita de la teoría de la explotación marxista y la doctrina de la oposición de intereses entre los grupos sociales. Se razonaba de la siguiente manera: el capitalismo conduce al progresivo empobrecimiento de la masa trabajadora. Los intereses de empresarios y obreros son opuestos. Luego estos últimos deben asociarse para defender sus intereses, presionando sobre las empresas con huelgas para obtener salarios más altos. Al mismo tiempo debía presionarse en los medios políticos para obtener leyes laborales que aumentaran el nivel de vida de los obreros. Así, ya en esta época, el nivel de vida alcanzado por los obreros es fruto de la acción sindical, que impidió al capitalismo la explotación de los trabajadores.

Obviamente, a lo largo de los nueve puntos anteriores hemos visto que no es así. Hemos visto que la elevación de la cuantía de los salarios, así también como la reducción de la jornada laboral, son efectos directos de la elevación de la cuantía de capital. Creo que todo esto ya quedó bien aclarado en el punto 5.

Pero es interesante entrar más en detalle sobre el modo de actuar de los sindicatos. Como todos sabemos, su arma principal es la huelga. Ahora bien: ¿qué es, al final de cuentas, eso que llamamos

«derecho de huelga»?

La expresión puede tener dos acepciones. Una puede significar, simplemente, el derecho de propiedad que los dueños del factor trabajo tienen sobre él, pudiéndolo ofrecer o retirar del mercado cuando les plazca. Es decir, el derecho a no trabajar. Si por tal cosa se entiende «derecho de huelga»

vemos que es un derecho absolutamente obvio en una economía de mercado. No es más que parte del ejercicio del derecho de propiedad.

El problema se presenta con la segunda acepción, que es la comúnmente aceptada, que merece un detenido análisis.

Imaginemos a un grupo de vendedores ambulantes que trabajan en un determinado distrito X. Estos

vendedores, para impedir la competencia de otros vendedores, se asocian, imponiendo a sus clientes un determinado precio, *e impidiendo, **por medio de la violencia**, el acceso a otros vendedores al distrito X, mediante piquetes o cosas por el estilo.*

Como vemos, el caso que presentamos se trata de un monopolio ilícito y delictivo, pues necesita de la violencia para subsistir, impidiendo, sin ningún derecho, el ejercicio del derecho a trabajar libremente.

Pues bien: por si no se ha notado la similitud, los sindicatos actúan de la misma manera; la diferencia es que nadie lo impide, porque es políticamente incorrecto siquiera decirlo. Los sindicatos exigen un salario más alto a determinada empresa. Para ello, impiden mediante la violencia que esa empresa contrate a otros obreros por un salario más bajo. Ahora bien: de ese modo

—además de violarse ilegalmente la libertad de trabajo— no se consigue — como se cree— ningún beneficio para el obrero, porque, como hemos probado, el salario mínimo que así queda fijado determina la desocupación de un determinado sector de la oferta laboral.

En países como los EE.UU., el observador nota que en los sectores donde hay sindicatos los salarios son altos, mientras que en zonas en las que no los hay los salarios son bajos. Este hecho, que parecería ser la prueba experimental de la «bondad» de los sindicatos, es en realidad la prueba más evidente de sus perjuicios. Porque precisamente en las zonas donde hay sindicatos estos han obtenido, por medio de la coerción, un salario más alto, provocando con ello la consecuente desocupación. Y esa masa de obreros desocupados se vuelcan, pues, a las zonas donde no hay sindicatos (que por medio de piquetes impedirían su entrada a las fábricas), determinando así un aumento de la oferta de trabajo en esas zonas, con la consiguiente baja en los salarios. Como vemos, se ha quitado a unos para dar a otros por medio de la violencia. Como en un robo. ¿Dónde han quedado los eslóganes que bregaban por una «más justa distribución del ingreso»?

Como podrá observar el lector, nuestra oposición a este tipo de acción sindical surge no solo por la violencia (socialmente aceptada) que implica, sino también por el perjuicio que significa al nivel de vida de los obreros. Solo eso puede ser el efecto de la fijación coactiva de salarios y el desaliento a la formación del capital.

Debe pues impedirse la afiliación obligatoria y el uso de piquetes en las fábricas, o solo un sindicato por actividad, o afiliación obligatoria a la obra social, etc. La asociación debe ser libre y democrática y no debe haber agresiones a la libertad de trabajo.

En definitiva: el aumento del salario, la reducción de la jornada laboral, el que los niños dejen de trabajar, etc. —por supuesto estoy hablando de las zonas desarrolladas y capitalizadas de occidente—, son todos frutos del capitalismo liberal. Dicho sistema ha probado ser el medio más eficaz en la lucha contra la pobreza y la miseria generalizada, como hemos demostrado a lo largo de este capítulo.

6.

IMPUESTOS

1. *Concepto*

Lo que caracteriza al impuesto está en el mismo término. Un impuesto es una contribución coactiva de los ciudadanos al estado. Si el estado mínimo está justificado en un liberalismo clásico, entonces los impuestos estarán justificados. Si en cambio estamos en situación de «anarco-capitalismo», ya no, pero no podemos dirimir ahora esa cuestión de filosofía política. Procedamos en este capítulo bajo supuestos de estado mínimo (o más allá).

Desde un punto de vista de teoría económica, lo importante es que haya quedado clara la noción del impuesto. Una vez aclarada esta, se pasa a definir la noción de *impuesto neutro*. ¿Qué es el impuesto neutro? Es el impuesto que afecta lo menos posible a la economización de recursos. Porque todo impuesto implica una deseconomización, en el sentido de que recursos que se hubiesen utilizado en la satisfacción de alguna necesidad son extraídos del sector privado — quedando esa necesidad insatisfecha— para volcarlos hacia el estado, que los necesita para cumplir con su misión específica.

Eso es inexorable, y es un coste que debe soportar el sistema económico si quiere que el estado vigile el orden legal que asegura la vigencia del sistema (supuesto el gobierno mínimo). Como vemos, si definimos al impuesto neutro como el que no afecta al mercado, estamos definiendo algo inexistente, pues siempre todo impuesto afecta al mercado. Cuando nos referimos a impuesto neutro, ergo, nos referimos a aquel que produce la mínima perturbación al proceso del mercado. Ese tipo de impuesto es el que la ciencia económica debe empeñarse en descubrir, si se desea no afectar al proceso de economización.

2. Tipo de impuestos

La división típica de los impuestos es en *directos* e *indirectos*. Los primeros son, según la usual y correcta definición, los que gravan la manifestación directa de la capacidad contributiva (capital y/o renta), y los segundos la manifestación indirecta de la capacidad contributiva (gastos de consumo).

Veamos ahora cuál de ellos afecta lo menos posible al mercado. [\[37\]](#)

3. Efectos del impuesto directo

Es obvio que, cuanto más se gana, mayor es la proporción que se le dedica al ahorro en relación al consumo. Una persona que solo ganara lo necesario para mantener sus necesidades básicas no depositaría parte de sus ingresos en el mercado de capitales. En cambio, si su patrimonio comienza a aumentar, la proporción que se le destina al ahorro tenderá a ser mayor. Tal es la relación ingreso-ahorro.

El impuesto directo, o impuesto a los réditos, como sabemos es un impuesto que grava las ganancias. En general es progresivo a las ganancias, o sea, que cuanto más se gana mayor es el

impuesto.

Esto, evidentemente, es un desaliento a las ganancias. Se desalienta consiguientemente la proporción de los ingresos que se dan destinados al mercado de capitales, cosa que no es más que menor oferta de ahorro en dicho mercado. Y menor oferta de ahorro significa, como sabemos, menor cuantía de capital. Y tal cosa implica menor nivel de vida para la comunidad.

El caso del impuesto progresivo a las ganancias analizado más concretamente en

el caso del beneficio empresarial presenta caracteres similares. El impuesto de ese tipo se presenta como un castigo a la eficiencia. Sabemos que el deseo de ganancias es lo que estimula la inversión de nuevos procesos productivos y nuevas instalaciones, todo lo cual significa una mayor tasa de capital, mayores —por ende— salarios y mayor productividad. Pero al desalentar las ganancias no hacemos más que desalentar todo ese proceso. Esto es así por una simple cuestión de incentivos: en general, nadie desea ganar para que después le sea confiscado lo ganado. Luego miles de nuevos proyectos, esto es, miles de nuevas posibilidades de mayor capital, quedan sin efectuarse, porque su estímulo — la ganancia— es gravado por un impuesto, y por lo tanto, aniquilado.

El impuesto a los réditos significa, por ende, menor nivel de vida para toda la población. Al desalentar las ganancias se desalienta la capitalización, y tal cosa implica menor nivel de vida. Ergo el impuesto llamado «a los ricos» es a los pobres a los que precisamente más perjudica, al rebajar la cuantía de capital. Por otra parte, todos los que estaban ascendiendo en su escala patrimonial, de un pequeño capital (capital en sentido contable) a cosas de mayor envergadura, son *frenados* por el impuesto que les quita lo que tanto les había costado (es el caso de pequeños productores, comerciantes, etc.), aumentando con ello la rigidez social, y deseconomizando recursos al no permitir triunfar a quienes quizás estaban naturalmente dotados para ello.

Tenemos entonces que el impuesto directo a las ganancias provoca principalmente descapitalización y, por lo tanto, menor nivel de vida para toda la comunidad. Como hemos visto, dista mucho de ser el impuesto «neutro» que estamos buscando.

4. El impuesto a la herencia

El impuesto a la herencia, o transmisión gratuita de los bienes, es un caso de impuesto directo que debe ser cuidadosamente analizado.

El argumento típico que demostraría su conveniencia es el de la igualdad de oportunidades en el mercado. Se dice que es injusto que alguien tenga más capital que otro simplemente por haberlo heredado. Ambos, afirmase, deben tenerlo por haber satisfecho correctamente a los consumidores en el mercado y, por ende, haber ganado.

De acuerdo. No se advierte que tal cosa es lo que siempre ocurre en un mercado

libre, háyase o no heredado la fortuna. Porque alguien, a pesar de poseer una inmensa fortuna, puede ser un mal administrador, y por lo tanto puede despilfarrarla y perderla. Y, en caso que posea una empresa, la fundirá si no posee capacidad para administrar correctamente los recursos.

Es decir, el consumidor no se fija en quién administra los recursos; si heredó una fortuna o no la heredó. Solo le importa que el bien o servicio que se le ofrece esté de acuerdo a su preferencia, y, en función de ello, compra o deja de comprar, y el empresario gana o deja de ganar. Si los consumidores desean xx rojos y yo me empeño en fabricar xx verdes, nadie me los comprará, y yo perderé estrepitosamente, aunque haya heredado una cuantiosa fortuna.

Por otra parte, es interesante observar los efectos de este impuesto sobre el nivel de capitalización, que son totalmente negativos. En efecto: significa también, este impuesto, un desaliento al ahorro, pues muy pocos ahorrarían para más allá del término de su vida sabiendo que todos sus bienes serán confiscados después de su muerte. Y menor cuantía de ahorro, como bien sabemos ya, implica menor cuantía de capital. Por lo tanto, el impuesto a la herencia es total mente negativo en cuanto al nivel de vida y, por tanto, no es el impuesto neutro que estamos buscando.

5. Los impuestos básicos en una economía liberal

Hemos visto, pues, que los impuestos directos atentan contra el nivel de vida de los países en los que se adopten.

Veamos entonces qué pasa con los impuestos indirectos. Estos impuestos no afectan a la proporción consumo-ahorro; se pagan a medida que se consume, pues son impuestos al consumo.

Tienen la enorme ventaja de no afectar la cuantía potencial de capital al no gravar recursos que se hubieran destinado a su formación.

En una economía de mercado, estos serían pues los únicos impuestos que aplicarse, pues son los que menos afectan el proceso de economización de recursos que el mercado naturalmente produce.

Ahora bien: es preciso afirmar que, en un genuino sistema de economía libre, no existiría el enjambre de impuestos que estamos acostumbrados a ver en los sistemas dirigistas. En una economía libre, el estado no se dedica a financiar

actividades comerciales y empresarias, grandes o pequeñas, sino que reduce la acción a las funciones básicas que corresponden a la esencia misma del estado: fuerzas armadas y de seguridad, y administración de justicia. Bajo tales supuestos, es posible concebir pues una drástica reducción de impuestos, hasta que su número sea contable con los dedos de una mano, debido a que el monstruoso aparato estatal que en los sistemas dirigistas consume más y más recursos de la población sería total, completa y absolutamente derogado. Todas las actividades empresarias y comerciales estarán en manos privadas y será el consumidor, y no el estado, quien decidirá qué, quién, cómo y cuánto ha de producirse.

7.

COMERCIO EXTERIOR

1. Concepto

Cuando analizamos los fenómenos que ocurren en el comercio entre las diversas naciones, estamos en el capítulo de economía generalmente denominado comercio exterior o internacional. En dicho análisis no hacemos más que aplicar las leyes generales del comercio —que vimos en el capítulo 2

— al caso de comercio entre las naciones.

Esto último es importante, pues la primera noción básica de comercio exterior es que los principios generales del comercio no cambian porque los hombres hayan decidido dividirse entre países. Los mismos principios que rigen el comercio interior rigen el exterior. Lo accidental no altera —en sentido metafísico— a lo esencial, y un proceso accidental, como es el comercio exterior, no puede afectar a la esencia del comercio.

2. Fundamentos

Los fundamentos, pues, del comercio exterior, no pueden ser sino los mismos que rigen para el comercio entre los individuos. Habíamos dicho que estos comercian entre sí merced a la innata desigualdad de las aptitudes humanas, lo que determinaba que Juan tuviera más capacidad para producir el bien A y Pedro la tuviera para el bien B. Ambos intercambian, pues, el fruto de su trabajo, y así ambos están provistos de los bienes A y B de manera menos costosa que si cada uno hubiera fabricado los dos bienes. Ese era, recordamos, el principio básico de

división del trabajo, llamado también «ley de los costes comparados» (David Ricardo) o «ley de asociación» (L. von Mises): la labor realizada entre varios sujetos actuantes según las diversas capacidades de estos tiene mayor productividad que la misma labor realizada por un solo sujeto actuante.

En el nivel internacional, ergo, nada cambia. Los países comercian entre sí sencillamente porque de esa manera logran la satisfacción de las necesidades que requieren bienes para los cuales no cuentan con una aptitud natural de producción, lo que, dicho en términos estrictamente económicos, significa «productos para los cuales la región A (país A) tiene mayor productividad por unidad de inversión que la región B».

El país A, por ejemplo, puede estar situado en una zona muy montañosa. Por tanto, su productividad en cuanto a ganado vacuno (por ejemplo) será naturalmente baja. En cambio, ese mismo país puede tener una alta productividad en cuanto a un determinado mineral, por ejemplo el hierro.

El país B se encuentra, empero, en la situación contraria. Situado en una llanura con buenos pastos, alta es su productividad con respecto al ganado vacuno, pero baja con respecto al hierro.

Tanto el país A como el país B podrían producir, respectivamente, ganado vacuno y hierro, aunque tal cosa les resultaría evidentemente muy costosa, pues estarían empleando recursos para lo que no

son naturalmente aptos, detrayéndolos de aquellos productos para los cuales son naturalmente aptos (o sea, en los cuales tienen una productividad por unidad de inversión). Evidentemente, satisfarían sus necesidades de manera *menos costosa* (o sea, economizarían sus recursos) si intercambiaran entre sí lo que saben hacer mejor. El país A le entregaría hierro al país B, el cual, a cambio, le entregaría al país A ganado. De esa manera ambos tendrán hierro y ganado de manera menos costosa.

El lector dirá que todo esto es absolutamente obvio y elemental. Sin embargo, reflexione —con la mano en el corazón— si alguna vez no pensó si no sería «más fácil» producir tal cosa o tal producto aquí que importarlo. Evidentemente, si se lo importa (voluntaria y libremente) es porque es más costoso fabricarlo *aquí* que *allá*.

Es muy importante aclarar, además, que cuando decimos «los países comercian

entre sí» estamos dando por tácito que quienes comercian son *las personas* (de cada país) entre sí. Por supuesto puede darse el caso que también comercien entre sí los estados; pero tal cosa pertenece ya a la «patología»

(mercado intervenido) de la economía y no a su «fisiología» (economía pura de mercado).

Por tanto, lo que en comercio interior llamamos compras y ventas, en comercio internacional lo llamamos importaciones y exportaciones. Y así, como en comercio interior nunca nos preguntamos si es «mejor o peor» comprar que vender o viceversa, porque sabemos que no puede existir una cosa sin la otra, tampoco tiene sentido preguntar si la exportación «es mejor» que la importación o viceversa, pues la una es tan importante como la otra. Si no podemos vender, tampoco podemos comprar. De igual manera, si no exportamos no podemos importar, y si no importamos no podemos exportar. Exportación e importación son las dos caras de una misma moneda.

Mediante la primera vendemos aquellos bienes que tenemos abundantemente porque nos resultan fáciles de producir, y con la segunda adquirimos aquellos que nos resultarían sumamente costosos de fabricar en el país. Debemos concentrar todos nuestros recursos —si queremos economizarlos— en aquellos bienes para los cuales tenemos mayor eficiencia productiva; concentrarlos en aquellos para lo cual somos ineficientes es deseconomizarlos, esto es, derrocharlos, con la consiguiente baja en el nivel de vida.

3. El equilibrio natural de la balanza de pagos

Todos aquellos procesos que impliquen una recepción de pagos en el país y/o una salida de pagos al extranjero se denominan en conjunto «balanza de pagos». En relación a problemas referidos a esta se han elaborado numerosas confusiones que necesitan un cuidadoso análisis.

Por ejemplo, con respecto a la balanza comercial, se habla de la balanza «favorable» o

«desfavorable» (favorable, cuando las exportaciones superan o son mayores a las importaciones y desfavorable lo contrario). Respecto a tal cosa es necesario aclarar que, en todo intercambio libre y voluntario, no tiene sentido hablar de «balanza desfavorable», pues en todo intercambio libre cada uno de los que participan valora más lo que recibe que lo que da; de lo contrario, no se

realizaría el intercambio. M.W. Curtiss así lo expresa: «Supongamos que usted vende un cesto de manzanas por dos dólares. Usted obtiene los dos dólares que prefiere, en lugar de las manzanas; el comprador obtiene las manzanas, que prefiere en lugar de los dos dólares. ¡La balanza es perfecta!».

La suposición de que la exportación es buena y la importación es mala supone el error de que en un intercambio comercial una parte gana y la otra pierde. Como vimos hace poco, si el intercambio es libre ambas partes ganan. Si el comprador compra el cesto de manzanas y paga dos dólares es

porque valora más las manzanas que los dos dólares. Esto se deduce claramente de las categorías praxeológicas: la situación nueva lograda son las manzanas; la situación abandonada son los dos dólares; el valor otorgado a la situación abandonada (los dos dólares) es el coste; la diferencia psíquica entre las manzanas y los dos dólares es la ganancia derivada de la acción.

Por otra parte, observemos que la concepción de que exportar es bueno e importar es malo conduce sencillamente a convertir al comercio en una guerra. Todos los países querrán exportar; pero una exportación del país A supone una importación en otro país B, cosa que el país B no deseará, y tratará de «contraatacar» exportando a A, cosa que para A será terrible, pues significa una importación. Estos criterios, pues, hacen imposible el comercio y conducen a la autarquía y al aislamiento, con las desastrosas consecuencias que señalamos acerca de la economización de recursos.

Es importante señalar que, funcionando el comercio libre entre las naciones, la balanza de pagos tiende constantemente al equilibrio. La exportación implica que salgan bienes y entre dinero; tal cosa implica que los precios relativos tiendan a la subida. Luego al nacional le será más barato comprarlo al extranjero; aumentan pues las importaciones, cosa que implica que entren bienes y salga dinero, cosa que a su vez implica una tendencia a la baja en los precios, lo que produce al extranjero le sea atractivo comprarle al nacional (o sea, más barato), estimulándose de ese modo las exportaciones, repitiéndose luego el proceso. De este modo, exportación e importación tienden al constante equilibrio.

El libre comercio internacional, en resumen, produce un aumento del nivel de vida de los países que lo practican, al producirse una mayor economización de recursos, al concentrarlos en aquello en que el país es naturalmente más eficiente y logrando la satisfacción de las necesidades de la manera menos costosa que si

el país no comerciara libremente. Cada país se especializa en aquellos productos en los cuales cuenta con una mayor productividad por unidad de inversión, exportándolos, e importando aquellos bienes en los cuales la productividad por unidad de inversión es baja, adquiriéndolos así a menor coste. La división internacional del trabajo, pues, provoca una interdependencia recíproca entre las naciones, aumentando los lazos amistosos entre ellas y reduciendo las posibilidades de guerra entre estas.

4. Tipo de cambio: definición y efectos de su control

El «tipo de cambio» es la paridad que resulta del intercambio entre las diversas monedas. Habíamos visto en el capítulo 3 que esto sucedía en el siglo pasado en el interior de los países si estos practicaban el bimetalismo, y habíamos visto los efectos de la fijación oficial de la paridad: escasez (faltante, mejor dicho) de la moneda infravaluada y superabundancia de la sobrevaluada (Ley de Gresham).

Exactamente lo mismo sucede en el nivel internacional. Supongamos que 10 yenes son iguales a 1

dólar. Supongamos ahora que el gobierno japonés establece que 1 dólar no puede costar, en el mercado de cambios, más de 5 yenes. Eso implica que el yen, que antes equivalía a 1/10 dólar, ahora equivale a 1/5 dólar. ¿Qué ha hecho el gobierno japonés? Ha *sobrevaluado* el yen y ha *infravaluado* el dólar, es decir, le ha puesto un precio mínimo al yen y un precio máximo al dólar. Luego el yen sobrará y el dólar faltará. El gobierno japonés protestará ahora por la «escasez de divisas».

Obviamente, tal cosa es la que produce siempre el control de cambios.

Pero hay otra consecuencia adicional, que muestra cómo el control de cambios produce

deseconomización de recursos. Al infravaluarse la moneda extranjera y sobrevaluarse la nacional, tienden a aumentar *artificialmente* las importaciones. Y se frenan las exportaciones, pues al nacional le es más barato conseguir moneda extranjera con la cual pagar las importaciones, aumentando la demanda de estas. Ahora bien: aumentar *artificialmente* las importaciones es importar bienes que *naturalmente* no se hubiesen importado, lo que implica que para ellos teníamos una buena productividad por unidad de inversión (de tales productos) y que nos era menos costoso producirlo en el país que importarlo. Al importarlo,

estamos deseconomizando recursos, lo mismo que al frenar exportaciones que nos eran naturalmente provechosas.

Como vemos, siempre sucede lo mismo: el control del estado interfiere con las leyes del mercado, alterándolas y produciendo deseconomización y derroche de recursos, bajando con ello el nivel de vida de la comunidad.

5. *La protección arancelaria*

La protección arancelaria es el medio empleado para impedir la importación de bienes y cerrar las fronteras, de manera que el país se autoabastezca, adoptando de ese modo la autarquía como sistema.

La autarquía significa el no-comercio. Si un individuo lo adoptara, debería renunciar a todas sus compras habituales y fabricar él mismo sus propios bienes. Ropa, comida, televisor, cepillo de dientes, etc.; todo sería hecho por el individuo. Evidentemente, el nivel de vida de ese buen señor descendería hasta tal grado que luego se vería obligado a comerciar nuevamente.

Pero tal sistema, que en el nivel individual sería considerado una locura, es lo que algunos consideran el ideal de comercio internacional. En efecto, lo ideal sería el «autoabastecimiento» de todos los bienes, para que el país ya no «dependa» del exterior. A tal efecto se fijan aranceles a las importaciones. Nos limitaremos, pues, a señalar las inexorables consecuencias económicas de la autarquía, para demostrar que no es un medio idóneo para lograr un mayor nivel de vida en los pueblos.

El arancel es, en efecto, negativo en cuanto a tal fin. Imponer un arancel significa derivar la producción de una región en la que la productividad por unidad de inversión es mayor hacia otra región donde la productividad por unidad de inversión es menor, con la consecuente baja en la productividad global.

Ilustremos esto. Teníamos en el punto 2 al país A que, por estar situado en una zona montañosa, importaba carne del país B, que tenía abundante ganado vacuno. Pero el país A quiere autoabastecerse de ganado vacuno. A tal efecto impone un arancel a la importación de tal bien, de manera que se haga imposible comprarlo. El país A, luego, tratará de producir ganado vacuno, cosa para lo cual no tiene aptitud natural. Recursos que antes se empleaban en la fabricación de bienes para los cuales se tenía capacidad productiva serán forzosamente

desviados a la fabricación de un bien, que requerirá —en esa zona montañosa— costes enormes de producción. No solo se tendrá en ese caso ganado de peor calidad y mayor precio, sino que los bienes que antes el país fabricaba serán también ahora desatendidos, al extraérseles gran cantidad de recursos que se empleaban en su fabricación para derivarlos al nuevo bien que se está intentando fabricar. El proceso de desvío de recursos se produce al tener que pagar el consumidor más caro el bien que antes se importaba, disponiendo de menos recursos que antes empleaba en la compra de bienes nacionales. Vemos entonces cómo carece de sentido afirmar que con el autoabastecimiento aumentarían las fuentes de trabajo, pues este factor de producción no tendrá más demanda, sino que será *trasladado* —por el

proceso de traslado de recursos arriba mencionado— de sectores en los que se lo empleaba para producir los bienes que el país fabricaba hacia los nuevos sectores de producción —naturalmente costosos e ineficientes— que el país se empeña en crear. A esto debemos sumar la subida de costes y precios que la autarquía produce, que hace bajar la cuantía de ahorro interno, cosa que se traduce en menor oferta de ahorro en el mercado de capitales, lo que implica menor nivel de inversiones, lo que también implica menor tasa de capital, lo que a su vez implica menor nivel de vida, además de la bajada en el nivel de vida que ya se produjo al derrochar recursos al emplearlos en sectores de baja productividad global.

El «autoabastecimiento» implica, pues, abastecerse de cosas caras y de mala calidad, y crear una serie de industrias ineficientes y antieconómicas, rebajando el nivel de producción, además, en las cosas en que el país tenía capacidad de producción, al derivar los recursos necesarios para su producción hacia sectores ineficientes.

Luego, cuando un país renuncia a ciertas importaciones, reduce también su capacidad de exportar al bajar su productividad global en sus sectores antes naturalmente productivos.

Por otra parte, no tiene sentido aludir en contra del comercio exterior la «dependencia» con el exterior. Es obvio que el comercio —tanto interno como externo— implica interdependencia entre quienes lo practican. Si A comercia con B, B lo hace con A. Comerciar es una relación recíproca. Si A comercia con B, B depende de A y A depende de B. La ciencia económica nos enseña que la autarquía rebaja el nivel de vida y provoca guerras; y que la interdependencia

aumenta el nivel de vida y provoca paz. Lo demás es una elección de los pueblos: o la guerra y el malestar o la paz y el bienestar. Es una disyunción exclusiva. O una cosa o la otra, pero no ambas. El que elija la autarquía creyendo que logrará paz y bienestar, padece una seria confusión de causa y efectos.

6. *Derogación de un arancel: efectos*

Consecuentemente con nuestro planteamiento, la derogación de todos los aranceles de un determinado país provocará que dicho país concentre sus recursos en aquellas producciones en las cuales tiene mayor productividad por unidad de inversión, importando luego aquellas que le sea muy costoso producir.

Se arguye sin embargo que la derogación de aranceles traería aparejada numerosos problemas en cuanto a la reubicación interna de los factores productivos. Es cierto; sin embargo, esos problemas no nos impiden afrontar el libre comercio internacional, así como la posible pena de la terapéutica no le impide al enfermo su adopción para la cura. Aunque la economía cuenta con más problemas que la medicina, pues esta cuenta con la anestesia, cosa que todavía no se ha inventado en la economía.

El efecto de liberar el comercio implica que, naturalmente, deberán dejar de existir todas las industrias ineficientes que se crearon, para concentrar los recursos que en ellas se empleaban —

capital, naturaleza y *trabajo*— en la producción de aquellas cosas en las que se es naturalmente eficiente. Esto muestra que no se producirá desocupación por el cierre de tales industrias, sino que ocurrirá un *traslado* del factor trabajo —junto con los otros dos factores (capital y naturaleza)— de los sectores ineficientes a los sectores eficientes de producción.

Ahora bien: ¿cómo se producirá ese traslado? De la siguiente manera: al derogar un arancel, que provocaba la compra obligada de un producto caro y de baja calidad, el consumidor puede ahora comprar el mismo producto —pero importado— a mejor precio. Eso explica que dispone de una

diferencia que ahora puede derivar hacia otras industrias y actividades, las que consecuentemente comenzarán a crecer.

Ejemplifiquemos. Supongamos que la industria nacional de automóviles nos provea de ellos a 50

dólares por unidad, mientras que importados costarán 10 dólares. Se deroga el arancel y el mercado se inunda de automóviles a 10 dólares por unidad. El consumidor, gastará 10 dólares en vez de 50

dólares. Contará, por ende, con una diferencia de 40 dólares que derivará hacia otras actividades o ahorrará. Estas nuevas actividades, presentes y futuras, contarán ahora con esos recursos y consecuentemente comenzarán a crecer, recursos que antes eran absorbidos por la industria ineficiente de automóviles. Dicha industria, pues, cerrará, pero crecerán y se desarrollarán otras, *naturalmente eficientes*, a las cuales irán los factores productivos —entre ellos el trabajo— que antes eran empleados, deseconomizándolos, en las industrias ineficientes de automóviles.

Obviamente, no será una cura indolora. La liberación del comercio exterior es una clara medida tendente al bien común, que por tal motivo debemos propiciar aunque temporalmente ciertos sectores se vean afectados. Por otra parte, la distribución municipal de bienes públicos admitida por Hayek, siempre que sea no monopólica y financiada con impuestos indirectos locales, puede ayudar a aliviar situaciones culturales muy complejas en la transición.

7 . Intentos de justificación de la autarquía: la teoría de la dependencia y el deterioro de los términos de intercambio

Una de las más ingeniosas teorías esgrimidas para justificar la autarquía es la llamada «teoría de la dependencia», que se complementa con la teoría del deterioro de los términos de intercambio.

Constituye, aunque no en todos los casos, una extensión de la teoría de la explotación marxista en el nivel internacional.

Sucintamente, la teoría expresa lo siguiente: los países ricos han logrado su industrialización merced a los ingentes recursos que obtienen a bajo precio de los países exportadores de materias primas. Esto se produce porque tales países están obligados a comprar productos industriales caros y vender sus materias primas a bajo precio, de lo que resulta un «secular deterioro de los términos de intercambio», o sea, suma total de importaciones más caras que la suma total de exportaciones, de lo que resulta un constante desequilibrio negativo en la balanza de pagos. La causa de la pobreza de los países pobres es la riqueza de los países ricos, de quienes los países pobres serían sometidos y

«dependientes». La solución sería, pues, una activa protección arancelaria, para lograr la

«sustitución de importaciones». Analicemos todo esto.

La primera dificultad de lo que acabamos de exponer consiste en suponer que la causa del subdesarrollo de las naciones pobres es su concentración en las producciones primarias que luego se dedican a exportar. Eso implica desconocer el proceso de formación del capital, que detalladamente vimos en el capítulo 5. El capital y la industrialización que este implica se produce en cualquier país, *siempre que se cuente con determinados requisitos*, cualquiera sea la estructura productiva para la cual cuenta con más productividad por unidad de inversión. Un país puede tener sus producciones principales en determinadas materias primas; cosa que no implica que no posea capital; precisamente, toda su industria estará orientada a la fabricación de los bienes de capital requeridos para una mejor explotación de esas materias primas. Los tres factores de producción —naturaleza, capital y trabajo— se concentran en aquellos renglones con más capacidad productiva, y tal es la manera de economizarlos.

Ahora bien: como dijimos, para ese proceso de capitalización es necesaria una serie de requisitos.

Es necesario que no se contraiga el ahorro por la inflación (capítulo 3), para lo cual también es necesaria la estabilidad monetaria; es preciso que no se desaliente a la formación del capital con impuestos que graven las ganancias (capítulo 6); no se deben fijar precios máximos y mínimos que desalienten, frenen y desarticulen la producción (capítulo 2); no se deben fijar tasas de interés falsas que provoquen malinversiones y derroches de recursos (capítulo 5); no se debe desalentar y/o atacar a la propiedad privada, produciendo la fuga de capitales; no se debe, en resumen, interferir el libre funcionamiento del mercado. Sabemos bien que todos los países subdesarrollados no han aplicado el liberalismo económico. Luego los países subdesarrollados son tales por no haber aplicado el liberalismo económico.

Canadá, Australia y Argentina, por ejemplo, presentaban hacia la década de los 30-40 una estructura económica similar. Eran buenos exportadores de materias primas y competían en el mercado internacional por ubicar tales productos. En este momento (década 70-80) Canadá y Australia son países fuertemente industrializados, con alta tasa de capital, y no han abandonado la exportación de

sus productos tradicionales. Argentina, sin embargo, a partir del 40, comenzó a involucionar, y hoy somos uno de los tantos países no capitalizados del orbe. Y «da la casualidad»

de que mientras Australia y Canadá siguieron aplicando políticas cercanas al liberalismo económico, Argentina aplicó políticas inflacionarias, dirigistas, que atentan contra la propiedad, estatizantes y socializantes.

Analicemos ahora el problema de los términos de intercambio. A nosotros nos interesa el análisis teórico, aunque a título de información decimos que la teoría tiene dificultades incluso si se la compara con las mismas estadísticas que se presentaron para sostenerla (F. Pinedo, en *La Argentina, su posición y su rango en el mundo*). Ahora bien: la teoría no tiene en cuenta los siguientes factores: a) el producto manufacturado o el bien de capital importado presenta mayor productividad que el bien primario exportado. Esa mayor productividad permite una mayor producción de los bienes primarios que se exportan, que compensa la diferencia. Roberto Aiscorbe, en *El mito peronista*, así lo expresa: «La falacia de esta teoría, probada por economistas del calibre de Gottfried Haberler, consiste en que, si el quintal de trigo actual es aproximadamente idéntico al de 1900, y tiene las mismas propiedades nutricias y germinativas, en cambio la productividad de la máquina se ha multiplicado. En el caso del telar, si a comienzos del siglo tejía 100 metros por hora y requería la asistencia de 6 obreros, en la actualidad produce 1.200 metros por hora y es automático, siendo solo necesario un solo obrero para controlar la marcha de seis máquinas. Es decir, que el nuevo telar produce más, gasta menos y ese beneficio supera el presunto “déficit de los términos de intercambio”». b) Si se produce en algún momento que nuestras exportaciones no alcanzan a pagar nuestras importaciones (cosa que en una balanza comercial libre se equilibraría sola, pero que aparece como un déficit cuando el comercio exterior está controlado por el estado), tal cosa se produce pura y exclusivamente merced a la política económica que se aplica, estatista y dirigista, entre cuyas medidas se encuentran precisamente el querer asilarse en la autarquía mediante la protección arancelaria, produciendo tal cosa, lo que ya habíamos explicado: el desvío de recursos de allí donde teníamos capacidad de producción (nuestras exportaciones) hacia donde no la tenemos.

Es o *reducirá*, ergo, nuestra capacidad de producción en aquellos renglones donde éramos naturalmente eficientes, reduciendo nuestra capacidad de exportación. Nuevamente, da la extraña casualidad que desde que la Argentina

comenzó con políticas proteccionistas, dejó de ser «el granero del mundo». ¡Pero qué extraña coincidencia! c) La solución, pues, de sustituir importaciones para

evitar el desequilibrio negativo en la balanza de pagos, no hará, ergo, más que agravar el problema, al hacer desviar recursos que utilizamos en la producción de nuestros bienes exportables para colocarlos en producciones ineficientes. La solución para desarrollar el país y tener gran capacidad de exportación y por ende de importación es aplicar el liberalismo económico. Tan solo dicho sistema puede capitalizar al país, desarrollándole en aquellos sectores en los que tenga una mayor productividad por unidad de inversión, creando, por tanto, una industria fuerte, eficiente y sólida, tanto en el nivel interno como externo.

Vemos entonces cómo la teoría de la dependencia no es más que una ingeniosa extensión de la teoría de la explotación marxista en el nivel internacional: los países ricos explotando a los pobres...

Esta visión sigue condenando a millones de personas en América Latina a la pobreza más extrema...

En síntesis: el principio básico que debemos extraer de este capítulo es el expresado al comienzo: los mismos principios que rigen el comercio interior rigen el exterior. La división internacional del trabajo aumenta el nivel de vida de los pueblos que la practican y afianza sus relaciones pacíficas, merced a la mutua interdependencia. Enseñar esto es una activa y eficaz forma de luchar por la paz y el bienestar de los pueblos. [\[38\]](#)

8.

EL SOCIALISMO

PARTE I

ANÁLISIS ECONÓMICO

1. *Concepto*

Se define socialismo como el sistema social de división del trabajo en ausencia de propiedad privada de los medios de producción.

2. *La posibilidad del sistema*

El problema que nos concierne ante un sistema económico es si, como tal, puede funcionar. Es decir, si logra la satisfacción de las necesidades prioritarias de la manera menos costosa posible, cosa en la que consiste precisamente el proceso de economización de recursos.

Recordemos por un momento cómo se producía tal fenómeno en el sistema opuesto, esto es, el sistema social de división del trabajo en presencia de la *propiedad privada* de los medios de producción.

En dicho sistema era característica la presencia del *mercado*, esto es, el proceso por el cual oferentes y demandantes intercambian voluntariamente sus productos entre sí. De las diversas valuaciones que se expresan en el proceso surgen los *precios* de los diversos productos, tanto de los de consumo como de los productivos.

Recordemos que los precios son los sintetizadores de la información dispersa en el mercado. Con ellos, aquellos que tienen la capacidad de descubrir oportunidades de ganancia (empresarios en el sentido de Israel Kirzner) pueden efectuar el *cálculo económico*, o sea, elegir métodos de producción que resulten menos costosos ponderando la ganancia que obtendrá en el futuro con la diferencia del precio de venta y la suma total de sus costes. De allí que el empresario siempre trate de elegir los métodos menos costosos, mediante la óptima combinación de los factores productivos.

El *mercado* de cada uno de esos productos le permite conocer al empresario los *precios* de estos, como dijimos, y así poder efectuar el cálculo económico, esto es, la combinación de recursos menos costosa posible.

Ahora bien: como dijimos en el capítulo 2, el mercado requiere, para su funcionamiento, la propiedad privada, o sea, la facultad de usar y disponer de un bien económico. En el capítulo 2

decíamos: «observemos que, para que todo este proceso ocurra, ambos participantes —oferente y demandante— deben necesariamente poseer la propiedad del objeto que intercambian —Pedro del lápiz y Pablo de los 100 dólares— para que ambos puedan *disponer* de ellos decidiendo libremente si los retiran o no de la transacción».

En efecto, el aumento y/o la disminución de la demanda y/o la oferta determina el precio en el

mercado. ¿Cómo pueden, entonces, oferta y demanda aumentar y/o descender a voluntad si no cuentan con la *disposición* del bien ofrecido y/o demandado? Por ejemplo, la oferta no puede aumentar o descender si no es libre de ello. Si Juan quiere aumentar su oferta de camisas, o disminuirla, o aumentar o bajar su valuación de las camisas en el mercado, debe necesariamente tener la *propiedad* de las camisas. Tenemos entonces que el cálculo económico requiere la existencia de precios; estos la existencia del mercado, y a su vez este requiere la existencia de la propiedad privada.

Por lo tanto, si no hay propiedad privada, no hay mercado; si no hay mercado, no hay precios, y si no hay precios no es posible el cálculo económico. La economía socialista, que intenta planificar, tiene, como bien lo demostró L. von Mises, esta esencial paradoja: que, como carece de propiedad, mercado y precios, no puede planificar.

O, dicho de otro modo: no puede averiguar cuál, de los múltiples métodos de producción que podría elegir, es el menos costoso. Eso implica que ese sistema (el que carece de propiedad privada) no puede, como tal (como sistema económico), funcionar.

El socialismo es el sistema social de división del trabajo en ausencia de la propiedad privada de los medios de producción.

Por tanto, el sistema socialista no puede funcionar como sistema económico. En el socialismo es impracticable el cálculo económico, por carecer de precios que hagan posible dicho cálculo. En la sociedad socialista existen pseudo-precios; números puestos por la autoridad que económicamente nada significan. Es un sistema que se guía a ciegas. No puede economizar sus recursos. «Economía socialista» es, así, una contradicción en términos.

Inútil es que se inventen pseudo-mercados o mercados artificiales, que los economistas socialistas tanto trabajo se han tomado en concebir. Sin propiedad privada no hay mercado. Y la propiedad privada es algo a lo que nunca recurrirá el socialismo, si quiere seguir siendo tal.

La elección principal se plantea, pues, entre economía de mercado o los diversos grados de socialismo e intervencionismo con los cuales se pretende sustituir el sistema de precios. Lo primero es esencial para el bienestar de los pueblos; lo segundo implica la miseria y el subdesarrollo.

PARTE II

ANÁLISIS SOCIOLÓGICO

1. *La tesis sociológica del socialismo*

El marxismo o socialismo «científico» (como Marx denominó a su sistema) se nos presenta sociológicamente como una doctrina que predica la natural evolución de la sociedad humana hacia el paraíso socialista.

Marx, usando la dialéctica hegeliana, afirmaba que en la sociedad también se desarrolla el proceso de tesis, antítesis y síntesis (es decir, tesis, negación de la tesis, y negación de la negación).

El sistema feudal o feudalismo sería la tesis. La antítesis del feudalismo, el capitalismo, cuya síntesis es la dictadura del proletariado, paso previo al paraíso socialista, donde no habría propiedad, clases, estado ni tampoco escasez de recursos.

La sociedad, pues, presentaría diversos grados de evolución (feudalismo, capitalismo, dictadura del proletariado) hasta llegar al paraíso socialista.

Lo interesante es que, en este esquema, el paso de la sociedad capitalista a la socialista se

presenta como algo inexorable, que no está en manos de los hombres alterar. Dicha inevitabilidad del socialismo estaría dada por tres factores, inherentes a la sociedad capitalista: 1) la lucha de clases; 2) la pauperización creciente, 3) la concentración monopolística. Analicemos, pues, dichos factores, para ver si las tesis del socialismo científico son verdaderas o falsas.

2. *Los tres factores de inevitabilidad del socialismo*

a) La lucha de clases: Esta tesis es un derivado de la teoría de la natural oposición de intereses entre los diversos grupos sociales. Según esta tesis, por ejemplo, los intereses de empresarios y obreros son naturalmente opuestos: la ganancia de unos no puede derivarse sino de la pérdida de los otros.

Ahora bien: la teoría de la lucha de clases sostiene que la consiguiente «lucha» violenta entre las clases sociales es un factor de evolución social, pues tal lucha

favorecería la revolución y por lo tanto aceleraría la implantación de la dictadura del proletariado.

Allí se encuentra el principal error de la tesis. Nociones básicas de sociología que vimos en el capítulo 2 nos enseñan que la condición necesaria para la existencia de la sociedad es la ley de la división del trabajo (capítulos 2 y 7). Y dicha ley implica necesariamente *paz* entre los diversos miembros de la sociedad. División del trabajo implica que Juan comerciará con Pedro y viceversa; pero tal comercio no se producirá si ambos están luchando entre sí.

Tenemos entonces que sociedad implica división del trabajo y división del trabajo implica paz.

Ergo sin paz no hay sociedad. Por ende, cualquier cosa que altere la paz no hará precisamente

«evolucionar» a la sociedad. Por lo tanto, cualquier teoría que presente a la lucha como factor de evolución social es falsa. La lucha altera la esencia de la sociedad. Nunca podría hacerla evolucionar.

b) La teoría de la pauperización creciente: esta teoría sostiene que bajo el capitalismo las masas se irían empobreciendo en forma creciente y paulatina, de manera que cada vez habría más pobres al lado de unos pocos ricos.

De todo esto nos hemos encargado ya de mostrar su falsedad, en el capítulo 5. Como demostramos allí, imposible es que bajo el capitalismo las masas se empobrezcan paulatinamente, pues la acumulación constante de capital que bajo tal sistema se produce determina el aumento de la utilidad marginal del trabajo, cosa que implica el aumento de salarios reales a medida que crece la tasa de capital. Luego imposible es un empobrecimiento continuo y creciente bajo el capitalismo. En el capítulo 5 hemos hablado suficientemente de tal verdad.

Ahora bien: como se podrá observar, esta teoría también supone el natural choque de intereses entre las diversas clases sociales. Es interesante observar que tal cosa no solo la supone Marx, sino todas las teorías que sostienen que «los naturales choques del “capital” y el “trabajo”» deben ser arreglados en forma pacífica y si es posible con el estado como árbitro. Tales opiniones difieren de la de Marx en la no utilización de la violencia para solucionar los conflictos, pero dan como tácita la existencia de ellos, en forma natural en la sociedad, tal como la teoría marxista lo supone. Tales conflictos se dan inherentes al capitalismo.

Solo la revolución —según los marxistas— o la intervención de los poderes públicos —según los intervencionistas modernos— pueden remediarlos.

Tal es la «filosofía social por hoy imperante», como von Mises la ha llamado. La sociología misiana y la economía austriaca nos demuestran, sin embargo, que en la sociedad no existen conflictos entre los intereses de los *grupos* (sectores de diversos y siempre cambiantes niveles

patrimoniales) sociales. La ganancia de unos no implica la pérdida de otros. Por ejemplo, en el capítulo 5 nos hemos encargado de demostrar que el deseo de ganancias de los empresarios lleva a estos a incrementar sus bienes de capital para mejorar su producción. Tal cosa produce un aumento en la utilidad marginal del trabajo y por ende subida de los salarios reales. Como vemos, el hecho de que el empresario gane no implica que el obrero pierda. A este le aumenta inexorablemente el salario merced al aumento de la cuantía de capital, que implica inversiones que también significan ganancia para el empresario. El hecho del aumento constante del salario real bajo el capitalismo en forma natural y constante refuta la teoría de la pauperización creciente y la teoría del conflicto de intereses que dicha teoría supone.

Pero es importante concluir con el análisis de la teoría de la plusvalía marxista. Hemos visto ya que las largas jornadas laborales y los bajos salarios no eran fruto de una maléfica explotación sino efecto de la baja cuantía de capital, que implicaba baja productividad y poca demanda de trabajo, de lo que resultaban esos dos factores desfavorables para el obrero.

Ahora bien: ¿cómo funciona el esquema de la «plusvalía» marxista? [\[39\]](#) Marx partía de su teoría del valor trabajo, según la cual el valor de un producto es igual al trabajo en que hay en él (ya hemos visto la falsedad de tal concepción en el capítulo 2). Así lo expresa Rothbard en *Lo esencial de Mises*: «los clásicos llegaron a sostener que el valor, en definitiva, dependía del “coste” de producción, por lo que podía afirmarse que derivaba del número de horas laborales invertidas en el correspondiente proceso».

Es decir: para Marx, la única fuente de valor es el trabajo. Por lo tanto, ¿de dónde obtiene el empresario su ganancia? Obviamente, según tales premisas, de la fuerza laboral del obrero. ¿Pero cómo? De este modo: imaginemos que el obrero gana 6 dólares por 12 horas de trabajo. ¿Debemos suponer que el obrero recibe el valor integro de su trabajo? No, desde luego. Dado que el valor

depende del trabajo, para Marx, entonces, el obrero debería ganar en ese caso 12 dólares por 12

horas de trabajo. Pero recibe 6 dólares. Los otros 6 dólares serían retenidos por el empresario, como

«plusvalía». O sea que la ganancia empresarial es fruto del *trabajo hecho y no remunerado*, según el marxismo.

Pero ya vimos suficientemente —y temo cansar al lector repitiéndolo— que no es tal el origen del salario y la jornada laboral. Si el obrero recibía 6 dólares por 12 horas era porque la alta oferta de trabajo y la escasa demanda de él determinaban 6 dólares en el mercado, y si trabajaba 12 horas era porque la productividad de su labor era baja, lo cual le obligaba a utilizar 12 horas para producir algo por lo cual ganar 6 dólares; baja productividad determinada en la época por la escasa cantidad de herramientas apropiadas. Ahora bien, a medida que fuera aumentando la productividad del trabajo, por el aumento de los bienes de capital, el obrero notaría que, para producir algo por lo cual ganar 6 dólares, se necesitarían 8 horas —por ejemplo— en vez de 12. La jornada laboral se iría reduciendo naturalmente y la utilidad marginal del trabajo aumentando. Y, como vimos en el capítulo dedicado a trabajo y salarios, cuando aumenta la tasa de capital, el límite mínimo de salarios de mercado es mayor. En un país desarrollado puede usted ofrecer 1 dólar por mes a un operario industrial, pero nadie aceptará su oferta sencillamente porque la demanda de trabajo es alta y el salario ofrecido es mayor. Un salario real elevado, fruto de la economía de mercado sostenida en el tiempo, no depende de la buena voluntad de los empresarios. Depende de la mayor demanda de trabajo, que solo se produce con más ahorro e inversión.

Nos queda, por último, que el concepto «clase social» que utiliza Marx en sus escritos señala algo

que no existe en la sociedad liberal, si por «clase» se entiende un sector social rígido, que carece de movilidad hacia otros. Menos aún si se define por su oposición dialéctica a otra clase. Muy por el contrario, en el mercado libre existen diversos niveles patrimoniales que pueden variar constantemente. Si un obrero ahorra, forma un capital, con él pone un pequeño negocio y tiene éxito, de obrero se transformará en empresario. Caso contrario puede suceder con un empresario que pierde por haber cambiado los gustos del consumidor o por no

haber sabido administrar los recursos; se queda sin nada y debe emplearse (excepto, claro, que ambos casos se den en una América Latina plagada de intervenciones y controles estatales). Luego el concepto «clase» señala un término sin correlato ontológico. Las castas y clases sociales no existen en la sociedad liberal (o capitalista). La movilidad social es una de sus características sobresalientes, junto con la total y absoluta igualdad ante la ley necesaria para tal movilidad.

c) La teoría de la concentración monopolística: esta teoría sostiene lo que fuera refutado en la parte II del capítulo 2: el capitalismo tiende a la formación de monopolios. Vimos ya, sin embargo, los siete factores antimonopolísticos que en el mercado libre tienden precisamente a la no formación de monopolios. Creo que nada hay que agregar al respecto, salvo que, precisamente, es en la sociedad socialista donde el concepto «monopolio» se da con toda rigurosidad. Allí sí que existe, con toda su fuerza, un «único vendedor»: el estado. El estado es el único que puede vender. Tiene legalmente el monopolio de todo. Y sabe muy bien que el mercado libre tiende a la competencia; de lo contrario no se preocuparía tanto de anular todo signo de libertad comercial, para que no aparezca algún peligroso competidor.

3. La evidente interrelación de las tres teorías

Las tres teorías están evidentemente muy relacionadas entre sí. La pauperización creciente y la explotación, junto con la concentración monopolística de unos pocos muy ricos, acentúan la lucha de clases, preparando las condiciones óptimas para la revolución y la dictadura del proletariado.

Pero ya vimos que las tres teorías son falsas. Por ende, también es falso que el capitalismo tienda inexorablemente hacia el socialismo, pues recordemos que tal cosa se produce merced a los tres factores que señalan las teorías.

4. Conclusión

Las conclusiones del socialismo sociológico son, ergo, falsas. Derivan de premisas falsas. Por eso son tales. L. von Mises dijo todo esto en 1922 y parece que su mensaje aún no ha sido escuchado...

REFLEXIÓN FINAL

En cuestiones teóricas, mantener una actitud de equilibrio entre escepticismo y

dogmatismo es difícil. Podemos caer en un relativismo que descrea de la verdad o en un dogmatismo que impida todo progreso en el saber. Ambas actitudes paralizan la ciencia.

Lo primero, además de ser contradictorio en sí mismo —al afirmar que es verdad que no existe la verdad— puede refutarse además demostrando que la verdad no puede ser relativa, en el sentido de que, frente a teorías contradictorias sobre un mismo punto, solo una es verdadera, por el principio lógico de contradicción: dos proposiciones contradictorias. No pueden ser ambas verdaderas. Si Juan dice: «Dios es» y Pedro dice «no es verdad que Dios es», no puede ser que ambos tengan la verdad: o la tiene Juan, o la tiene Pedro; de lo contrario Dios sería y no sería al mismo tiempo, lo cual es contradictorio. Y, en tal sentido, la verdad es una sola.

Lo segundo —la actitud dogmática— cierra el camino al progreso; a la constante revisión y perfeccionamiento de nuestro saber. Una actitud de certeza sanamente asumida implica que las verdades que se afirman han sido libremente aceptadas después de su correspondiente demostración racional. Solo cabe el dogma frente a la Revelación Divina, pues Dios, infinitamente sabio, no puede engañarse ni engañarnos. En lo demás, la única autoridad es la razón.

Y también implica esto una actitud prudente. Si afirmamos algo como verdadero, debemos tener en cuenta que siempre será una pequeña parte de la verdad, y no toda la verdad; pues en ese caso conoceríamos toda la realidad y seríamos totalmente sabios; y el único totalmente sabio es Dios; nosotros los hombres — recordemos a los griegos— no somos sabios, sino amantes de la sabiduría.

Y la verdad no implica, de ninguna manera, una actitud intolerante. La intolerancia surge de los espíritus totalitarios que tratan de imponer sus ideas por medio de la fuerza y la violencia, olvidando el respeto por la persona humana y confundiendo el error con el que yerra, atacando a este último en vez de al primero.

Pero el que conoce cierta pequeña parte de la verdad sabe que la única manera de difundirla es mediante la pacífica y libre enseñanza de esta, respetando al que no conoce esa parte de la verdad y ayudándolo para que salga de algún error o alguna ignorancia. El totalitario es por definición una persona que desconoce la verdad, pues su principio es la fuerza y no la razón.

Por lo tanto: es posible llegar a conclusiones y juicios verdaderos; pero tal cosa implica razón, prudencia y tolerancia.

Tal es nuestra última reflexión, que no por última deja de ser quizás la más importante.

BIBLIOGRAFÍA

ACTON, H.B. (2002): *La moral del mercado*, 2.^a ed, Unión Editorial, Madrid.

AIZCORBE, R. (1853): *El mito peronista*, Libro II, caps. 8 y 9, Buenos Aires.

BENEGAS LYNCH, A. (1979): *Lo esencial de la crisis*, Rev. Ideas sobre la Libertad, n.º 37.

BENEGAS LYNCH, A. (h.) (1978): *Fundamentos de Análisis Económico*, Fundación Balsa de Comercio, Buenos Aires.

CAPRILE, A.J.B. (1974): *La libertad crucificada*, Ambassador, Buenos Aires.

CURTISS, W.M. (1963): *La protección arancelaria*, Centro de Estudios sobre la Libertad, Buenos Aires.

GARCÍA MARTÍNEZ, L. (1976): *Teoría de la Dependencia*, EMECE, Buenos Aires.

GARCÍA VENTURINI, J.L. (1978): *Politeia*, Troquel, Buenos Aires.

HAYEK, F.A. (1977): *Historia y Política*, Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Buenos Aires.

— (2008): *Camino de Servidumbre*, Unión Editorial, Madrid.

— (2008): *Los Fundamentos de la Libertad*, 8.^a ed, Unión Editorial, Madrid.

HAZLITT, H. (1961): *Los errores de la nueva ciencia económica*, Aguilar, Madrid.

— (1974): *La conquista de la pobreza*, Unión Editorial, Madrid.

— (2011): *La economía en una lección*, 7.^a ed., Unión Editorial, Madrid.

MISES, L. von (1961): *Reconstrucción monetaria*, Centro de Estudios sobre la Libertad, Buenos Aires.

— (2005): *Burocracia*, 2.^a ed, Unión Editorial, Madrid.

— (2009): *El Socialismo. Análisis económico y sociológico*, 6.^a ed., Unión Editorial, Madrid.

— (2011): *La Acción Humana. Tratado de economía*, 10.^a ed, Unión Editorial, Madrid.

— (2011): *Liberalismo*, 2.^a ed, Unión Editorial, Madrid.

PETRO, S.: *Los sindicatos y la libertad*, Centro de Estudios sobre la Libertad, Buenos Aires.

REIG, J. (1976): «Conceptos fundamentales de economía lógica», *Rev. Ideas sobre la Libertad*, n.º 32.

— (1976): «En torno a la función del capital», *Rev. Ideas sobre la Libertad*, n.º 33.

— (1977): *Prólogo a la Teoría de la Explotación*, Fundación Bolsa de Comercio, Buenos Aires.

RÍO; LASTRA, HUERGO (1973): *Propiedad, Estado y Totalitarismo*, Centro de Estudios sobre la Libertad, Buenos Aires.

RÍO, M. (1977): «La orientación de la Argentina en economía desde los puntos de vista económico y moral», en *Tres enfoques de la libertad*, J.J. Palma, A. Lanus y M. Río; Centro de

Estudios sobre la Libertad, Bs. As.

— (1978): «Humanismo y colectivismo comparados», *Rev. Ideas sobre la libertad*, n.º 36, Buenos Aires.

— (1979): «La búsqueda de la felicidad y la ética social, la política y la economía» (prólogo a *Los fundamentos de la moral*, de H. Hazlitt), Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

ROPKE, W. (2007): *La teoría de la economía*, 3.^a ed, Unión Editorial, Madrid.

ROTHBARD, M.N. (1970): *Man, Economy and State* (a treatise on economic principles), Nash Publishing, Los Ángeles, trad. esp. *El hombre la economía y el Estado*, Unión Editorial, Madrid 2011.

— (1978): *Los fundamentos escolásticos de la economía liberal*, Escuela de Educación Economics y Filosofía de la Libertad, Buenos Aires.

— (1979): *Moneda, Libre y controlada*, Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires, auspiciada por el Centro de Estudios sobre la Libertad, Buenos Aires.

— (1985): *Lo esencial de Mises*, 2.^a ed., Unión Editorial, Madrid.

SAMUELSON, P.A. (1968): *Curso de Economía Moderna*, Aguilar, Cap. 18.

STEPELEVICH, L. (1978): *Enfoques económicos del mundo actual*, Troquel, Buenos Aires.

VILLEY, D. (1976): *Economía libre o dirigida*, Unión Editorial, Madrid.

VIVANCO, P. (1970): *El mito del monopolio*, Centro de Estudios San Ignacio, Buenos Aires.

[*] Doctor en Economía por ESEADE y profesor en la Universidad Francisco Marroquín.

[1] Horwitz, Steven: «Subjectivism», en Boettke, Peter (ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, p. 20. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1994. Itálicas en el original. Traducción propia del original. En inglés: «For Austrian subjectivism, the main fact to be explained in economics is how actors with *different* expectations and knowledge are able to coordinate their behavior despite such differences and despite the anonymity inherent in markets».

[2] En el sentido otorgado por Karl Popper en *Sociedad abierta, universo abierto. Conversaciones con Franz Kreuzer*. Barcelona: Editorial Tecnos (1997, [1979]).

[3] Hayek, Friedrich A.: *Los fundamentos de la libertad*, pp. 56 y 57. Madrid: Unión Editorial (1998, [1960]).

[4] Sobre todo, remito a mis textos epistemológicos: *Popper: búsqueda con esperanza* (Ed. de Belgrano, Buenos Aires, 1993); *Epistemología da economia* (Pontificia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1997). En castellano: *El método de la economía política*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires, 2004; *Introducción filosófica a Hayek* (Universidad Francisco Marroquín, Unión Editorial, Guatemala/Madrid, 2003); *Fundamentos filosóficos y epistemológicos de la praxeología*, Unsta, Tucumán, 2004; *Hacia una hermenéutica realista* (Austral, Buenos Aires, 2005); *La economía de la Acción Humana*; Unión Editorial, Madrid, 2009; *Conocimiento e información*, Unión Editorial, Madrid, 2011; «Machlup: un puente entre Mises y Lakatos», en *Libertas*, n.º 15, 1991; «Camino abierto, un análisis filosófico de la epistemología de la economía», primera parte [1996], en *Libertas*; n.º 25, octubre de 1996; «Camino abierto, un análisis filosófico de la epistemología de la economía», segunda parte [1997], en *Libertas*, n.º 26, mayo de 1997; «Hacia una fenomenología de las ciencias sociales», en la rev. *Derecho y Opinión*, Universidad de Córdoba, España, 1997, n.º 5, pp. 611-622. Reimpreso en *Sensus Communis* (2001), vol. 2, n.º 4, pp. 419-435; «La ciencia como orden espontáneo», en *Libertas* (30), 1999, pp. 231-263. Reproducido en *Facetas liberales, Ensayos en Honor de Manuel Ayau*, UFM, 2011; «Karl Popper: antes y después de Kyoto», en *Arbor* CLXII, 642 (junio de 1999), pp. 229-243; «La importancia epistemológica de las *pattern predictions* de Hayek», en *Actas de las V Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, Uba, Buenos Aires, 2000; «Intersubjectivity, Subjectivism, Social Sciences, and the Austrian School of Economics», en *Markets & Morality* (2007), vol. 10, n.º

1, 115.141; «La importancia epistemológica de “Economics and Knowledge” de Hayek», en Beltramino y Marchetti (compiladores), *La crítica como método*, Rosario: Fundación Libertad, 2007; «Thomas Kuhn: el paso de la racionalidad algorítmica a la racionalidad hermenéutica», en *Revista de Análisis Institucional* (2009), 3, pp. 1-56; «Epistemología de la economía y economía de mercado», en *Le Regole Della Libertá, Studi sull’economia sociale di mercato nelle democrazie contemporanee*; Centro Studi Tocqueville-Acton, 2010, pp. 55-61; «Una propuesta para el estancamiento epistemológico de la Escuela Austriaca», en *RIIM*, n.º 54, mayo de 2011, pp. 5-14.

[*] Este capítulo trata sobre cuestiones metodológicas y filosóficas que

constituyeron el eje central de mis investigaciones en economía en años posteriores. Remito sobre todo a mi libro *El método de la economía política* (Ediciones Cooperativas, Buenos Aires, 2004), que figura también en la página web de la Universidad Francisco Marroquín. Obviamente, cualquier desacuerdo que se tenga con algo de lo expuesto en este capítulo debe tener en cuenta los 26 años que pasaron después de que fue escrito. Voy a tratar, de todos modos, de hacer algunas notas adicionales aclaratorias, y he modificado algunas expresiones (GZ, 2004).

[5] Remitimos para este tema, sobre todo, a Cachanosky, J.C.: «Historia de las teorías del valor y del precio», partes I y II, *Libertas*, 1994, 1995, 20 y 22 respectivamente (GZ, 2004).

[6] Teoría que será analizada en la segunda parte del capítulo 8.

[7] Yo ahora estaría más moderado en esta evaluación tan negativa de la Escuela Clásica. No porque desconozca las severas críticas de Rothbard a ella, sino porque creo que estas escuelas deben juzgarse evolutivamente (al estilo Hayek), lo cual impide juicios «blanco o negro» desde un punto de vista histórico (GZ, 2004).

[8] Sobre las diferencias entre Mises y Böhm-Bawerk en este punto, véase Kirzner, I.: *Essays on Capital and Interest*, E. Elgar, 1996

(GZ, 2004).

[9] La relación de esto con lo «empírico» se discute *ad infinitum* dentro y fuera de la Escuela Austriaca. Remito a la nota 1 de la nota introductoria (GZ, 2004).

[10] Teoría de las ciencias.

[11] Juicio sintético es aquel cuyo predicado no se realiza a partir del análisis del sujeto. «El pizarrón es verde» es un ejemplo, pues el hecho de que sea verde no se puede inferir del análisis del concepto «pizarrón».

[12] Método axiomático-deductivo es aquel que infiere una serie de teoremas a partir de unos determinados axiomas (proposiciones no demostradas en el sistema). Los juicios analíticos son, por otra parte, aquellos cuyo predicado se infiere del análisis del sujeto. En la oración «el hombre es un animal racional», el predicado de esa oración se infiere del análisis del concepto «hombre».

[13] Método que infiere leyes generales del análisis de numerosos casos individuales.

[14] He reelaborado ahora estas clasificaciones. Remito a la nota 1 de la nota introductoria (GZ, 2004).

[15] Estudio preliminar.

[16] Cabe agregar que conceptos como utilidad marginal, preferencia temporal, período de producción, productividad, interés, capital; también entran en el análisis praxeológico.

[17] Sobre las advertencias de I. Kirzner *versus* esa noción robinsoniana de economía, véase Kirzner, I.: *The Meaning of Market Process*, Routledge, 1992 (GZ, 2004).

[18] *La Acción Humana*, Ed. Sopec, Madrid, 1968, p. 321.

[19] La fundamentación antropológica de este tema fue el tema de tesis de 1990 sobre praxeología y Santo Tomás de Aquino, que fue publicada como libro este año: *Fundamentos filosóficos y Epistemológicos de la Praxeología*, UNSTA, Tucumán, 2004 (se encuentra también en la página web de la Universidad Francisco Marroquín).

[20] Quede aclarado que esto constituye nuestro personal intento de solución al problema, que no pretende ser además definitiva. Solo proponemos un principio de solución (nota de 2004: este es el tema que seguimos investigando después y que dio origen al texto citado en la nota 1 de la nota introductoria).

[21] Debemos agregar que se han realizado y se están realizando importantísimas investigaciones sobre los *fundamentos escolásticos* de la economía de mercado moderna. En la bibliografía citamos un trabajo de Rothbard al respecto. Véase, también: Río, Manuel: «El precio justo: una coincidencia del liberalismo y del tomismo», en *La Prensa* de 28 de octubre de 1974; y Chafuén, Alejandro A.: «San Bernardino, economista», en *La Nación* de 16 de septiembre de 1980.

[22] Conocida también como la ley de la división del trabajo o la ley de Ricardo, en honor a su descubridor: el economista clásico David Ricardo.

[23] Véase capítulo I.3.

[24] Véase capítulo 1.

[25] Téngase en cuenta que cuando redactamos los puntos 8, 9 y 10, siempre razonábamos en términos de «tendencia al equilibrio», lo cual es coherente con Hayek, 1936, y con Mises mismo en el «equilibrio dinámico» que muestra en *La Acción Humana*, pero no tanto con una visión más «lachmanniana» que tenemos últimamente. (GZ 2004).

[26] Enrique Loncán, abogado y empresario argentino, ya fallecido, estudió con L. von Mises en 1964 y difundió incansablemente las bases de la Escuela Austriaca de Economía, en épocas muy difíciles. Cuando yo comencé a leer sobre Escuela Austriaca, siendo un adolescente, él me recibía en su estudio, cada 15 días, contestando pacientemente todas y cada una de mis preguntas, sin pedirme nada a cambio.

[27] Mises, Ludwig von: «Salarios, desempleo e inflación», revista *Ideas sobre la Libertad*, n.º 982, Centro de Estudios sobre la

Libertad, Buenos Aires, junio de 1976.

[28] Como se verá en el capítulo 4, la inversión es la utilización del ahorro para la formación de nuevo capital.

[29] Véase la parte IV, escrita en 1952, de *Theory of Money and Credit*, Liberty Fund, 1981.

[30] Hayek, F.A. von: *La desnacionalización de la moneda* (1976), Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Buenos Aires 1980.

[31] En *La Acción Humana* (Sopec, Madrid, 1968), parte IV, cap. XVII, punto 12.

[32] En *Man, Economy and State*, Nash Publishing, 1970.

[33] 2004: En la posterior tesis que hicimos en 1990, cambiamos la demostración de la ley de preferencia temporal por la siguiente explicación: **Teorema 16** . Invariantes las restantes circunstancias, el hombre prefiere consumir un determinado bien en el presente a optar por consumir ese mismo

bien en el futuro (Ley de preferencia temporal).

Demostración. Si en la opción de consumir un determinado bien en el presente o en el futuro (lo último implica postergar el consumo), el sujeto actuante opta por la segunda posibilidad, eso significa que se ha atribuido a ese bien un valor adicional a su consumo en el presente que lo hace más apetecible en el futuro que en el presente. Si dicho valor adicional no fuese otorgado —a lo cual se alude con «invariadas las restantes circunstancias»—, entonces el sujeto actuante preferirá el bien en el presente —o sea, carecerá de motivo para postergar su consumo—. Este teorema se denomina ley de la preferencia temporal.

Anexo. Las objeciones realizadas por Nozick a las demostraciones de Rothbard y Mises de este teorema no afectan a nuestra demostración (Zanotti, Gabriel J.: *Fundamentos filosóficos y epistemológicos de la Praxeología*; Unsta, Tucumán, 2004)

[34] 2004, 2: Pero no es lo mismo. Véase al respecto Kirzner, I.: *Essays Capital and Interest*, Elgar, 1966.

[35] Remitimos sobre esta cuestión a nuestros estudios posteriores de Doctrina Social de la Iglesia, sobre todo a *Economía de mercado y Doctrina Social de la Iglesia*, Ed. de Belgrano, Buenos Aires, 1985, primera edición, y Ediciones Cooperativas/Instituto Acton Argentina, Buenos Aires, 2005 segunda edición (GZ 2012).

[36] Sobre el tema de la moralidad de la ganancia empresarial, remitimos a nuestro libro *Antropología filosófica cristiana y economía de mercado*, Unión Editorial, Madrid, 2011, cap. IV (GZ 2012)

[37] Véase Benegas Lynch (h): *Fundamentos de análisis económico*, citado en la bibliografía.

[38] Para un análisis más detallado de la teoría de la dependencia véase *Teoría de la dependencia*, de Luis García Martínez.

EMECE, Buenos Aires, 1976.

[39] Remitimos nuevamente a Cachanosky, J.C., nota 1 del capítulo 1.

Document Outline

- [Derechos de autor](#)
- [Prólogo por Juan Sebastián Landoni \[*\]](#)
- [nota introductoria](#)
- [1. conceptos generales sobre la escuela austriaca \[*\]](#)
- [2. el mercado](#)
- [3. CAMBIO INDIRECTO](#)
- [4. tasa de interés, ahorro, inversión y formación del capital](#)
- [5. tRABAJO Y SALARIOS](#)
- [6. IMPUESTOS](#)
- [7. COMERCIO EXTERIOR](#)
- [8. el socialismo](#)
- [reflexión final](#)
- [bibliografía](#)