

Biblioteca Austriaca

Faustino Ballvé
Los fundamentos
de la Ciencia Económica

[DIEZ LECCIONES DE ECONOMÍA]



Unión Editorial

La *Biblioteca Austriaca* se propone ofrecer al lector textos clásicos de la «Escuela Austriaca» de economía; trabajos selectos del pensamiento neo-austriaco en Europa y en Estados Unidos; ensayos significativos —dedicados a temas de metodología, economía, sociología y politología— en la línea del «marginalismo austriaco» y de la tradición que en él se inspira.

En cubierta:

Casa Batlló, edificio urbano en Barcelona obra del arquitecto Antoni Gaudí, máximo representante del modernismo catalán. Se trata de una remodelación integral de un edificio previamente existente en el solar, obra de Emili Sala Cortés. La construcción se realizó entre los años 1904 y 1906.

BIBLIOTECA AUSTRIACA

Colección dirigida
por Juan Marcos de la Fuente

Los fundamentos
de la
Ciencia Económica

Faustino Ballvé

Los fundamentos
de la
Ciencia Económica

Diez lecciones de economía

Prólogo de
Manuel Francisco Ayau



Unión Editorial

2012

ISBN: 978-84-7209-581-6
Depósito legal: M. 20.891-2012

© 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

Compuesto y maquetado por JPM GRAPHIC, S.L.
Impreso por SAFEKAT

Impreso en España • *Printed in Spain*

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

PRESENTACIÓN, por Jesús Huerta de Soto	13
PRÓLOGO, por Manuel Francisco Ayau.....	15
INTRODUCCIÓN, por Manuel Martín Rodríguez	21
EL AUTOR.....	47

I. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

El hecho económico. El pensamiento económico. Xenofonte, Aristóteles, Roma, Sonto Tomás, Oresmius, Biel, Erasmo, Lutero, Calvino. El mercantilismo. Los fisiócratas. Adam Smith y la escuela clásica. El nacionalismo. La escuela histórica. El socialismo. El dirigismo. La escuela vienesa. La escuela matemática. La economía crítica. La economía como acción electiva del hombre en el mercado.....	49
--	----

II. EL MERCADO

Economía autística y cooperativa. La división del trabajo, el cambio y el mercado. Comercio y mercancía. Valor y precio. La soberanía del consumidor. Monopolio, dictadura económica y mercado negro	59
--	----

III. LA EMPRESA

Empresario y consumidor. Cálculo económico. Los datos del mercado. Elementos y medios de producción. El coste diferencial La utilidad marginal. El rendimiento. El factor tiempo. El riesgo	67
---	----

IV. CAPITAL, TRABAJO, SALARIO	
Comodidad e incomodidad. La producción creadora. Capital y beneficio. Trabajo y salario. Las «leyes del salario». La «injusticia social».....	77
V. MONEDA Y CRÉDITO	
Economía de trueque y economía monetaria. Historia del dinero. Teorías monetarias. El mercado monetario. Crédito e interés. Inflación y deflación. La cotización. La moneda estable. El patrón oro	87
VI. MONOPOLIOS, CRISIS, DESEMPLEO	
El monopolio y la Revolución francesa. El monopolio, fenómeno político. Las crisis y sus teorías. Crisis y expansión. El dinero fácil. El desempleo, hecho moderno. Las teorías del desempleo. Keynes. El desempleo y la crisis.....	99
VII. COMERCIO INTERNACIONAL	
Un texto de Carlos Marx. Las caravanas y las factorías. La solidaridad económica mundial. Mercados, lonjas y bolsas. Ferias de muestras. Bolsa de mercancías, <i>warrants</i> y negocios a distancia y a plazo. Los «futuros». Los arbitrajes. Los cambistas, las letras de cambio, los valores y las bolsas de efectos.....	111
VIII. NACIONALISMO Y SOCIALISMO	
El nacionalismo, cosa antigua. La «economía política». El «patrimonio nacional». La autarquía. La balanza de pagos y el problema de las «divisas». El <i>dumping</i> , las restricciones y el «mercado negro».	
Unos versos de Heine. El postulado de la abundancia y las estadísticas. El postulado de la explotación y las estadísticas. La «injusta distribución de la riqueza». La expropiación. La economía socialista. La teoría de la renta de la tierra y el georgismo	119

IX. DIRIGISMO

El origen del moderno dirigismo. Las «debilidades de la economía libre» y sus supuestos remedios. La «falta de movilidad de los recursos». La «injusta distribución de la riqueza». Redistribución y confiscación. Control de salarios y precios. El control del comercio internacional y de la moneda. La planeación en los países atrasados. Planismo y comunismo..... 133

X. LO QUE NO ES ECONOMÍA

Producción, distribución y consumo. La «economía equilibrada». El *homo oeconomicus*. Las «comunidades de intereses». La justicia social..... 143

PRESENTACIÓN

por Jesús Huerta de Soto

Con la publicación, por primera vez en nuestro país, de las *Diez lecciones de economía* del Dr. Faustino Ballvé (1887-1958), España en general, y los españoles miembros de la Escuela Austriaca en particular, saldan un deuda histórica con uno de sus más brillantes hijos que, como tantos otros, tuvo que abandonar la madre patria en 1939 para no volver jamás. Exiliado en México, por azares del destino conoció y trabó íntima amistad con el gran economista austriaco Ludwig von Mises, convirtiéndose enseguida en uno de sus más importantes discípulos y seguidores. Fruto de esa relación intelectual fue la conversión de Ballvé, originariamente socialista y republicano y masón hasta su muerte, al liberalismo económico y, en concreto, la publicación del pequeño manual que el lector tiene entre sus manos, que fue utilizado por Ballvé en sus clases de economía en México y que ha sido reiteradamente publicado fuera de España y reconocido a nivel internacional como una de las obras seminales de economía austriaca más importantes. Hoy, con cincuenta y cinco años de retraso, publicamos a modo de homenaje la primera edición española de la obra de Ballvé. Homenaje tan tardío como merecido y lleno de agradecimientos al que fuera un gran catalán, un gran español y un gran economista liberal.

PRÓLOGO

por Manuel Francisco Ayau

Prevalece hoy en el mundo un constante diálogo sobre tópicos económicos y sociales, motivado por la general y justificada preocupación por mejorar el nivel de vida del hombre, especialmente en aquellas sociedades que se considera existen en un nivel mínimo de subsistencia.

Este diálogo, sin embargo, no siempre ocurre con ponderación y amplitud de criterio, requisitos indispensables para encontrar la verdad. La intolerancia que frecuentemente se observa quizá se debe a que se olvida que la Ciencia Económica se refiere exclusivamente a medios, a procedimientos, y jamás a objetivos, finalidades o metas. No existe la opinión propiamente científica referente a objetivos. El diálogo económico debe circunscribirse exclusivamente a métodos, en el supuesto de que la intención sea siempre la misma: encontrar los medios acertados para lograr la prosperidad y bienestar del hombre a corto y, principalmente, a largo plazo.

Muchas fórmulas y experimentos sociales se ponen en práctica. Gran cantidad de ellas no son más que expedientes políticos que subordinan el interés de los pueblos al interés de personas ambiciosas; pero, sin duda, no es ello la causa del subdesarrollo que padecen los pueblos, pues aun los políticos poco escrupulosos necesitan moldear sus programas a lo que es aceptable por la sociedad, para tener la oportunidad de ejercer con éxito su profesión. Lo cierto es que la política socio-económica adoptada por

una sociedad es reflejo de la opinión prevaleciente, no siempre a corto plazo, pero sí invariablemente a largo plazo.

Son las ideas las que gobiernan el mundo; son las teorías sobre Economía Política que sostienen los miembros de una sociedad las que, a largo plazo, prevalecerán. Toda acción individual o concertada entre cualquier número de personas actuando en sociedad, indefectiblemente es el producto de las teorías de las premisas en que se basa la expectativa de tal o cual resultado. De allí que la suerte de una sociedad dependa de lo acertado o desacertado de las ideas que prevalecen referentes al desarrollo económico y, sobre todo, las pertinentes al régimen de derecho, del cual necesariamente depende la vida ordenada en una sociedad basada en la división del trabajo y el intercambio indirecto.

Si bien no es imposible, sí es improbable que una persona inteligente, a través de diálogos y perspicaz observación del fenómeno económico cotidiano, descubra el complicado funcionamiento del mecanismo llamado Economía. La imperfecta inteligencia humana y el corto tiempo de una vida, sin embargo, obligan a recurrir a la experiencia asentada en la historia y a aprovechar los conocimientos que, a través de costosos procedimientos, se han ido ordenando para formar la ciencia. De lo contrario, actuar, opinar y, por ende, influir, sin conocimiento de causa, constituye en realidad una imprudencia y es evidencia de irresponsabilidad temeraria. Especialmente cuando la ignorancia en este caso es tan fácil de evitar y cuando el precio de los errores de la continua improvisación se paga con sufrimiento humano.

* * *

Aunque la Ciencia Económica es joven, sí es ciencia. Para el hombre no versado en ella, al considerar el gran número de opiniones y propuestas que continuamente se exponen, quizá parezca que se trata de racionalizaciones espurias y justificaciones de teorías

preferidas. Y, en verdad, no debe extrañar tal impresión, pues la mayoría de criterios expresados al respecto son, precisamente, lo que aparentan.

No deben causar asombro las incongruencias y falta de solidez que personas no versadas en Economía ponen en evidencia. Pero sí extraña que personas supuestamente conocedoras de la materia, que influyen a través de las aulas, la prensa, los puestos públicos y el púlpito, aseveren tan frecuentemente teorías incongruentes cuando no disparatadas. No debe sorprender, entonces, que los ejemplos de fracasos sean tan numerosos y los ejemplos de éxito pocos y contados.

La Ciencia Económica no es cuestión de opiniones. Ningún economista serio ha refutado, ni se atrevería a negar, la validez de los tres pilares de la Economía que a continuación se mencionan:

1. La Teoría del Valor Subjetivo, como fundamento general de la Ciencia Económica;
2. La Teoría de la Utilidad Marginal, como único instrumento válido para dilucidar cualquier problema de asignación óptima de recursos y, por ende, como único procedimiento válido para el análisis de todo problema económico; y
3. La Ley de Asociación, como explicación de las causas y efectos de la división del trabajo y, por consiguiente, del fenómeno «vida en sociedad».

Cualquier análisis que no sea congruente con la Ciencia Económica lógicamente es falaz y, por consiguiente, cualquier curso de acción basado en tal análisis resultará en un estado de cosas diferente al deseado, independientemente de la intención con que se actúa. Es más, el resultado no puede ser otro que el de agravar la situación que se desea corregir o evitar.

Por supuesto, la teoría (*sic*) económica socialista no acepta la validez científica de los tres puntos mencionados, pero su rechazo

no es científico sino emocional y, por lo tanto, no se puede tomar en serio. Hasta la fecha no existe una teoría económica propiamente socialista y aun los mismos teóricos del socialismo admiten que lo más que han logrado son ensayos «sobre» el socialismo. No han encontrado, por ejemplo, un sustituto para el mecanismo de los precios (para lo cual es necesaria la propiedad privada de los recursos y medios de producción) que les permita asignar los recursos económicamente, es decir, establecer relación entre coste y precio, comparar el valor que las cosas tienen entre sí, para poder actuar racionalmente. Entretanto, para poder subsistir lo mejor posible, franca y necesariamente tienen que depender del parasitismo intelectual, recurriendo al mercado exterior para asignar valores a todos los recursos materiales, humanos y de capital, y a los bienes de consumo.

* * *

El libro del profesor Faustino Ballvé viene a llenar una necesidad urgente para el momento actual; y también a ofrecer la oportunidad de aprender, de un excelente y conciso tratado, los fundamentos de la Ciencia Económica en forma clara y precisa.

Obvio es que no contiene toda la Ciencia Económica. Pero sí presenta los principios fundamentales en forma tan inteligible y breve que facilita a la mente del lector ordenar sus cimientos para seguir adelante.

No es, pues, una casualidad que esta obra haya conseguido la gran popularidad que está gozando. Se ha traducido al inglés por la editorial Van Nostrand; se está traduciendo al francés, al árabe y al alemán.

La integridad personal del profesor Ballvé, así como su extensa experiencia tanto en el ejercicio de sus profesiones como en el campo académico y literario, explica en gran parte la excelencia de este trabajo, pues presupone una perspectiva muy poco común

combinada con amplios conocimientos, no solo del ramo de la Economía propiamente dicha, sino del Derecho, base de la sociedad civilizada sin la cual no tendríamos ni la oportunidad ni la necesidad de estudiar la Economía.

Constituye un honor para los editores publicar esta obra, en la seguridad de que representa una valiosa aportación a la cultura, tanto del hombre de negocios como del hombre público y del estudiante.

Agradezco a la Señora Kate M. v. de Ballvé su generoso permiso para esta edición.

Guatemala, 1967

INTRODUCCIÓN

FAUSTINO BALLVÉ PALLISÉ
Y SUS *DIEZ LECCIONES DE ECONOMÍA*
(1956)*

por Manuel Martín Rodríguez**

I

LA VIDA DE BALLVÉ ANTES DE SU EXILIO (1887-1939)

Faustino Ballvé Pallisé¹ (Barcelona, 1887; México, 1958) se licenció en Derecho en la Universidad de Barcelona en 1907. En 1912, fue becado por la Junta de Ampliación de Estudios para estudiar

* Publicado en la Revista *Procesos de Mercado*, vol. VII, n.º 2, otoño 2010.

** Manuel Martín Rodríguez es académico de número de la Academia de Ciencias Sociales y del Medio Ambiente de Andalucía y correspondiente de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. A lo largo de su dilatada carrera académica ha sido catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Granada, director de la *Revista de Estudios Regionales* y miembro del consejo editorial de la *Revista de Historia Económica* y de la *Revista de Economía Aplicada*. Autor de numerosas publicaciones sobre historia del análisis y del pensamiento económico en España, entre sus trabajos en este campo destacan sus libros *Pensamiento económico español sobre la población* (1986), *Cinco grandes economistas andaluces ante el comercio internacional* (1994), *Análisis económico y revolución liberal en España* (2009), sus varias colaboraciones en E. Fuentes Quintana (dir.), *Economía y economistas españoles* (1999-2004), y sus importantes estudios introductorios a Vicente Montano, *Arcano de Príncipes* (1986), Valle Santoro, *Elementos de Economía Política, con aplicación práctica a España* (1989) y Carlos de Orduña Zarauz, *Lecciones de Economía matemática* (2006).

¹ En algunos textos, en lugar de Pallisé, aparece como segundo apellido el de Pellicer. En los diversos escritos firmados por él mismo que he podido conocer, siempre figura Ballvé Pallisé, o simplemente Ballvé.

en Berlín con el jurista Franz von Liszt. Su objetivo entonces era el de oponer a una cátedra de Derecho Penal, para lo que durante su estancia en Alemania preparó un importante trabajo, que tendría una gran repercusión en España en los años siguientes y, más tarde, en distintos países latinoamericanos: *La teoría jurídica del delito según Beling*.² Sin embargo, su fracaso en unas primeras oposiciones que se celebraron en 1913, en las que el tribunal no entendió sus novedosos puntos de vista, le hizo abandonar prematuramente su carrera académica.³

Después de esta experiencia, probablemente influido por Manuel Raventós, también becario de la Junta para la Ampliación de Estudios, con quien había coincidido en Berlín, decidió irse a estudiar economía a Londres, donde se ganó la vida con traducciones del alemán y del inglés. De estos años son sus traducciones de A. Eleutheropulos (*Sociología*, Madrid: Reus, 1913), Ludwig Gurlitt (*La educación natural*, Madrid: La Lectura, 1914), Chapman S.J. (*Economía Política*, Barcelona: Ibérica, 1915, en colaboración con Manuel Raventós), H. Herckner (*La cuestión obrera*, Madrid: Reus, 1916), A. Damaschke (*La reforma agraria*, Madrid: Reus, 1916), Otto Hintze *et al.* sobre *Alemania y la Guerra Europea* (1916)⁴ y de la novela de A.E.W. Mason, *El misterio de la Villa Rosa*, publicada en París en 1913. Además de todo ello, en Londres entró en contacto con el diplomático y poeta colombiano Santiago Pérez Triana

² El trabajo fue publicado en la editorial Fortanet (Barcelona, 1913) y en *Anales de la Junta para la Ampliación de Estudios e Investigaciones Científicas*, tomo IX (Madrid, 1913). En este mismo tomo, se publicó otro trabajo suyo, también sobre derecho penal, «Las últimas investigaciones estadísticas de la criminalidad en Alemania».

³ Vid. Pere Bosch i Gimpera (1980), *Memóires*, 15; y Francisco Javier Dosil Mancilla, «La JAE peregrina» (*Revista de Indias*, 2007, LXVII, n.º 239: 307-332).

⁴ Otto Hintze, Fiedrich Meinecke, Hermann Oucken y Hermann Schumacher, *Alemania y la Guerra Europea*, vol. 1; Fiedrich Tezner, *Aliados y enemigos de Alemania*, vol. 2; y Hermann Oucken, *Génesis y espíritu de la Guerra*, vol. 3. Los tres volúmenes fueron publicados por la editorial Gustavo Gili, en 1916.

(Bogotá, 1858; Londres, 1916), con quien colaboró, junto con otros españoles, entre ellos Araquistain, en su revista *Hispania*.

A su vuelta a España, abrió un bufete especializado en asuntos mercantiles e internacionales, con gran éxito, llegando a ser miembro de la *Academia de Jurisprudencia y Legislación*, de la *Sociedad de Estudios Económicos de Barcelona*, de la *International Law Association* y de la *Sociedad de Derecho Comparado* de Berlín. En sus primeros años de ejercicio de la abogacía, continuó interesándose por el socialismo que había estudiado en Londres, se afilió a la Agrupación Socialista de Barcelona y publicó el libro *El socialismo y la guerra* (Barcelona: Estudio, 1916), en el que se ocupó de la Internacional en la Primera Guerra Mundial, dejándose notar su inicial formación germanófila.

Decepcionado por el socialismo, abrazó el republicanismo liberal, llegando a dirigir en Barcelona el partido Izquierda Republicana, de Azaña, por el que resultó elegido diputado en las elecciones del 16 de febrero de 1936, en las que obtuvo 262.670 votos por la circunscripción de Barcelona capital, a muy poca distancia de Nicolau d'Oliveres el político catalán más votado en esas elecciones. En esta etapa de su vida, aunque dedicó mucho tiempo a la política, continuó con su despacho profesional y con su trabajo de traductor y ensayista. Tradujo a W. Lexis (*El comercio*, 1929) y T. Niemeyer (*Derecho Internacional Público*, Barcelona: Labor, 1930), y publicó *Spanien als betätigungsfeld für fremden andel und industrie* (Essen: Baedeker, 1926), un interesante texto sin traducir aun al español.

II

LOS AÑOS DE EXILIO EN MÉXICO (1941-1958)

1. La enseñanza de la Economía en México en 1939

Para entender las *Diez Lecciones de Economía* (1956b) de Ballvé y su propia trayectoria académica en México, a donde se vio obligado a exiliarse al terminar la guerra civil tras una breve estancia en Francia, resulta indispensable un breve apunte previo sobre la situación de los estudios de Economía en este país al tiempo de la llegada de los republicanos españoles en 1939.

El único centro universitario en el que se impartían estudios de economía, la *Escuela Nacional de Economía* de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), tenía sus orígenes en 1929, fecha en que, formando parte de un plan general para que el país pudiera disponer de economistas que contribuyeran eficazmente a su desarrollo económico,⁵ Daniel Cosío, junto a otros intelectuales mexicanos que, como él, habían estudiado economía

⁵ Durante los años veinte y treinta, se habían creado en México un conjunto de nuevas instituciones económicas orientadas al desarrollo económico del país: el Banco de México (1925), un verdadero banco central, aunque todavía sin algunas de las principales funciones de este tipo de bancos; la Nacional Financiera, un banco de desarrollo industrial; el Banco de Crédito Agrícola (1926), relacionado con la reforma agraria; y el Departamento de Estadística Nacional (1924), que debía proporcionar la información necesaria para los programas de desarrollo. Al mismo tiempo, en la Secretaría de Hacienda, Jesús Silva Herzog había emprendido la tarea de organizar una biblioteca especializada en economía y había creado en 1928 el Instituto Mexicano de Investigaciones Económicas, para estudiar la economía mexicana «sin necesidad de importar sistemas extraños». Un excelente análisis de la estrecha relación entre los objetivos económicos del Estado y la institucionalización de los estudios de economía en México, en Babb (2001): *Managing México. Economists from Nationalism to Neoliberalism*, Princeton: Princeton University Press; y (2005): «Del nacionalismo al neoliberalismo: El acenso de los nuevos *Money Doctors* en México», en Daniel Mato (coord.), *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*, Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, 2005: 155-172.

en el extranjero,⁶ había conseguido que se creara una Sección de Economía dentro de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Los primeros profesores de la *Escuela* estuvieron muy influidos por el marxismo y otras ideologías socialistas, pero siempre de forma un tanto confusa ya que jamás trataron de promover una verdadera revolución social y política, sirviéndose simplemente de estas ideas para justificar la creciente intervención del Estado en la vida económica.

Jesús Silva Herzog, nombrado director de la *Escuela* para el periodo 1940-42, acometió importantes reformas y modificó su plan de estudios. El minucioso análisis de las tesis doctorales presentadas, realizado recientemente por Babb (2002: 48-66), ha puesto de manifiesto que, aun manteniendo su inicial orientación izquierdista, el centro fue adaptándose a los cambios que iban teniendo lugar en el país. Si en el periodo de Cárdenas (1934-40) la preocupación fundamental había sido la reforma agraria, en los años siguientes, los del *milagro económico mexicano* (1940-70), el mayor interés se centró en los procesos de crecimiento económico y de industrialización promovidos por el gobierno. Por otra parte, la confusión inicial, que había identificado marxismo con intervención económica del Estado, se fue disipando por la introducción del keynesianismo y de las ideas económicas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

El segundo centro superior en impartir estudios de economía, ya con los republicanos españoles en México, fue *La Casa de*

⁶ Entre éstos, estuvieron Villaseñor, Palacios y Espinosa de los Monteros. Eduardo Villaseñor había aprovechado su estancia en Londres como agregado comercial de la embajada de México para estudiar en la London School of Economics. Miguel Palacios Macedo estuvo exiliado en París durante cinco años, que había ocupado en el estudio de la economía. Antonio Espinosa de los Monteros había hecho el bachillerato en un colegio norteamericano y luego había cursado un master de economía en Harvard, donde había coincidido con Cosío (*Memorias*, México, D.F.: Editorial Joaquín Mortiz, S.A., 1976: 139).

España-El Colegio de México, cuya historia es bien conocida.⁷ Al poco de su fundación, en 1943, el sociólogo español Medina Echavarría fue encargado de dirigir el *Centro de Estudios Sociales*, creado en su seno también con la finalidad de «dotar al gobierno mexicano de cuadros intelectuales bien preparados».⁸ Mientras funcionó, su plan de estudios estuvo organizado en cursos semestrales con una duración total de cuatro años. De la enseñanza de la economía se ocupó el economista mexicano Víctor L. Urquidí, pero los españoles Javier Márquez, Herrero y Sánchez Sarto, impartieron cursos de economía ocasionales.⁹ La orientación de sus enseñanzas fue weberiana en sociología y keynesiana en economía, y, contrariamente a lo que venía ocurriendo en la *Escuela Nacional de Economía*, el gran ausente de sus aulas fue Marx. En 1960, Cosío, nuevo director, acometió su modernización, consiguiendo que dos años más tarde el presidente López Mateos firmara un decreto por el que se le reconocía el carácter de «escuela de tipo universitario» con la posibilidad de impartir cualquier tipo de conocimientos.

La deriva izquierdista de la *Escuela Nacional de Economía*, preocupaba a empresarios y alumnos, por las dificultades que este tipo de enseñanzas representaba para el reclutamiento de buenos profesionales al servicio de la empresa. Por ello, algunos grandes bancos y empresarios mexicanos pensaron en promover otras ofertas educativas más orientadas al mercado. En 1943, un grupo

⁷ La *Casa de España* y, a partir de septiembre de 1940, su sucesora, *El Colegio de México*, estuvieron presididos por Alfonso Reyes hasta 1959, en que le sucedió Cosío, que había sido su secretario durante los primeros años (*vid.* Lida y Matesanz, 1988: *La Casa de España en México*, México: El Colegio de México; y Lida *et al.*, 2000: *La Casa de España y El Colegio de México. Memoria 1938-2000*, México: El Colegio de México).

⁸ Lida *et al.* (2000): 236.

⁹ El *Centro de Estudios Sociales* de El Colegio de México cerró en 1946. Sobre su primera y única promoción, *vid.* González Navarro (2003): «José Medina Echavarría», *Letras Libres*, 1 de agosto de 2003.

de industriales fundó el *Instituto Tecnológico de Monterrey* (ITESM), inspirado en los de Massachusetts y California, en principio sólo para formar a ingenieros y licenciados en administración de empresas, pero que dispuso ya de un departamento de economía en 1954.¹⁰ Y en 1946, el Banco de México y otros grandes bancos y empresas mexicanas fundaron la Asociación Cultural Mexicana, con el objetivo principal de crear el *Instituto Tecnológico Mexicano* (ITM, luego ITAM), cuyo primer programa docente fue el de economía, al que se unieron pronto algunos «disidentes» de la *Escuela Nacional de Economía*, como el propio Ballvé, quien para entonces ya había conocido a Mises y abandonado completamente sus primeras veleidades socialistas.

Por otra parte, la evolución de la economía mexicana en estos años puede resumirse también en pocas líneas. Después de la nacionalización de las industrias básicas y de las grandes reformas sociales realizadas por Cárdenas (1934-40), México entró, bajo la presidencia de Ávila Camacho (1940-46), en una etapa más tranquila en la que el desarrollo económico del país fue prioritario, atribuyéndose un papel central al sector público, que puso en práctica una arriesgada política inflacionista, con tipos de cambio fijos y un sistema fiscal insuficiente, que conduciría finalmente a un fuerte déficit de la balanza de pagos, a un primer ajuste monetario en 1948, con el apoyo del FMI y del Banco Mundial, y a una devaluación en 1954, de 8,65 a 12,5 pesos por dólar.¹¹

A estos centros superiores de enseñanza de la economía, y en esta situación política y económica, fue a donde se incorporaron los exiliados españoles en México. Aunque fueron más, citemos aquí como los más destacados de quienes lo hicieron a

¹⁰ D.C. Levy (1980): *University and Government in México: Autonomy in an Authoritarian System*, New York: Praeger.

¹¹ R.D. Hansen (1971): *The Politics of Mexican Development*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press; y E. Cárdenas (1956): *La política económica en México, 1950-1994*, México: FCE.

Javier Márquez Blasco, Ramón Ramírez Gómez, Alfredo Laguilla Iñarritu, Sánchez Sarto, Antonio Sacristán Colás y el propio Faustino Ballvé.¹²

2. La estancia de Ballvé en México

Ballvé llegó a México en 1941. Después de convalidar su título de abogado, abrió de nuevo su despacho profesional (Bufete Ballvé & Murat),¹³ continuó con sus traducciones¹⁴ y se dedicó a la docencia del derecho y de la economía, primero en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y, a partir de 1948, también en el Instituto Tecnológico de México (ITAM).

Recién llegado a México, conoció a Mises, que había sido invitado por Montes de Oca¹⁵ a impartir unas conferencias en la ciudad de México durante los meses de enero y febrero de

¹² Un estudio general sobre los economistas españoles del exilio de 1939, en M. Martín Rodríguez y E. Fernández Clemente (2009): «Sesenta economistas académicos del exilio (1936-1939)», en E. Fuentes Quintana (dir.) y F. Comín Comín (coord.): *Economía y economistas españoles en la guerra civil*, 2 vols., Madrid: Real Academia de Ciencia Morales y Políticas y Galaxia Gutenberg Círculo de Lectores.

¹³ Ballvé dio numerosas conferencias sobre Derecho, reeditó algunos de sus trabajos publicados en España y publicó otros nuevos, siempre relacionados con el delito: *Función de la tipicidad en la dogmática del delito*, México: UNAM, 1951; y *El problema de la participación en el delito*, México: Facultad de Derecho, UNAM, 1954.

¹⁴ Sus traducciones de esta época fueron: S.E. Morison, *Historia de los Estados Unidos de Norteamérica*, 1951 (en colaboración con Odón Durán d'Ocón); y R. Stammler, *Modernas teorías del Derecho y del Estado*, México: Ediciones Botas, 1955.

¹⁵ Luis Montes de Oca, que había participado en la revolución mexicana, había sido nombrado director del Banco de México en 1935, cargo en el que permaneció durante buena parte de la presidencia de Cárdenas, moderando en este tiempo sus primitivas posiciones. Al dejarlo en 1940, fundó el Banco Internacional y comenzó a distinguirse por sus ideas liberales. En 1961, tradujo al español *El Socialismo*, de Mises (México: Hermes).

1942.¹⁶ En ellas, el economista austriaco presentó una economía muy distinta a la que se enseñaba entonces en la *Escuela Nacional de Economía*. Criticó el modelo de «puertas cerradas para la industrialización», la política inflacionista y la transigencia con las reivindicaciones sindicales de elevación de salarios que se venían practicando en México. Sostuvo que la única vía para que la economía mexicana pudiera competir en los mercados internacionales era la de continuar con producciones intensivas en mano de obra, aumentar la formación de capital y alentar procesos migratorios hacia países con mayor productividad. Y recomendó un reforzamiento de los derechos de propiedad, en una dirección absolutamente contraria a la que se había seguido desde el comienzo de la revolución.

El mensaje de las conferencias de Mises no era fácilmente asimilable en el México de ese tiempo, pero entusiasmó a Ballvé, que había ido abdicando de su primer socialismo. A partir de entonces, facilitada por el idioma, se inició entre ambos una amistad personal e intelectual, que duraría ya hasta la muerte del economista español en octubre de 1958. Además de con una extensa correspondencia,¹⁷ Ballvé cultivó esta relación acompañando a Mises y a sus amigos de la NYU en algunas de sus iniciativas y

¹⁶ Año y medio después, en junio de 1943, Mises volvió a ser invitado por una asociación de empresarios mexicanos a elaborar un informe sobre la economía de México, inédito hasta su publicación muy recientemente. La versión original inglesa ha aparecido en un volumen titulado *Selected Essays of Ludwig von Mises: The Political Economy of International Economic Reform and Reconstruction* (pp. 203-253), publicado por el Liberty Fund Inc. de Indianápolis en 1999, en el que se recogieron textos inéditos de Mises escritos a principios de los años cuarenta. Y poco antes, había sido publicado en español por el Instituto Cultural Ludwig von Mises de México, con el título de *Problemas económicos de México: Ayer y hoy* (México, 1998).

¹⁷ Los papeles de Mises se encuentra actualmente en los archivos del Grove City College (Pensilvania, USA), en el que enseñaron economía dos de sus más cercanos alumnos de la NYU, Hans F. Sennholz e Israel Kirzner. La correspondencia entre Mises y Ballvé, en *Grove City Archive*: Ballvé files.

adoptando él mismo otras similares en México, a algunas de las cuales nos referimos a continuación.

Aunque no figuró en la lista de los 39 académicos que en 1947 participaron en el primer *meeting* de la Mont Pelèrin Society, su vinculación a esta organización internacional liberal debió de ser casi inmediata.¹⁸ Aparte de que lo pudiera haber hecho en otros anteriores, sabemos que en el octavo *meeting*, que tuvo lugar en Saint Moritz (Suiza) en septiembre de 1957, presentó una breve ponencia, titulada «The Meaning of Liberty and the Philosophical Basis of Liberalism», en un panel en el que participaron también W.H. Chamberlin, F.A. Harper, L. Rougier y F.A. Hayek.¹⁹

En 1955, M. Sennholz²⁰ le solicitó un trabajo para incluir en un libro homenaje conmemorativo del 50 aniversario del doctorado de Mises en la Universidad de Viena, que se publicó el año siguiente con el título de *On Freedom and Free Enterprise* (1956a), incluyendo ensayos de amigos y seguidores de Mises, entre ellos, Röpke, Hayek, Rappard, Jouvenal, Hazlitt, Rothbard y Rueff. El trabajo remitido por Ballvé fue «On Methodology in Economics», al que nos referiremos más extensamente en el próximo epígrafe.²¹

¹⁸ Entre los asistentes a esta primera conferencia, estuvieron, entre otros, Eucken, Milton Friedman, Hazlitt, Knight, Popper, Mises, Robbins, Röpke, Stigler y el español Salvador de Madariaga (<http://www.montpelerin.org>).

¹⁹ Mont Pelèrin Society: *Inventory of the General Meeting Files (1947-1998)*. Preface by Jacques van Offelen, Ghent (Belgium): Liberaal Archief.

²⁰ Los profesores Hans F. Sennholz y su esposa M. Sennholz tuvieron relaciones verdaderamente familiares con el matrimonio Mises durante su estancia en la NYU. Les acompañaron en sus viajes académicos al extranjero, les visitaron con frecuencia en su casa neoyorkina, e incluso aceptaron que Margit Mises fuera la madrina de su hijo. M. Sennholz invitó a participar en el libro exclusivamente a «the most famous Mises friends and colleagues», entre los que estuvieron Baudin, Rueff, Bertrand de Jouvenel, Hayek, Hazlitt, Machlup, Röpke, Rothbard, Hans Sennholz y el propio Faustino Ballvé.

²¹ F. Ballvé (1956a): «On Methodology in Economics», en Mary Sennholz (ed.): *On freedom and Free Enterprise. Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Princeton: D. Van Nostrand Company, Inc.. Años después, se ha publicado una versión

Desde el *Ateneo Libertad* de México D.F., del que fue presidente, Ballvé se convirtió en un verdadero propagandista de la economía liberal, organizando actos, dictando conferencias, participando en programas de radio y escribiendo textos breves, que alcanzaron una notable difusión, no sólo en México sino también en otros países latinoamericanos, particularmente en Guatemala y Perú. Parte de estos textos fueron publicados en periódicos y tiradas especiales y algunos de ellos han sido reiteradamente reproducidos en boletines de distintos centros liberales. Basten aquí dos únicas referencias a toda esta actividad.²²

En una conferencia pronunciada en el *Ateneo Libertad* en 1954, con el título de *Libertad y Economía*,²³ Ballvé arremetió contra W.A. Lewis, un economista nacido en la isla de Santa Lucía que había estudiado en la London School of Economics y trabajado luego al servicio de organizaciones internacionales en programas de desarrollo económico de países del Caribe, que con su influyente libro, *La planeación económica* (1952), se había convertido en el principal soporte de la intervención estatal en los procesos de producción y distribución en los países latinoamericanos. Ballvé negó que estas políticas fueran eficaces, defendiendo la economía de mercado, la libertad de comercio exterior y la regulación automática del dinero. El nacionalismo económico, decía Ballvé en su refutación

en español de este texto en la *Revista Libertas*, V: 9 (octubre 1988), actualmente *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados* (Revista RIIM), que publica ESEADE, un instituto de enseñanza superior e investigación fundado en Buenos Aires en 1978 por Alberto Benegas Lynch, su primer rector, Federico Zorraquin y otros empresarios argentinos, con la participación de Hayek, Manuel F. Ayau (de la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala) y otros intelectuales próximos a la escuela austriaca.

²² Junto a los que se glosan en el texto a continuación, pueden citarse, entre otros: *La crisis de la libertad*, México: Ateneo Libertad, 1951; y *La mixtificación de la democracia*, México: Ateneo Libertad, 1951.

²³ «Libertad y Economía», *Centro de Estudios Económico-Sociales* (CEES) (Guatemala), año 2, febrero 1960, n.º 6. Este texto había sido publicado también por el Ateneo Libertad (1954).

a las ideas de Lewis, no era la consecuencia de las guerras sino su causa, y el dirigismo económico, que atribuía al funcionamiento de la economía libre los ciclos económicos, los monopolios y el desempleo, no constituía más que una gran falacia.

Y en un texto sobre la *Función social de la propiedad*,²⁴ analizó de nuevo la inutilidad de que el Estado interviniera para mejorar la producción y distribución de la riqueza, dando un nuevo paso en sus críticas. Lo más preocupante para Ballvé, era el «mito de la maldad de la propiedad privada, [...], tan deletéreo que ha llegado a afectar a los espíritus de muchos empresarios», haciendo que se avergüencen de la riqueza que tienen, cuando «en realidad no hacen otra cosa que administrar y fomentar el bien común, al paso que muchos de los que se ostentan como sus paladines, al predicar e imponer medidas utópicas, están dañando este bien común, aunque no siempre dañen sus propios intereses».

No he podido llegar a saber con certeza que Ballvé fuera ya masón en España, pero no hay duda de que perteneció a la Logia Libertad 233 del Valle de México, en la que el 14 de octubre de 1950, con motivo de su elevación al 20 grado, leyó un trabajo titulado *Masonería y Libertad*, en el que sostuvo estas mismas ideas.²⁵

Por último, a estas actividades, hay que añadir que Ballvé nunca olvidó su interés por la política española, con una presencia continuada en actos y escritos políticos de republicanos exiliados. Por citar tan sólo uno de ellos, resulta especialmente significativo que el 11 de octubre de 1955, cuando ya se habían firmado los pactos entre Estados Unidos y España, pusiera su firma, como presidente del *Ateneo Libertad*, junto a las de otros dirigentes de entidades del exilio para que la ONU rechazase la solicitud de la «España fascista, falangista y nacionalista» para ingresar en esta

²⁴ «Función social de la propiedad», *Centro de Estudios Económico-Sociales* (CEES) (Guatemala), año 2, septiembre 1960, n.º 13.

²⁵ F. Ballvé: *Masonería y Libertad* (1950), Centro Documental de la Memoria Histórica, Ministerio de Cultura (signatura F-11593, n.º de registro 34.626).

organización.²⁶ Por esta dedicación, al cumplir los 70 años de edad, muy cerca ya de su muerte, el gobierno de la República en el exilio le concedería la orden de la liberación de España con el grado de Comendador.²⁷

III

LAS DIEZ LECCIONES DE ECONOMÍA (1956B)

1. Fuentes, estructura y contenidos

Ballvé comenzó a dictar sus lecciones de Economía en la Facultad de Derecho de la UNAM, ya bajo la influencia de Mises. Aunque el medio no era el más adecuado, debió gozar de un cierto margen de libertad, alentado y protegido siempre por el Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas, del que fue miembro de su Consejo Directivo.²⁸

²⁶ «Carta de los republicanos españoles al Secretario General de la ONU fundamentando y solicitando no se acepte a la España de Franco como miembro de la Organización» (1955). Además de por dirigentes de partidos políticos y sindicatos, la carta aparecía firmada, entre otros, por José Giral, de la Unión de Profesores Universitarios Españoles, y León Felipe, de la Unión de Intelectuales Españoles.

²⁷ En un escrito con el membrete de International and Corporation Lawyers (Bufete Ballvé & Murat), fechado de 5 de noviembre de 1957, Faustino Ballvé se dirigía al Congreso de la Unión, solicitando autorización para usar esta distinción en México. En su exposición, decía que «sin perjuicio de cumplir fielmente y con fervor mis deberes como mexicano, he seguido defendiendo la causa de la libertad de España y en general de todos los pueblos» (*Diario de los Debates de la Cámara de Diputados del Congreso de los Estados Unidos Mexicanos*, Legislatura XLIII, Año III, Período Comisión Permanente, fecha 1958-01-09, número de Diario 26).

²⁸ El Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas A.C. de México D.F. había sido fundado por Gustavo R. Velasco y Agustín Navarro, ambos vinculados a la Mont Pèlerin Society. Velasco, sobrino de Montes de Oca, que había invitado a Mises a visitar México en 1941, fue directivo del Banco Internacional, fundado por el propio Montes de Oca; presidente de la Asociación

A partir de su incorporación al ITAM en 1948, en el que impartió un curso de Economía, Ballvé se sintió mucho más libre y se consagró a la preparación de un texto que, como el de Mises (*Human Action*), pudiera ser entendido no sólo por sus alumnos sino «al menos por la parte culta y por los elementos directores de nuestra sociedad». Las versiones previas, que discutió con sus alumnos, y su correspondencia con Mises le sirvieron para fijar algunas de sus ideas y para encontrar el tono justo que él deseaba en su exposición. Y el resultado de todo ello fueron sus *Diez Lecciones de Economía* (1956b), un librito de 112 páginas en cuarto menor, cuya primera edición fue publicada por el Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas A.C., de México D.F., con un breve prólogo de Gustavo R. Velasco.

Ballvé hizo explícitas sus *fuentes* en la lección I. De acuerdo con su análisis, la crisis de la escuela clásica se había debido a que sus pretendidas leyes económicas eran tan sólo simples regularidades, que fallaban a menudo en su aplicación, y a la creencia, «divulgada por la propaganda y aceptada irreflexiblemente por la intelectualidad y la clase media», de que la libre iniciativa tan sólo beneficiaba a unos pocos en contra de los intereses de los humildes y, en particular, de los trabajadores. Y en esta situación, Menger, partiendo de su teoría de la *utilidad marginal*, había hecho «una profunda revisión de las doctrinas económicas con la mira de encontrar los principios de una economía científica», de la que habían surgido, a su vez, dos grandes corrientes: la «escuela matemática» (Walras, Pareto, Pantaleoni), que pretendía

de Banqueros de México (1950-51); presidente de la Confederación Patronal de la República de México (Coparmex), fundada para resistir los intentos de bolchevización de México durante la presidencia de Álvaro Obregón (1920-24); y rector de la Escuela Libre de Derecho de México, fundada en 1912, en la que habían venido conviviendo desde entonces diversos grupos de liberales mexicanos. Agustín Navarro sería Secretario del PAN y director del Instituto Ludwig von Mises de México.

una «completa exactitud en el cálculo económico», siendo el gran apoyo del dirigismo económico; y la «escuela vienesa», representada por Böhm Bawerk, Wieser y, más recientemente, Mises y Hayek, «una corriente rigurosamente científica», con cuyas ideas se proponía él desarrollar sus *Lecciones*.

Aunque Ballvé no se prodigó en citas, dada la concisión con que se propuso exponer los fundamentos de la economía, no faltan en sus *Lecciones* las de Mises, Wieser, Böhm Bawerk y Hayek. Y junto a ellas, aparecen también las de algunos de los economistas de la Mont Pelèrin y otros de la escuela austriaca, como Eucken, Röpke, Rueff o el propio Hazlitt, quien para entonces ya había publicado su *Economics in one lesson* (1946).

Respecto a este último, tiene especial interés preguntarse si Ballvé pudo haberse inspirado particularmente en su libro al escribir sus *Lecciones*, dado que ambos textos vienen citándose comúnmente como parte esencial del tronco misiano, como veremos más adelante. Por supuesto, lo había leído, porque lo cita en la Lección I para afirmar expresamente que Hazlitt coincidía con las ideas de Mises y Hayek. Sin embargo, el propósito de éste al publicar su *Economics in one lesson* y, por tanto, sus resultados, fueron muy distintos a los de Ballvé y sus *Lecciones*. Henry Hazlitt, un prestigioso periodista especializado en temas económicos, que escribía en el *Wall Street Journal* y otros grandes diarios americanos y que publicaba libros de divulgación de filosofía, política y economía,²⁹ no se propuso realmente escribir un manual, sino tan sólo ofrecer «un análisis de los sofismas económicos que han

²⁹ Existe una edición española, traducida por Joaquín Reig Albiol, con el título de *La ciencia de la economía en una sola lección* (Valencia: Fundación Ignacio Villalonga. Biblioteca de Estudios Económicos, 1958). Otros libros de Hazlitt fueron publicados también en España en los años siguientes: *La Ciencia Económica ante la «inutilidad» del socialismo* (Valencia: Fundación Ignacio Villalonga. Biblioteca de Estudios Económicos, 1959), con textos de Eastman, Mises y Chamberlin; y *Los errores de la nueva Ciencia Económica* (Madrid: Aguilar, 1961).

alcanzado en los últimos tiempos preponderancia suficiente hasta convertirse casi en una nueva ortodoxia», haciéndolo a un nivel poco más que periodístico y utilizando fundamentalmente a Bastiat, Wicksteed y Mises,³⁰ cuyo *Human Action*, no publicado aun, debía conocer bien por su asistencia habitual a los seminarios de la NYU.³¹ Las *Lecciones* de Ballvé, en cambio, sí fueron concebidas como un verdadero manual de Economía, y a un nivel analítico mucho más alto.

En cuando a su *estructura formal*, no es difícil observar cierta similitud entre las *Lecciones* de Ballvé y *Human Action*, aun cuando quede un tanto oscurecida, debido a que el economista catalán, al proponerse escribir un compendio de Economía, tuvo que prescindir de buena parte de las cuestiones filosóficas planteadas por Mises y que agrupar drásticamente los 39 capítulos de su tratado. Pese a ello, el *iter* común de ambos libros puede seguirse fácilmente: i) concepto y método de la economía, con especial énfasis en la naturaleza de la acción humana y en las categorías de tiempo e incertidumbre; ii) mercados, precios y soberanía del consumidor; iii), empresa; iv) capital y trabajo; v) moneda y crédito; vi) explicación de las crisis económicas con los principios de la *escuela austriaca*, y crítica del desempleo de Marx y de la economía keynesiana; vii) comercio internacional; viii) nacionalismo y socialismo, dos desviaciones sin fundamentación analítica; ix) dirigismo económico, la más perniciosa y peligrosa de las intervenciones públicas; x) y un capítulo final, muy breve,

³⁰ Es interesante destacar cómo todavía en 1946, Hazlitt, uno de los escritores que más han contribuido a la difusión popular de la escuela austriaca, incluyera como fuentes comunes a corrientes como la *escuela economista* de Bastiat; el Wicksteed del *The Common Sense of Political Economy* (1910), que tras abandonar sus veleidades fabianas y georgistas se había convertido en el principal difusor de las ideas de Jevons; y el Mises de la NYU y de *Human Action*.

³¹ Pese a haber sido «compuesto de modo unitario», según su autor, tres de los veinticuatro capítulos habían sido publicados previamente como artículos en *The New York Times* y otros periódicos norteamericanos.

que tal vez añadió Ballvé para suplir en parte la ausencia de la introducción enviada a Sennholz, pensada y escrita seguramente para formar parte de las *Lecciones*, dedicado a cuestiones varias, como el «homo oeconomicus», el equilibrio-desequilibrio económico y la justicia distributiva.

Al igual que Mises en su tratado y al contrario que Samuelson en su *Economics: An Introductory Analysis* (1945), uno de los primeros manuales de economía postkeynesianos, Ballvé integró plenamente la micro y la macroeconomía gracias a su teoría subjetiva del valor y a su explicación de las crisis económicas.³² Y, por otra parte, rechazó la habitual división de los libros de texto clásicos en producción, distribución y consumo,³³ a las que él veía como manifestaciones simultáneas de acciones volitivas de los individuos.

Nada esencial del sistema misiano falta en los *contenidos* de las *Lecciones*: i) la economía es una praxeología cataláctica, cuyas categorías esenciales son la elección humana, el intercambio de bienes y el mercado, en un tiempo y espacio determinados; ii) el empresario y la propiedad privada constituyen las únicas instituciones capaces de satisfacer las necesidades de los consumidores de un modo eficiente y, por tanto, el *cálculo económico* resulta totalmente imposible en las economías socialistas; iii) el intervencionismo económico lleva muy a menudo a resultados diametralmente opuestos a los buscados, y el dirigismo económico, indefectiblemente al socialismo; iv) el comercio internacional no presenta ninguna característica sustantiva que le haga distinguirse del comercio interior, y el proteccionismo y el

³² Una explicación de la integración de la micro y la macro en la economía misiana, en J. Huerta de Soto, «Estudio Preliminar», en Mises, *La acción humana* (Madrid: Unión Editorial, 9.ª edición, 2009: XXXVI-XXXVI).

³³ Sobre la estructura de los manuales de economía clásicos, *vid.* M. Martín Rodríguez, «La institucionalización de los estudios de Economía Política en la Universidad española (1784-1857)», estudio introductorio a marqués de Valle Santero, *Elementos de Economía Política con aplicación particular a España*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, 1989.

nacionalismo económicos constituyen una aberración basada en falsas premisas y en realidades históricas muy concretas; v) el incremento de la circulación fiduciaria o la expansión crediticia en sistemas bancarios de reservas fraccionarias conducen inexorablemente a procesos inflacionarios que empobrecen a la comunidad y, muy particularmente, a los más desfavorecidos; vi) estos procesos inflacionarios terminan, antes o después, en crisis o recesiones económicas en las que se ponen de manifiesto los errores cometidos en las decisiones de inversión, con la secuela de un paro masivo hasta que se liquidan los activos erróneamente producidos; vii) el precio del trabajo, como el de todos los factores de producción, se determina en el mercado y cualquier intento de alejarlo artificialmente de él se salda necesariamente con paro o con asignaciones ineficientes; y viii) la esencia de la economía no es el equilibrio, imposible de conseguir y que en todo caso conduciría al estancamiento, sino el desequilibrio, que constituye el motor del crecimiento, y de ahí que el problema económico fundamental consista en el estudio de los procesos dinámicos de coordinación social.

Tan sólo cabe añadir que Ballvé tuvo que enfrentarse a un problema que Mises no se había siquiera planteado. Formado en la economía fabiana, el economista catalán había ido evolucionando hacia el liberalismo para terminar conociendo muy de cerca el colectivismo y el anarquismo. Para refutar el colectivismo disponía de los instrumentos analíticos misianos, pero el anarco-comunismo libertario había sido un movimiento propio de los países latinos y sólo había sido experimentado con todas sus consecuencias durante la guerra civil española, en la que si bien había sido impulsado inicialmente por un individualismo extremo, muy pronto terminó en un simple corporativismo, que exigió crecientes controles públicos y sindicales, con una negación absoluta del mercado. Ballvé, después de haber vivido esta experiencia, estaba en condiciones inmejorables para no confundir individualismo anarcocomunista

libertario con libertad económica y lo hizo con todo rigor a todo lo largo de sus *Lecciones*.

Por otra parte, Ballvé demostró conocer bien la escuela clásica, el marxismo, la escuela neoclásica y el keynesianismo. Para contraponer a cada uno de estos paradigmas los principios de sus propias *Lecciones*, expuso con rigor y brillantez los fundamentos de la Ciencia Económica, siempre de forma breve y concisa y recurriendo a menudo a la historia económica y a la discusión de *sofismas* económicos en forma parecida a como lo había hecho Bastiat un siglo antes. Y para facilitar la lectura de su texto, puso generalmente en cursiva las definiciones y frases que quería destacar.

Finalmente, comoquiera que no pretendemos aquí hacer una exposición de cada uno de los capítulos de las *Lecciones*, llamaremos tan sólo la atención sobre otra de sus principales características: su crítica a las políticas económicas que se venían haciendo en los países latinoamericanos, que podemos analizar mediante tres casos distintos, muy significativos.

En esos años, México estaba viviendo los efectos perniciosos de la política inflacionista que se había venido practicando desde 1940 con el fin de promover la industrialización del país. Según dijimos más arriba, el soporte analítico para este tipo de políticas lo había dado, entre otros, W.A. Lewis, contra el que Ballvé arremetió de nuevo en sus *Lecciones*, ahora de forma más extensa y precisa. De acuerdo con su propio análisis, la política de dinero abundante y barato, piedra angular de estas políticas, conducía inexorablemente a precios y salarios altos y provocaba un auge ficticio que, al terminarse la inyección monetaria, ponía en evidencia los proyectos mal concebidos, haciendo que la producción de bienes inútiles condujese a situaciones de crisis, que no eran sino «el resultado de apartarse de la economía y sustituirla por la política» (1956b: 57).

De las nacionalizaciones que se habían venido haciendo en distintos países latinoamericanos, criticó en particular las que se

habían apoyado en el concepto ricardiano de renta de la tierra, que había llevado, a través de Henry George y otras derivaciones, a las reformas agrarias de México y otros países. Ballvé criticó dos puntos fundamentales: de un lado, negó que hubiese escasez de tierras, ya que existían todavía muchas sin cultivar en el mundo y todo lo que había que hacer era permitir que la población se trasladase a cultivarlas; de otro, siguiendo a Mises, sostuvo que no había simplemente tierra sino tierras de distinta calidad que, como el resto de máquinas y utensilios, se pagaban a distintos precios, sin que por ello se pudiera decir que «usurpa una renta el que tiene una tierra de buena calidad cuya renta ya ha capitalizado al pagarla a un precio más alto» (1956b: 83).

Su crítica a los «dirigistas» o «planeadores» fue más dura. Decían éstos querer salvar la economía libre, pero de hecho no eran para Ballvé sino las «celestinas» del comunismo, como había expuesto Hayek en su *Camino de servidumbre*. Su propósito era corregir las debilidades del mercado, que «consisten en la falta de movilidad de los recursos, la injusta distribución de la riqueza y la incapacidad para hacer frente al comercio internacional» (1956b: 86), pero sus remedios eran precisamente los impuestos y subsidios, el control de precios y salarios, la intervención en la moneda y el control del comercio internacional, o sea, menos movilidad y menos producción. Y, además de todo ello, la intervención imponía a los gobiernos de países atrasados unas obligaciones de competencia y honestidad difíciles de encontrar en ellos.

2. La recepción de las «Lecciones»

Las *Lecciones* de Ballvé (1956b), cuya primera edición, del Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas de México, fue de 10.000 copias, pronto conocieron dos nuevas ediciones de

este mismo Instituto, ambas de 1961, de 5.000 copias cada una. Parece evidente, pues, que no fueron sólo los alumnos de economía del ITAM y de otros centros universitarios sus únicos destinatarios, sino que debieron llegar a otras muchas manos en distintos países de Latinoamérica, distribuidas por los centros de inspiración liberal que se estaban creando en casi todos ellos por esos mismos años.

En 1957, se publicaron en la editorial Sedif (París), traducidas al francés por Raoul Audouin y con un prólogo de Pierre Lhoste-Lachaume, dos de los grandes pensadores del liberalismo francés del siglo xx.³⁴ Con la expresa autorización de Ballvé en una nota de presentación que hizo al libro, el prologista cambió su título original por el de *L'Economie vivante: son histoire et ses mécanismes* e introdujo ciertas modificaciones en el texto, algunas de cierta importancia, para «adaptarlo» a los intereses del público francés y para poner de relieve determinados puntos a la luz de la situación europea.

En 1960, el Centro de Estudios Económico-Sociales (CEES) de Guatemala, fundado a finales de 1959, publicó la primera edición en español fuera de México, con el título de *Fundamentos de la Ciencia Económica* y un breve prólogo de Manuel F. Ayau en defensa de la economía de mercado, y con una tirada de 2.000 ejemplares.³⁵ El mismo CEES publicaría dos nuevas ediciones

³⁴ Pierre Lhoste Lachaume fue el fundador del *Centre Libéral Spiritualiste Française* (CLSF), al que llevó a un joven Raoul Audouin, que le sucedería en la presidencia del centro en 1973. Ambos fueron miembros de la Mont Pèlerin Society, en cuyas reuniones debió conocerlos Ballvé. Audouin, que en 1945 había traducido ya algunos extractos de *The Road to Serfdom*, de Hayek, también para la editorial Sedif, traduciría en los años siguientes los principales textos del liberalismo clásico y de la escuela austriaca: Mises, Hayek, Harold Berman, Irving Kristol, Israel Kirzner y Michael Novak, entre otros.

³⁵ El Centro de Estudios Económico-Sociales (CEES) de Guatemala fue fundado en 1958, a imagen del Instituto mexicano del mismo nombre, por Manuel Francisco Ayau Cordón y un grupo de empresarios guatemaltecos, con el objetivo de «estudiar y difundir los principios éticos, económicos y jurídicos de

en 1967 y 1984, con una tirada de 6.000 y 2.000 ejemplares, respectivamente.³⁶

En 1963, apareció la primera edición en inglés, en la editorial D. Van Nostrand Company, Inc. (Princeton, Toronto, London, New York), con el título de *Essential of Economics: A brief Survey of Principles and Policies*, con traducción y prólogo de Arthur Goddard y una brevísima presentación de Felix Morley.³⁷ La traducción de Goddard, pese a haberla hecho directamente del español, tuvo en cuenta algunos de los cambios introducidos por Lhoste-Lauchame en la edición francesa, cuando, según el propio traductor, «it seemed to represent an improvement, in vigor and consistency of expresión, over de Spanish original».³⁸

La misma traducción de Goddard, y el mismo título, sirvieron a The Foundation for Economic Education (FEE) para hacer sus tres ediciones sucesivas de 1969, 1994 y 1997.³⁹ En la nota de

la sociedad libre». Ayau (1925-2010), ingeniero y doctor en Derecho en universidades norteamericanas, estuvo toda su vida al frente de un importante grupo empresarial y fundó y fue presidente de la Bolsa de Valores de Guatemala. Fue, asimismo, miembro de la Mont Pelèrin Society, de la que fue presidente durante 1978-80; fiduciario de la Foundation for Economic Education de Nueva York; y miembro de la Junta Directiva del Liberty Fund de Indianápolis. También fue un destacado político liberal, miembro de la Asamblea Legislativa y candidato a la presidencia de Guatemala. En 2008, recibió el premio Juan de Mariana del Instituto Juan de Mariana de España. Del CEES surgió en 1971 la prestigiosa Universidad Francisco Marroquín, de la que Ayau fue su primer rector.

³⁶ Alguna referencia apunta a una temprana edición de las *Lecciones* en Buenos Aires, pero no he podido localizarla en ninguna de las bibliotecas públicas consultadas.

³⁷ Arthur Goddard, muy vinculado a Mises, con quien publicó algunos trabajos, tradujo al inglés otros textos de economía relacionados con el liberalismo, como los *Sofismas Económicos* de Bastiat. Felix Morley fue muchos años editor del *The Washington Post*, premio Pulitzer y periodista de la NBC, en la que adquirió un gran prestigio, sobre todo después de la publicación de *Freedom and Federalism*, compendio de sus ideas políticas y económicas en defensa del liberalismo.

³⁸ F. Ballvé (1963): *Essentials of Economics*, Princeton, Toronto, London, New York: D. Van Nostrand Company, Inc, p. ix.

³⁹ F. Ballvé (1997), *Essentials of Economics*: New York, The Foundation for Economic Education, Inc., página v. La FEE, con sede en New York, había

presentación del editor se decía: «The author has succeeded in presenting the essential teachings of economics in an eminently clear and readable form ideally suited to the needs of the citizen who seeks to acquaint himself with the knowledge necessary for a well-founded and rationally defensible opinion concerning the consequences of proposed policies that are currently the subject of controversy. Illustrated with apt historical references and buttressed with solid learning, this work is a rare combination of sound scholarship and pedagogic skill».

La última edición en inglés ha sido la del Ludwig von Mises Institute (Auburn, Alabama, USA), de 2008, que incluye los prefacios en español y en inglés y el prólogo de Morley.⁴⁰

Después de esta relación de las sucesivas ediciones de las *Lecturas*, veamos cual fue su recepción. La primera reseña que se publicó sobre ellas fue la de Agustín Navarro, uno de los fundadores del Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas A.C., aparecida en la *Revista de la Facultad de Derecho* de la UNAM (n.º 23, julio-septiembre 1956). En ella se calificaba ya al economista catalán como «el representante más destacado del liberalismo y de la escuela austriaca en México», aunque añadiendo que «el autor tiene demasiada personalidad, demasiado sentido universal, demasiado vitalismo para caber dentro de cualquier ortodoxia».

sido fundada en 1946 por Leonard Read, gerente de la Cámara de Comercio de Los Ángeles, como una institución sin fines de lucro para promover el libre mercado y las ideas de libertad, mediante la publicación de libros y folletos, el patrocinio de seminarios y conferencias y la reimpresión de textos liberales clásicos. En 1947 ayudó a Hayek a la creación de la Mont Pelèrin Society. Entre sus presidentes, ha estado el prestigioso economista de la escuela austriaca Richard M. Ebeling (2003-2008).

⁴⁰ El Ludwig von Mises Institute fue fundado en 1982 por Lewellyn Rockwell Jr., con la aprobación de Margit von Mises, como un centro de investigación y enseñanza, con una clara orientación hacia el liberalismo clásico y la escuela austriaca de economía. Sus primeros presidentes fueron la propia Margit von Mises, Hayek, Fertig, Hazlitt y Rothbard. Entre sus publicaciones periódicas está *The Quarterly Journal of Austrian Economics*.

En el mismo número de la revista, el propio Ballvé reseñaba un libro de Miguel Mancera Aguayo, *Aspectos de las relaciones entre las inversiones internacionales, el ingreso nacional y el movimiento de divisas en un país subdesarrollado*, su tesis doctoral en el ITAM, en el que se defendían las inversiones internacionales como vía para el desarrollo económico.

Como cabía esperar, la primera edición en inglés de las *Lecciones* no fue bien recibida en determinados medios académicos. Baste como ejemplo la reseña publicada en *Political Research Quarterly* (1963: 985-986), cuyo autor no estaba dispuesto a admitir los fundamentos de la economía austriaca, pese a que en ningún momento vinculara expresamente a Ballvé con esta escuela. Siguiendo en su crítica el guión convencional de los manuales de economía que se estudiaban por entonces en las universidades de casi todo el mundo, admitía que la primera parte del libro, relativa a las cuestiones consideradas de microeconomía, ofrecía una «reasonably lucid and accurate presentation of the interaraction of supply and demand», pero la segunda, en la que se discutían los agregados económicos, el dinero, la política monetaria y el comercio internacional, contenía, en cambio, «many misrepresentations and misstatements as to leave the reader with a false and confused picture». En particular, el capítulo 5, sobre el dinero y el crédito, era el que le parecía menos aceptable de todo el libro, acusando a su autor de no haber tenido en cuenta las contribuciones hechas a la Ciencia Económica en los últimos cincuenta años y de no entender el papel del gobierno en una «sociedad democrática».

En pleno auge del keynesianismo y de la síntesis neoclásica, era normal que las *Lecciones* ni tan siquiera se reseñaran con referencia a la economía austriaca, prácticamente ignorada en esos años. Sin embargo, a partir de su publicación en inglés por la FEE en 1969, Ballvé pasó a ser considerado como uno de los grandes economistas de la escuela austriaca y su manual como una introducción insuperable para cuantos quisieran aproximarse

a esta escuela, habiendo ejercido desde entonces una notable influencia sobre toda una generación de economistas en centros académicos orientados hacia la economía liberal y austriaca.⁴¹ En una extensa reseña, John Chamberlain⁴² (*The Freeman*, 1969) dijo de las *Lecciones*: «If you want instant enlightenment, Henry Hazlitt's *Economics in One Lesson* is still the desired text. If you want enlightenment in great depth, there Mises's *Human Action*. But if you are looking for something in the "between" category, Faustino Ballvé's *Essentials of Economics: A brief Survey of Principles and Policies*, traslated from the Spanish by Arthur Goddard, is your meat». Y el propio Hazlitt, en un artículo sobre los fundamentos de la economía austriaca (*The Freeman*, febrero 1981), al hacer una lista de lecturas, las recomendó expresamente «antes de que lector pasara» a *The Fallacy of the Mixed Economy*, de Stephen C. Lictlechild, también un librito de 85 páginas, y luego a los *Principios* de Menger y a *La acción humana* de Mises.

Con la reciente edición del Mises Institute de 2008, el interés por Ballvé ha aumentado extraordinariamente. Jeffrey A. Tucker, vicepresidente editorial del Mises Institute, profesor de la Acton University y autor de una bibliografía anotada de Hazlitt, orgulloso de haber redescubierto un tesoro, ha dicho de las *Lecciones*: «After you read *Economics in One Lesson*, this is an excellent book to take you to the next level. Hazlitt covers the general lesson and applications, but this book zeros in on particular aspects of theory that are essential for stage two».

Queda, por último, conocer la suerte de las *Lecciones* en España. Como todos los economistas del exilio republicano, Ballvé ha

⁴¹ Basta para comprobarlo con visitar las páginas *web* de estos centros, algunos de ellos citados en notas anteriores.

⁴² John Chamberlain (1903-1995) fue un periodista americano, autor de varios libros sobre el capitalismo, muy influenciado por Albert Jay Nock y Ayn Rand. A partir de 1946, fue el editor de *The Freeman*, un *magazine* liberal fundado por Leonard Read, de la FEE, hasta el momento en que le sucedió Hazlitt.

sido olvidado durante muchos años. Joaquín Reig Albiol,⁴³ un economista español de la escuela austriaca, también injustamente olvidado, se refirió a ellas muy tempranamente en dos ocasiones. La primera fue en una nota a pie de página en su prólogo a la edición española del libro de Hazlitt, *La ciencia de la economía en una sola lección*, publicada en 1958, en la que Reig decía haber tomado algunas de las referencias históricas de las *Lecciones* para redactar su propio prólogo. Y la segunda, también en una nota a pie de página en su prólogo a la edición española de *La acción humana*, publicada por la Biblioteca de Estudios Económicos en 1960, en la que hacía una referencia a la impugnación por Ballvé del influyente libro de Lewis, *La planeación económica*. Después, con muy contadas excepciones, como la de Roca⁴⁴ y, más recientemente, la de Martín Rodríguez y Fernández Clemente,⁴⁵ un olvido prácticamente absoluto.

⁴³ Sobre Reig Albiol, *vid.* J. Huerta de Soto, «Ignacio Villalonga: Semblanza de un político, banquero y liberal», en *Nuevos estudios de Economía Política*, Madrid: Unión Editorial; y G. Tortella Casares (2000): «Ignacio Villalonga Villalba: 1895-1973», en *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Madrid: Editorial Lid. Joaquín Reig, que había hecho su tesis doctoral sobre Mises, estuvo encargado durante años de traducir y editar, con estudios introductorios muy notables, los textos clásicos de economía liberal, principalmente de la escuela austriaca, que publicó la Fundación Ignacio Villalonga a partir de su creación en 1956. Durante estos años estuvo muy vinculado a otros centros liberales de todo el mundo y, en particular, a la Universidad Francisco Marroquín, de la que fue nombrado doctor *honoris causa*.

⁴⁴ Frances Roca (1996), destacando el éxito internacional de las *Lecciones*, reprodujo su capítulo 10, en versión inglesa, en *El pensament econòmic català (1900-1970), II, La transmissió de les idees econòmiques*, Barcelona: Publicacions de la Universitat de Barcelona, pp. 250-254. En esta misma antología se recoge un texto de Joaquín Reig Albiol, destacando su sintonía con los «neoliberales exiliados»: Ballvé en México, Prados Arrarte en Buenos Aires y Trias Fargas en Nueva York.

⁴⁵ En Martín Rodríguez y Fernández Clemente (2009), se hace un esbozo biográfico y una exposición del contenido de las *Lecciones* y de la significación de Ballvé en el exilio republicano.

EL AUTOR

(1887-1958)

El Dr. Faustino Ballvé nació en Barcelona, en una familia de origen noble y de carácter muy cosmopolita (su abuelo paterno fue norteamericano, su tío materno francés, su propio hijo es ciudadano británico).

Se licenció como Abogado en Barcelona en 1907 y fue Doctor en Derecho y Ciencias Sociales en Madrid en 1910, pasando enseguida a ampliar sus estudios a Alemania y luego a Inglaterra, hasta que la Primera Guerra Mundial le hizo regresar a España.

En Barcelona abrió en 1915 bufete especializado en asuntos mercantiles e internacionales, que llegó a ser uno de los más conocidos en Europa. Siguió cultivando científicamente el Derecho y la Economía y fue miembro de la *Academia de Jurisprudencia y Legislación* y de la *Sociedad de Estudios Económicos* de Barcelona, de la *International Law Association* y de la *Sociedad de Derecho Comparado* de Berlín.

Al entrar en crisis la monarquía en España, organizó y dirigió en Cataluña el partido *Acción Republicana* que presidía Don Manuel Azaña. Fue elegido diputado a las Cortes de 1936 y, al terminar la Guerra Civil, emigró a Francia y de allí a México, adquiriendo, en 1943, la ciudadanía mexicana.

En México ejerció la profesión, habiendo sustentado su examen profesional con mención honorífica; fue presidente del *Ateneo Libertad*, miembro del Consejo Directivo del *Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas A.C.*, profesor de Economía del *Instituto*

Tecnológico de México y dictó también lecciones en la Facultad de Derecho de la UNAM.

Entre sus numerosas publicaciones merecen citarse *La Teoría del Delito según Beling* (Madrid, 1912), *El Socialismo y la Guerra* (Barcelona, 1915), *Spanien als Betätigungsfeld für fremden Handel und Industrie* (Berlín, 1924), «Sinopsis del Derecho español», en el *Europabuch del Rechtsanwälte und Notare* (Berlín, 1926), *Función de la Tipicidad en la Dogmática del Delito* (México, 1951), *Esquema de Metodología Jurídica* (México, Botas, 1956) y *La Crisis de la Libertad* (cinco conferencias, en prensa), además de las numerosas conferencias y artículos en *Revista de Legislación y Jurisprudencia* de Barcelona, *Revista de los Tribunales* de Madrid, *La Propriété Industrielle* de Berna, *Internationales Jahrbuch für Gerichtswesen und Gesetzgebung und Rechtspraxis des Auslandes* de Berlín, *Revista de la Facultad de Derecho, Criminalia y Foro de México*, de México, D.F., *World Liberalis* de Londres, *Bürgerrecht* de Ámsterdam, y otras.

Publicó en español, con anotaciones y comentarios, *la Sociología* de Eleutheropulos (Madrid, Reus, 1911), *Los grandes pensadores* de Rudolf Eucken (Madrid, Jorro, 1912), *La cuestión obrera* de Enrique Herknes (Madrid, Reus, 1916), *La cuestión agraria* de Adolfo Damaschke (Madrid, Reus), *Derecho Internacional* de Niemeyer (Editorial Labor), *El Comercio* de Lexis (Editorial Labor) y *Modernas teorías del Derecho y del Estado* de Stammler (México, Editorial Botas, 1955).

I

¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

El hecho económico. El pensamiento económico. Xenofonte, Aristóteles, Roma, Sonto Tomás, Oresmius, Biel, Erasmo, Lutero, Calvino. El mercantilismo. Los fisiócratas. Adam Smith y la escuela clásica. El nacionalismo. La escuela histórica. El socialismo. El dirigismo. La escuela vienesa. La escuela matemática. La economía crítica. La economía como acción electiva del hombre en el mercado.

Hasta donde alcanza la Historia (estudio de la vida de la Humanidad por documentos) y aun la Prehistoria o Arqueología (estudio de la vida de la Humanidad por monumentos), se encuentra a los hombres aplicando su trabajo a los recursos naturales para satisfacer sus necesidades, es decir: produciendo (aun cuando sea solamente cobrando la caza o la pesca o desprendiendo de campos y bosques las maderas y los frutos silvestres, llevándolos al lugar de su consumo y haciendo pues, de ellos, mercancías), cambiando sus productos con otros hombres, ya directamente por medio del trueque, ya indirectamente por medio de una mercadería neutral: el dinero; compitiendo en la oferta o en la demanda según haya abundancia o escasez de determinados bienes; ejercitando el derecho de elección, el productor produciendo lo que espera le traerá más beneficio y el consumidor comprando lo que le parece más barato y conveniente; reteniendo productos o dinero, ya con el propósito de obtener más tarde mayor ventaja, ya con el de constituir una reserva para momentos de apuro; prestando el que tiene cosas o dinero de los que puede prescindir a quien tiene necesidad urgente de ellos, mediante alguna remuneración o asociándose varias personas para la producción o para el consumo.

Todas estas actividades humanas consistentes en el ejercicio de la iniciativa individual y de la facultad de elección para la satisfacción de las necesidades y el mejoramiento de lo que hoy llamamos el nivel de vida son, en forma más o menos primitiva o desarrollada, tan viejas como la humanidad. Sus formas más modernas se extienden cada día más de los países adelantados a los atrasados al mismo tiempo que las formas primitivas no desaparecen: son empleadas por los pueblos civilizados como lo demuestra el recrudescimiento reciente del trueque en la guerra y en la postguerra aun en pueblos tan cultos como Francia, Alemania, Inglaterra y los mismos Estados Unidos (véase, especialmente en lo relativo a las formas aparentemente más complicadas de la actividad económica en los pueblos primitivos y poco adelantados, la *Historia General de la Economía* de Heinrich Cunow, Editorial Dietz Nachfolger, Berlín, 1926).

También desde tiempos remotos, esta manifestación de la actividad humana ha preocupado a los estudiosos y a los pensadores. Para no ir más lejos (seguimos aquí la *Historia de la Economía* del profesor alemán José Conrad, edición española de las Librerías de Victoriano Suárez de Madrid y Agustín Bosch de Barcelona), Platón se ocupa de la división del trabajo y de las profesiones; Xenofonte se preocupa de acrecentar las rentas de Ática y establece una teoría del dinero; Aristóteles habla de las profesiones *crematísticas*, desea la sustitución de la fuerza de los esclavos por la fuerza mecánica y anticipa la distinción que hará 22 siglos más tarde Adam Smith entre el valor en uso y el valor en cambio; Roma hace una política económica de protección a la agricultura, política que en la Edad Media propugna también la Iglesia católica, que anatomiza el comercio y prohíbe la percepción de intereses, que califica de usura, y solo acepta, como fundamento del precio, el valor en uso repudiando el valor en cambio.

Santo Tomás de Aquino propugna una especie de comunitarismo, como practicaron los jesuitas en Paraguay entre 1610 y

1766; el obispo francés Nicolás Oresmius publica un tratado de la moneda y Gabriel Biel, de Wurtemberg, hace investigaciones sobre la naturaleza del dinero y la formación de los precios.

El humanismo sostiene con Erasmo la honorabilidad del comercio. Martín Lutero, fundador del protestantismo, postula que «el hombre ha nacido para trabajar», estudia la división del trabajo y subraya la importancia y utilidad del comercio, recomendando el mercado libre, aun cuando sigue condenando la «usura». Calvino disiente en este último punto de Lutero y, además, es el primero en propugnar la intervención del Estado en la vida económica, intervención que ya existía en su época, que en mayor o menor grado ha existido siempre y que en los últimos treinta años se ha presentado como una panacea.

La constitución de las monarquías absolutas en los siglos XVI y XVII y el nacimiento de las modernas nacionalidades con una conciencia ardorosa y juvenil del sentimiento nacional produjeron al mismo tiempo un manejo de la actividad económica y una justificación teórica de ese manejo que se conoce históricamente como *mercantilismo*. Sus principios fundamentales, que evocan los de la época actual, calificada acertadamente de neomercantilista, son los siguientes: dirección de la vida económica por el poder público, consideración del dinero como la verdadera riqueza, preocupación por una balanza favorable de pagos al objeto de obtener más dinero en el intercambio internacional, fomento de la industria al objeto de tener artículos de exportación que produzcan dinero para el país, sistema de premios y privilegios a las industrias y al comercio de exportación o que evite las importaciones, crecimiento de la población para acrecentar las fuerzas productoras, competencia con el extranjero y aislamiento de él por medio de las fronteras aduaneras y, por encima de todo, creencia en que la prosperidad de un país no es posible sino a costa de los demás.

Estos principios conformaron la regulación de la vida económica por los gobiernos omnipotentes en los siglos XVI a XVIII

y fueron desarrollados, aun cuando con grandes discrepancias de detalle, por Serra, Broggia y Genovesi en Italia, Bacon de Verulamio, Tomás Mun, Childe y Temple en Inglaterra (al paso que Sir Walter Raleigh atribuye la superioridad económica de Holanda a su mayor libertad económica); Melon y Forbonnais en Francia, Klock, Seckendorf, Becher y el Barón de Schoeder en Alemania y Luis Ortiz, Moncada, Damián de Olivares, Gracián Serran, Jerónimo Ustariz y Bernardo de Ulloa en España. Como político más representativo de esta tendencia ha pasado a la historia el Ministro de Luis XIV Colbert.

Las experiencias del sistema mercantilista fueron desastrosas, pues la pulverización de los grupos económico-políticos estrangulaba la vida económica general y producía la miseria en el interior y la guerra en el exterior. El ejemplo de Holanda llevó a Isabel de Inglaterra a dar mayor libertad al comercio y a quitar importancia a los gremios, y enseguida el incipiente liberalismo, apoyado en la teoría del derecho natural, inspiró una crítica del sistema y una tendencia científica en sentido contrario que se conoce como la escuela *fisiocrática*, cuyos iniciadores fueron los franceses Pedro Boisguillebert, el Mariscal Vauban y, sobre todo, Quesnay, médico de cámara de Luis XV, a los que siguieron Vicente Gournay, Mirabeau padre y parcialmente el célebre ministro Turgot.

Como indica su nombre, esta teoría partía del principio de que la vida económica tenía sus *leyes naturales* que obraban automáticamente. Los males del mercantilismo provenían de interferir por la vía estatal estas leyes naturales, por lo que era aconsejable prescindir de toda reglamentación de la actividad económica y dejarla a la iniciativa individual. Este principio lo tradujo Gournay en la célebre frase: *dejad hacer, dejad pasar* («laissez faire, laissez passer»).

El fisiocratismo, como mera negación del mercantilismo, encontró en Inglaterra terreno abonado por el hecho de no haber

prevalecido nunca allí completamente ni el culto mercantilista del dinero ni el culto a la agricultura que los fisiócratas tomaron de los canonistas, como base única de la riqueza nacional. Pero los ingleses no se contentaron con la mera afirmación de la existencia de leyes naturales que no debían ser interferidas por el Estado, sino que quisieron investigar y fijar dichas leyes y a tal efecto dieron al mundo la llamada *escuela clásica* de la economía. Abrieron el camino Hutcheson y David Hume, que influyeron sobre Adam Smith, el cual publicó el primer tratado de Economía propiamente hablando bajo el título de *Investigaciones acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de los naciones* (1776). Se inspiraron en Smith, en Inglaterra David Ricardo, y hasta cierto punto los Mill, padre e hijo; en Francia Juan Bautista Say y Federico Bastiat, y en Alemania Enrique y J.H. Thünen, Rau, Hermann y Nebenius.

En Inglaterra fue nota discordante el sacerdote Roberto Malthus con su teoría de que la población tendía a crecer más rápidamente que los medios de subsistencia, lo cual aconsejaba tomar medidas para evitar los estragos de abandonarse cándidamente a las leyes naturales. En los Estados Unidos comulgó con la doctrina clásica Franklin y Hamilton, quien fue, no obstante, proteccionista. En España, sobre todo, José Alonso Ortiz, traductor y comentarista de Smith, y Álvaro Flores Estrada, que inició, sin embargo, también, la corriente de reforma agraria que, casi un siglo más tarde, había de hacer célebre al americano Henry George.

El auge de la escuela clásica coincidió con el fabuloso aumento de la producción y del intercambio internacional de bienes a consecuencia del maquinismo (revolución industrial, véase T.S. Ashton. *La revolución industrial*, breviario N.º 25 del Fondo de Cultura Económica, México, D.F.), y del progreso de las comunicaciones; pero tres hechos motivaron su crisis. El primero fue la constatación de que las leyes que creyó poder deducir de la observación de los fenómenos económicos en un área geográfica limitada (sobre todo

Inglaterra y Francia), y sobre las cuales discrepaban grandemente sus representantes, no eran tales leyes, sino meras regularidades que, tomadas como leyes infalibles, a menudo fallaban en su aplicación. El segundo la situación de inferioridad en que, en la competencia mundial, se sentían los países jóvenes, sobre todo Alemania y los Estados Unidos. El tercero la apreciación general, más o menos fundada, pero divulgada por la propaganda y aceptada irreflexivamente por la intelectualidad y la clase media, de que del progreso material hijo de la libre iniciativa no se beneficiaban los humildes y particularmente los trabajadores.

De ahí salieron tres contracorrientes: el proteccionismo *nacionalista*, que lanzó en Alemania Federico List y cuyo último y más eminente representante fue Adolfo Wagner (en los Estados Unidos Enrique Carey y en Inglaterra Chamberlain el viejo y el movimiento del *tariffreform*); el *socialismo* en sus diversas formas, entre las que destacan el llamado «socialismo científico» de Carlos Marx y Federico Engels y la llamada *escuela histórica* (Bruno Hildebrand, Knies, Roscher, Schmoller), reflejo al mismo tiempo del romanticismo y del positivismo de Augusto Comte, que sostuvo el criterio de que cada país tenía su economía particular que debía responder a sus condiciones y tradición y al interés nacional y no individual. Las tres tendencias, incluso la socialista nacida con carácter cosmopolita, derivaron hacia el mito de la riqueza nacional a la que subordinaron la de los individuos, y para cuya defensa sostuvieron la licitud de todos los medios (sacro egoísmo).

Es curioso notar que estas doctrinas que se calificaban a sí mismas de «modernas» y que estudiaremos en detalle en momento oportuno, a pesar de presentarse como oposición al liberalismo clásico, siguieron en todo sus huellas y, más que adversarias del clasicismo, son hijas de él, sin excluir al socialismo marxista. En primer lugar conciben a la economía no como una actividad universal de lucha por el bienestar de los hombres, sino como

economía nacional, *política*, y así, aun recientemente, el profesor alemán Fuchs define la Economía Política (véase el librito así titulado publicado en castellano por la Editorial Labor) como «el estudio de la economía de un pueblo» y le da como misión «el sustento creciente y la satisfacción cada vez más perfecta de las necesidades de una población en aumento sobre un territorio dado». En segundo lugar no captan la totalidad y la unidad del fenómeno económico y siguen tratando separadamente y sin conexión alguna la producción, la distribución y el consumo como si fueran cosas independientes y no meras partes de un proceso general. En tercer lugar siguen creyendo en la existencia de leyes que rigen el proceso económico con Independencia de la voluntad de los hombres, y así el mismo Marx, contra todos los hechos anteriores que le desmienten y los que posteriormente le desmentirán, concibe la evolución histórica de la economía como presidida por la gran ley de la concentración del capital en virtud de la cual la riqueza se va concentrando cada día en más pocas manos mientras que aumenta el «ejército del proletariado» hasta que llegue un momento en que, fatalmente, «los expropiadores serán expropiados». No se les alcanza que los hechos económicos no son fatales, sino producto de la voluntad colectiva de los hombres; que producción, distribución y consumo son aspectos de un solo proceso económico, ni que, a pesar de todas las experiencias nacionalistas y aislacionistas, la economía de todo el mundo es solidaria, ni finalmente que ninguna ley ni ningún gobierno ha logrado ni puede lograr impedir que cada hombre busque su bienestar en la tierra por sí y para los suyos del modo que considere más conveniente ejercitando su facultad de elección, corolario natural de su libertad, como lo demuestra el contrabando contra las limitaciones al comercio internacional y el llamado «mercado negro» contra las limitaciones al comercio interior.

Estas tres tendencias «modernas»: desconfianza en la iniciativa individual, nacionalismo exacerbado (*chauvinismo* del político

ultranacionalista francés Chauvin) y socialismo se sintetizan prácticamente al filo de los siglos XIX y XX en el *neomercantilismo* que se inicia en la Alemania de Bismarck y en los Estados Unidos, se extiende por reacción a Inglaterra, Francia y otros países, produce las dos guerras mundiales y desbarata la economía universal; se bautiza en la Alemania de 1920 con el nombre de Economía planificada (*Planwirtschaft*) y más adelante en todo el mundo con el de *economía dirigida* y, con el pretexto de la defensa de los intereses nacionales en el exterior y de las clases humildes en el interior, entroniza por doquier la *omnipotencia gubernamental* y pone en receso la democracia y la libertad que se creían conquistas definitivas del género humano.

Pero el amor a la libertad es tan inmortal como el amor a la ciencia, es decir, a la búsqueda de la verdad sin ideas preconcebidas ni temor a sus consecuencias. Este espíritu, riguroso y honradamente científico, animó al profesor vienés Carl Menger, allá por 1870, a hacer una revisión de las doctrinas económicas con la mira de encontrar los principios de una economía científica.

Menger estableció la teoría de la *utilidad marginal* (*Grenznutztheorie*, ver lección III) casi simultáneamente con el inglés Stanley Jevons y el francés León Walras. De ahí salieron dos corrientes: La matematicista y la de la llamada escuela vienesa representada por el mismo Menger, Böhm-Bawerk, Wieser y otros, y actualmente por Ludwig von Mises, autor del tratado *Human Action*, y su discípulo Friedrich Hayek, autor del famoso libro *Camino de Servidumbre*. Ambos son hoy profesores en los Estados Unidos, están formando gran número de discípulos y con ellos coincide el americano Henry Hazlitt, autor de la famosa *Economía en una lección*.

La tendencia matematicista, que se remonta al francés Cournot, se ha dividido en dos corrientes: la que, partiendo de Walras, Pareto y Pantaleoni, ha derivado en la llamada «Econometría», que pretende obtener completa exactitud en el cálculo económico

y es el gran apoyo del dirigismo de nuestros días (ver lección IX) y la que, partiendo del inglés Marshall, solo usa la matemática como medio de expresión gráfica de las tesis económicas sin aquella pretensión de hacer de la Economía una «ciencia exacta». Entre los matemáticos cabe citar a John Bates Clark y a Irving Fisher. Walter Eucken y Wilhelm Roepke, ambos alemanes, aun cuando el último ha actuado sobre todo en Egipto y en Suiza, representan una tendencia liberal no matemática. Francia ha mantenido su rango en la Ciencia Económica y en liberalismo con la figura señera de Charles Gide, con Rist y recientemente Jacques Rueff, Louis Baudin, Pierre Lhoste-Lachaume y muchos otros.

Podrían citarse muchas otras escuelas económicas contemporáneas, como las de la economía «dinámica», que tiene su origen en los países escandinavos y de la cual participa Schumpeter (austriaco, muerto hace poco en los Estados Unidos), pero no tienen contornos definidos ni una influencia importante. En cambio hay que decir que Ludwig von Mises y sus discípulos representan un avance tan considerable sobre sus antecesores de la llamada escuela vienesa que en realidad puede considerárseles como fundadores de una novísima escuela que bien se podría calificar de *crítica*.

Para esta nueva corriente rigurosamente científica, *la economía es la actividad humana dirigida a la satisfacción de las necesidades en uso de la facultad de elección. La Ciencia Económica es a su vez el estudio de esta actividad económica del hombre. Por ello no abarca problemas filosóficos ni morales, porque la Ciencia Económica no juzga sino que describe. Tampoco problemas políticos, porque el economista no da consejos: se limita a exponer lo que es la actividad económica para que el político y el ciudadano en general saquen de esos conocimientos las consecuencias que su buen sentido les dé a entender. Finalmente se desentiende de los problemas históricos porque la Historia solo nos enseña y en esto puede ser una buena auxiliar de la política, lo que ha sido, pero no lo que es, y mucho menos lo que será. También*

de la estadística, que, no pudiéndose referir más que a hechos pasados, solo puede ser una auxiliar de la Historia.

Por este camino es por donde se llega a individualizar el verdadero contenido de la Ciencia Económica. La actividad económica se desarrolla en el lugar y en el tiempo. En tal virtud ofrece coincidencias, discrepancias y secuencias de hechos. Estas *variedades exteriores* son objeto de la *historia* y de la *geografía económicas*. Pero, por debajo de estas variedades, la reflexión, que no la pura observación y comparación, descubre ciertos aspectos uniformes y permanentes de la actividad económica de los hombres de los que hemos puesto ejemplos al comienzo de este capítulo. Estas *formas generales y permanentes* de la actividad económica del hombre *constituyen el objeto de la Ciencia Económica* como sus variedades en el lugar y en el tiempo constituyen la materia de la geografía y de la historia.

Expuestos así con obligada brevedad los antecedentes de la economía y de la Ciencia Económica y el verdadero objeto de la economía como ciencia, nos proponemos estudiar en nueve capítulos sucesivos las cuestiones en que puede desmenuzarse este objeto, así como las soluciones que se han querido dar a los problemas económicos actuales y criticarlas desde el punto de vista científico. Estos capítulos serán los siguientes: 2. Mercado (división del trabajo, competencia, valor y precio). 3. La empresa y el cálculo económico. 4. Capital, trabajo y su remuneración. 5. Moneda, crédito e interés. 6. Monopolios, crisis y desempleo. 7. Comercio internacional. 8. Nacionalismo y socialismo. 9. Dirigismo. 10. Lo que no es la Economía.

II

EL MERCADO

Economía autística y cooperativa. La división del trabajo, el cambio y el mercado. Comercio y mercancía. Valor y precio. La soberanía del consumidor. Monopolio, dictadura económica y mercado negro.

El hombre es incapaz de satisfacer por sí mismo todas sus necesidades. La economía de autarquía individual o autística es imposible. Jamás se ha encontrado en la vida de la humanidad esa clase de economía, que solo aparece en las utopías como la vida de Robinson Crusoe.

Los hombres tienen que recurrir a otros hombres pero obtener las cosas o servicios que les faltan, a cambio de otras cosas o servicio que pueden ofrecer.

Esto sucedía en la economía familiar, en la cual el hombre cazaba o pescaba, y a la vez protegía de los peligros a sus familiares. Estos, *en cambio*, cuidaban del hogar, de la preparación de los alimentos, de la recolección de frutos silvestres o de la confección del vestido primitivo. Cada uno cambiaba con otras cosas o servicios.

Tenían por base la *división del trabajo*; se realizaba así la *Economía cooperativa*.

Algunos creen que esto es una novedad en los tiempos modernos. Pero no, porque ha sido una forma permanente de la actividad económica.

Acertadamente dice el Prof. Von Mises en su libro *Human Action*: «El intercambio es la relación social fundamental».

El intercambio —para decirlo más sencillamente en términos económicos, *el cambio*— se opera en el *mercado*. La familia que tiene huevos de sobra los cambia por carne con otra familia que

necesita huevos y tiene carne de sobra. Pero esto no basta. A veces una familia que tiene huevos necesita comer lo que no tiene la familia vecina, pero sí tiene esta pescado que aquella puede cambiar por carne.

Estas relaciones se complican cada vez más, y resulta más cómodo ir a una plaza pública a ofrecer lo que se tiene de más, a cambio de lo que hace falta, ya sea por trueque directo, o ya en forma indirecta.

El cambio de las cosas se facilita cuando se inventa la *moneda*, la cual aparece primero en forma primitiva, hasta llegar a la moneda acuñada que todos usamos y conocemos. Entonces las cosas o servicios se cambian por dinero o viceversa.

El cambio o *comercio* deja de ser local y se hace entre diversas poblaciones, hasta convertirse en internacional.

Todo lo anterior, desde el trueque de carne por huevos entre familias vecinas hasta el comercio internacional, constituye el *mercado*, pivote alrededor del cual gira toda la vida económica. El mercado es la base de toda economía.

En el mercado se cambian cosas por cosas, cosas por servicios, servicios por servicios o cosas y servicios por dinero. Todo lo que es susceptible de cambio en el mercado constituye una *mercancía o mercadería*.

Para mayor entendimiento en materia económica, debe clasificarse como mercancía todo lo que se cambia. Quienes van al mercado buscan el cambio para satisfacer una necesidad, es decir, para tener mayor comodidad en sus vidas. Por ello los anglosajones usan, en vez de la palabra mercancía, la palabra *commodity* para todo lo que es susceptible de cambio, ya sean cosas o servicios. Una cosa tiene valor cuando es una mercancía y es capaz de ser cambiada en el mercado.

El *valor* es siempre un juicio de apreciación, porque una cosa tiene valor si se la quiere o desea, y en tanto se la quiere o desea. Por ejemplo, un millonario puede comprar un brillante de

100.000,00 dólares y encontrarse en el desierto muriendo de sed y no poder obtener ni un vaso de agua a cambio del brillante, que allí carece de valor.

Dicen, especialmente los economistas matemáticos, que una cosa tiene más valor cuando más escasea. Pero ello no es cierto, porque puede suceder que una cosa sea cada día más escasa y sin embargo no tenga valor, porque nadie la quiere. En la actualidad escasean mucho los carricoches de caballos, y sin embargo nadie los quiere. Tienen un valor nulo o escaso. No obstante ello, solo son *bienes económicos* los que se han de codiciar; no los *bienes libres* que están al alcance de todos, como el aire que respiramos.

La distinción entre el *valor en uso* y el *valor en cambio* fue iniciada por Aristóteles, aceptada por los canonistas y desarrollada por la economía clásica. *Valor en uso* es la utilidad que una cosa tiene en *sí misma*. *Valor en cambio* es el que se le da a una cosa en el mercado. Se ha venido sosteniendo, como lo hacían anteriormente los canonistas, que por una cosa no debe darse sino lo equivalente a su valor en uso, y que es inmoral obtener más en cambio, aprovechándose de su escasez.

La distinción anterior es impracticable, porque si es cierto que en general un automóvil tiene más valor que una aguja, es posible que en un caso concreto suceda lo contrario (depende del tiempo y de las circunstancias). Un sastre que necesita una aguja no puede coser con un automóvil, y en lugares donde no puede obtenerse la gasolina nada valen los automóviles. Además, ¿cuántas agujas equivalen a un automóvil? Es difícil, mejor dicho imposible, determinarlo, porque la utilidad de la aguja y del automóvil varía en el lugar y en el tiempo, y en último término solo las cotizaciones del mercado nos dicen la relación del *valor en cambio* de ambas cosas. Por tanto, no es posible establecer una relación cuantitativa de valores según el *valor en uso del automóvil* y de la aguja. Solo cabe una apreciación cualitativa de carácter general, porque en términos generales un automóvil se considera

más valioso que una aguja, sin que ello tenga que ser así siempre, ni sea posible cifrar cuantitativamente esta diferencia de valor.

Por otra parte, el *valor en uso* de una cosa tampoco es un valor constante, porque cualquier invento, o simplemente un cambio de moda, pueden disminuirlo y aun anularlo. Nuestras madres guardaban en sus guardarropas vestidos y sombreros que en su tiempo tenían un valor en uso considerable y hoy día no tienen ningún valor. En cambio hoy, sombreros y vestidos mucho más sencillos pero más a la moda sí tienen valor.

La penicilina abatió el valor en uso de muchos medicamentos, pero otros medicamentos como la estreptomicina, terramicina y cloromicetina han disminuido el valor en uso de la penicilina. Por estas razones, el concepto del valor en uso, aun cuando tiene un fondo de verdad, no sirve para los fines económicos.

También se ha intentado buscar una medida del *valor* de las cosas *en el trabajo*. Es que se insiste en el deseo de valorar las cosas justamente, o sea, mezclando con la cuestión económica una cuestión moral que nada tiene que ver con ella. Este intento se ha entendido de dos maneras: Al principio de la economía clásica se dijo que, siendo las cosas fruto del trabajo humano consistente en el aprovechamiento o transformación de los recursos naturales, el valor de ellas debía medirse por el trabajo que implicaba su producción. De ahí partió el socialismo en general al pedir para los obreros el *producto íntegro del trabajo* y decir que los capitalistas retenían de este producto la *plusvalía* que era aquella parte del producto del trabajo que no era indispensable para la subsistencia del trabajador.

Los clásicos se dieron pronto cuenta de que, de una parte, era prácticamente imposible tomar el trabajo de producción como medida del valor por dificultad de cálculo, y también porque el trabajo empleado en la producción de una cosa variaba en el lugar y en el tiempo según la habilidad de dirigentes y trabajadores en un momento determinado y según el perfeccionamiento de

los instrumentos y métodos de producción al correr de los años. De ahí que propusieran medir el valor de las cosas no por el trabajo *que costaban*, sino por el trabajo que *ahorran* al comprador. Pero este criterio también resulta impracticable por la dificultad de determinar el trabajo que la compra de una cosa ahorra al comprador en general. La compra de una camioneta de reparto proporcionará un ahorro determinado a una tienda de dulces y otro ahorro diferente a una fábrica de medias o a una tienda de radios. Entonces ¿deberá pagar cada uno de ellos un precio diferente?

¿Hemos de volver por ello al criterio de valorar no por el trabajo ahorrado al comprador, sino por el trabajo ocasionado en la producción? O, para evitar estos problemas, ¿hay que fijar el valor de cada cosa por un supuesto coste de trabajo medio de ella en los diversos productores? ¿En dónde está la base para fijar este coste medio? Y ¿quién lo ha de fijar? ¿El gobierno? ¿Hay que pagar por las cosas lo que diga el capricho del gobernante, ya que este tampoco dispone de una base objetiva para la valorización? Esto es lo que sucede hoy en Rusia y el resultado es el siguiente: cuando el gobierno valora una cosa barata a juicio de los consumidores, estos se lanzan a comprarla hasta agotar las existencias y entonces el gobierno ha de subir el precio. Al revés, cuando el valor que el gobierno fija para una cosa le parece caro al consumidor, este deja de comprarla, y la cosa permanece indefinidamente en los almacenes implicando una inmovilización de capital y corriendo el peligro de deteriorarse. Entonces el gobierno, para salir del paso, ha de rebajar el precio. Es decir: aun en la economía nacionalizada juegan la *oferta y la demanda*.

La oferta y la demanda constituyen el mecanismo del mercado que fija los *precios*, los cuales son el valor de las cosas o servicios expresados en otra mercancía neutral o *dinero*. Estos precios se fijan por la *competencia* en el mercado, la cual no es solo la competencia

de los mercaderes que ofrecen género o servicios, sino también la competencia de los compradores que los solicitan. Cuando una mercancía abunda y es difícil de vender, los vendedores, para no tener inmovilizado el capital que representa y no correr el riesgo de su desvalorización por deterioro o pasar de moda, bajan los precios y compiten entre ellos para poder vender. Cuando por el contrario, una cosa escasea y es deseada por el público, este ofrece precios más altos para poder obtenerla y se establece una competencia entre compradores. Este caso es, sin embargo, raro. Por lo general son los vendedores los que compiten y bajan los precios para satisfacer a los compradores.

Por esto se ha dicho que el comercio libre o de mercado significa *la soberanía del consumidor*. Y esta soberanía es tan efectiva, tan necesaria y tan ineludible que, como acabamos de decir, no logra siquiera suprimirla completamente la economía comunista. Y como el consumidor es el pueblo en general, sin distinción de fortuna ni de clase, el mercado libre es la expresión más visible de la soberanía del pueblo y la mejor garantía de la democracia. De nada le sirve a un pueblo tener consignadas en la Constitución las garantías individuales si no es él sino un tercero, sea gobierno o sindicato, quien fija los precios y los salarios y determina lo que se ha de producir y lo que se ha de vender, porque entonces el pueblo se convierte de soberano en esclavo al verse privado de su *derecho de elección* en el mercado, dando a cada cosa la preferencia y el valor que le acomode. El control oficial del mercado es el instrumento de las dictaduras modernas, mucho menos cruel en apariencia, mucho menos espectacular, pero mucho más efectivo que la policía y que la fuerza armada.

Y se puede terminar con las siguientes aclaraciones:

1. *Ninguna cosa tiene valor en sí*. El valor se lo da el consumidor al solicitarla. El valor de una cosa no es pues nunca objetivo sino siempre subjetivo.

2. *El precio en dinero no es la medida del valor* sino solo su expresión. Decir que una vaca vale mil pesos no es otra cosa que decir que vale veinte ovejas o una máquina de coser.
3. *Es un error creer* que el que compra una cosa quiera dar por ella un equivalente, o sea, que el que da mil pesos por una vaca crea que una vaca y mil pesos valen lo mismo y viceversa. En el mercado tanto el comprador como el vendedor *dan menos que lo que obtienen*. El que da mil pesos por una vaca es porque, para él, la vaca que obtiene vale más de los mil pesos que da. Y el que da una vaca por mil pesos es que, para él, los mil pesos valen más que una vaca. Si no fuera así no harían el cambio: cada uno de ellos se quedaría con lo que ya tiene.
4. Finalmente, *la soberanía del consumidor no implica la tiranía* del consumidor. El retraimiento de este, ayudado por la competencia de los vendedores, consigue mantener los precios a un nivel bajo que permita, sin embargo, la subsistencia de los que han intervenido en la producción y transporte de las mercancías al mercado, como el empresario, el capitalista, los técnicos, los trabajadores, los comerciantes. Si, a pesar de ello, el consumidor sigue retraído, entonces los precios no bajan más, porque nadie quiere regalar su patrimonio ni su trabajo; lo que sucede es que la mercancía en cuestión deja de producirse y comerciarse y desaparece del mercado. Pero si se trata de una mercancía que el consumidor considera útil, saldrá de su retraimiento y aflojará la presión sobre el productor.

Tampoco el mercado libre implica la *dictadura del productor* o del mercader porque, si el productor o el comerciante de una mercancía, o los productores unidos, pretenden en el mercado precios excesivos por ser los únicos que tienen tal mercancía (monopolio), entonces no solo se retrae el consumidor prescindiendo de dicha mercancía y sustituyéndola por un sucedáneo («a falta de pan buenas son tortas»), sino que otros industriales y comerciantes menos avorazados la producen y

ofrecen a menor precio y se pone necesariamente a un nivel igualmente tolerable para el vendedor y el comprador.

5. *La dictadura económica* surge cuando la producción y el comercio se sustraen al mecanismo del mercado por la acción de los gobiernos. Entonces no hay ni soberanía del vendedor ni del consumidor, sino dictadura de la burocracia sobre vendedor y comprador, aun cuando no sea ciento por ciento efectiva como hemos dicho anteriormente, poniendo el ejemplo de Rusia. El mercado subsiste, sin embargo, aun cuando sea en forma clandestina (mercado negro); pero, en todo caso, la dictadura económica priva al pueblo de su libertad y de su bienestar.

III

LA EMPRESA

Empresario y consumidor. Cálculo económico. Los datos del mercado. Elementos y medios de producción. El coste diferencial La utilidad marginal. El rendimiento. El factor tiempo. El riesgo.

Ya sabemos que el mercado es el pivote, la base sobre la cual gira toda la vida económica; así también podemos decir que el mercado gira a su vez alrededor del empresario.

El *empresario* es la persona natural o jurídica (empresario individual o colectivo) que acude al mercado a obtener una ventaja, o sea, a obtener más de lo que da. En este sentido, son empresarios todos los que van al mercado: vendedores y compradores, porque el que compra una vaca por mil pesos lo hace porque considera que, para él, la vaca vale más de los mil pesos que por ella entrega. En otro caso se quedaría con sus mil pesos. Sin embargo, en economía no se llama empresario al que acude al mercado para obtener lo que necesita para su uso propio. A este se le llama *consumidor*. Esto quiere decir que es empresario el que va al mercado a vender, y también lo es el que va al mercado a comprar, no para su propio consumo, sino para revender lo comprado.

El empresario persigue un fin de lucro, y para conseguirlo necesita medios. Ha de ejercitar, pues, dos veces su facultad de elección: ha de elegir el fin y ha de elegir los medios para conseguirlo. Para ambas cosas ha de hacer uso de su juicio, de su propio raciocinio. A esto se le llama el *cálculo económico*.

El que se considera hombre de empresa y desea ir al mercado a ofrecer algo que le dé una ganancia lo primero que ha de hacer es decidir qué clase de cosa va a ofrecer, ya producida totalmente

por él, ya transformada de otra que habrá adquirido antes, ya simplemente tal como la adquirió pero mejorada a su juicio, por haberla guardado hasta que el consumo la necesita o por haberla trasladado de donde no es útil a donde lo es o quizás también fraccionándola o acumulándola en cantidades aceptables para el comprador. Para adoptar tal decisión estudiará el mercado, es decir, se guiará por lo que en economía se llaman los *datos del mercado*. Lo que abunda en él y por lo tanto no es aconsejable ofrecer, qué es lo que escasea y por ello tiene facilidades de salida y venta, qué calidades predominan y cuáles piden los compradores y, por lo tanto, si conviene ofrecer una u otra calidad, y, finalmente, cuáles son las *perspectivas* del mercado en lo futuro; qué es lo que, no ahora sino cuando él llegue al mercado y aun más tarde, ofrece perspectivas de lucro. Esto se refiere lo mismo a las cosas que a los servicios: nadie emprenderá hoy la venta de cosas pasadas de moda, ni tampoco un servicio de relevo de caballos en una carretera de tránsito de automóviles. En cambio puede pensarse que un empresario prepare desde ahora y con calma algún negocio relacionado con la futura explotación pacífica de la energía nuclear.

Elegido ya el fin, o sea la clase de especulación que va a emprender, el empresario se ha de preocupar por los medios de llevarla a cabo. Estos medios se llaman de modo general *medios de producción*, aun cuando no se refieran concretamente a la producción de cosas, sino también al rendimiento de servicios. No es solo productor el que fabrica zapatos: lo es también el que los distribuye, el que los transporta. Todos producen, en último término, *comodidades*, es decir: satisfacen necesidades y deseos del consumidor. Ahora bien: estos medios de producción pueden dividirse en dos categorías: los *elementos de producción y la técnica de la producción*. Todo ello lo ha de elegir y buscar el empresario.

Los elementos de producción son esencialmente el *capital y el trabajo*. El capital se divide en fijo y circulante. El capital fijo consiste

en la tierra, edificios, maquinaria, útiles, medios de transporte y demás elementos permanentes que se necesitan para producir las cosas y servicios que el empresario ofrecerá en el mercado. Para una empresa textil serán las máquinas preparadoras, los telares y las máquinas de acabado de los tejidos. Para un distribuidor, los locales en donde guardará las mercancías, así como las básculas, aparatos de empaque, etc., que le permitirán distribuir bien sus mercancías. Para una empresa de información periodística, los aparatos receptores de las noticias por cable o por el aire, máquinas de escribir y multcopistas, etc., etc., en sus diversas sucursales, y para el agricultor, el capital fijo lo constituyen la tierra, los molinos de trigo o aceite, tractores, utensilios de labranza.

El capital *circulante* es el dinero necesario para mantener en curso la producción haciendo frente a las compras de materias primas, lubricantes, abonos, semillas, sueldos y salarios, renta, luz, etc., para ir produciendo mientras ingresa el precio de lo producido y vendido.

El *trabajo* está constituido por los servicios de todas las personas, empezando por el mismo empresario, que, con los elementos citados, llevan a cabo la producción de las cosas o servicios que se han de ofrecer en el mercado, desde los intelectuales de más alta categoría hasta los simples peones.

Al lado de los medios materiales o elementos de producción, el empresario ha de proporcionarse los *medios* técnicos, eligiendo los que considere más adecuados. Hay muchos procedimientos de producir tejidos, hierro o acero, productos químicos o farmacéuticos, etc. Cada uno tiene sus ventajas y sus inconvenientes y ha de elegir el más apropiado a su caso, teniendo en cuenta las necesidades que quiere satisfacer, los procedimientos que usan los competidores, el gasto que cada procedimiento implica y el beneficio que proporcionalmente promete, etc., etc. En determinados casos, el empresario será el inventor de un procedimiento por el que habrá obtenido una *patente* o habrá obtenido de otro inventor

tal patente o una marca, un dibujo o un modelo industrial de un anterior productor o de un productor extranjero que durante un tiempo le darán una *exclusividad* de la producción o distribución de la mercancía objeto de su comercio (*propiedad industrial*).

Pero esto no es todo: entre los problemas técnicos que el empresario habrá de resolver están el abastecimiento de las materias primas, el sistema de la producción (si se hace produciendo íntegramente o totalmente, adquiriendo productos semifabricados o dando trabajo a la máquina, con trabajadores a sueldo fijo, o a destajo, etc., etc.). También son muy importantes el volumen de la empresa y los medios de que el empresario disponga, las perspectivas del mercado y principalmente el *rendimiento* de su unidad industrial. Todo lo anterior lo hará con la luz de sus propios conocimientos o los de personas cuyos servicios habrá contratado en materia de mecánica, química, técnica industrial o comercial, sistemas de compras y de ventas, etc., etc., así como las enseñanzas de la experiencia económica que se comprenden bajo los rubros de *geografía económica*, *historia de la economía y estadística*.

Entre esta suma de conocimientos que son necesarios al empresario para ejercitar su facultad de elección al lanzar, y aun al manejar, sus empresas, se cuentan las vulgarmente llamadas *leyes económicas*. Aquí deben mencionarse sobre todo las llamadas *ley del coste diferencial*, *ley de la utilidad marginal* y *ley del rendimiento decreciente*, cuya consideración ayuda al empresario a determinar qué le conviene producir, en qué cantidad y el volumen de su organismo productor.

Según la *ley del coste diferencial*, llamada más modernamente ley de la asociación, establecida por el economista clásico David Ricardo, teniendo en cuenta ante todo el mayor o menor progreso industrial de los diversos países, si por ejemplo el productor A necesita 3 horas para producir la mercancía X y 2 horas para producir la mercancía Y, mientras que el productor B (eventualmente país más atrasado) necesita respectivamente 5 y 4 horas,

conviene que A produzca solamente la mercancía Y y que B produzca solamente la mercancía X, ya que en tal caso cada uno de ellos producirá una mayor cantidad de mercancía en el mismo número de horas y los dos juntos mayor cantidad de ambas mercancías juntas que si cada uno de ellos quiere producir las dos mercancías a la vez. Esta es la llamada ley de asociación o del coste diferencial, corolario de la ley de la división del trabajo, y uno de los más poderosos argumentos contra la política del nacionalismo económico y de la autarquía, pero también una guía para el empresario a fin de obtener de su esfuerzo y de su riesgo el mayor beneficio posible y aumentar al mismo tiempo la oferta en el mercado en bien del consumidor.

La llamada *ley de la utilidad marginal* fue establecida casi simultáneamente por tres economistas del último tercio del siglo pasado: Carl Menger, Stanley Jevons y León Walras. Hasta entonces los economistas se volvían locos por resolver la paradoja que resultaba de que, siendo indiscutiblemente el hierro más *necesario* y más *útil* que el oro, este fuese, sin embargo, más apreciado, se le atribuyese más valor y se le fijase mayor precio en el mercado. Aquellos se dieron cuenta de que, siendo la utilidad económica el poder de satisfacer una necesidad (aun cuando sea puramente caprichosa, como la vanidad de llevar alhajas), la diferencia entre la utilidad del hierro y el oro no es la que resulta de comprar los servicios que pueden prestar todo el oro o todo el hierro, sino del que económicamente, o sea en términos de oferta y demanda, pueda prestar *la última unidad disponible* de uno y otro metal. Por esto, aun cuando una estructura de acero o hierro sea objetivamente más útil que una pulsera de oro, como el hierro es mucho más abundante que el oro, es natural que la última unidad disponible de oro en el mercado sea, económicamente, mucho más útil y por lo tanto mucho más apreciada en dinero que la última unidad de hierro.

La teoría de la utilidad marginal viene a demostrar que la medida económica de la utilidad de una cosa está en función de

la escasez de ella en relación con las necesidades del mercado. Aun cuando el comercio moderno logra a veces crear, por la propaganda, la necesidad de ciertas cosas en el público consumidor, el empresario deberá sin embargo tener en cuenta, para calcular sus posibilidades de éxito en el mercado, el concepto de la utilidad de este en forma de demanda y no el suyo propio. No tiene sentido ir al mercado a ofrecer chicle a los que quieren comprar tabaco, por mucho más inocuo que sea el primero y por mucho más dañino que sea el segundo. Confirma la verdad y la relatividad de esta ley un hecho de la primera guerra mundial. Como a la mitad de ella, Alemania se quedó corta de muchas cosas, entre ellas de hierro, del que casi carece, mientras que abunda en carbón. Como geográficamente y bélicamente estaba en condiciones de importar, pero necesitaba pagar en moneda oro, hizo un llamamiento al patriotismo y todo el mundo dio sus joyas a cambio de otras de hierro que se lucían ostentosamente y llevaban grabada esta frase: «he dado oro por hierro». No quedó prácticamente oro en Alemania en manos de particulares. Pero también escaseaban grandemente los objetos de hierro y otros metales, especialmente los utensilios de cocina. La gente los apreciaba grandemente y los prefería a cualquier joya de oro que se le pudiera ofrecer. Durante varios años, la utilidad del hierro, medida marginalmente, fue mucho mayor que la del oro para los alemanes.

La llamada *ley del rendimiento decreciente*, o más modernamente *ley del rendimiento*, o también *ley de la proporción de los factores de producción*, fue formulada primero por los economistas en relación con la tierra. Se dieron cuenta de que el rendimiento de una parcela determinada de tierra era susceptible de aumento mediante la aplicación del trabajo y de otros medios de producción como las máquinas y los abonos. Pero solo hasta cierto límite, pasado el cual el mayor gasto de explotación que en ella se invertía no se traducía en un aumento de producción, sino en su encarecimiento:

la tierra ya no rendía más, sino en cierto modo rendía menos, porque el producto resultaba más caro que antes de rebasar el límite de gasto en donde la tierra había dado su *rendimiento óptimo*. Por esto se habló de rendimiento decreciente.

Más adelante se cayó en la cuenta de que esta ley es aplicable a cualquier forma de producción. En una fábrica de zapatos, por ejemplo, el empleo de maquinaria más moderna, el aumento del número de obreros, el empleo de más o mejores materiales auxiliares, como los colorantes, los lubricantes, etc., darán por resultado un aumento del rendimiento en relación más o menos proporcional a los medios empleados. Pero llegará un momento en que se obtenga el rendimiento óptimo y, cuando se pretenda rebasarlo, prodigando los medios de producción, el rendimiento, en vez de subir, bajará. Esto deberá tomarlo muy en cuenta el empresario al hacer su cálculo económico, según las circunstancias de lugar y tiempo (por ejemplo: clase de fuerza motriz disponible, oferta, calidad y precio de la mano de obra, precios de las materias auxiliares) y debe calcular o tantear, si es preciso, cuál es la combinación de todos los medios de producción que, en el lugar y el tiempo dados, producirá el rendimiento óptimo. Si no lo hace y se deja deslumbrar por las apariencias, por el ejemplo de otros países u otras épocas, etc., entonces se expone a obtener, en vez de un mayor rendimiento, un rendimiento menor en perjuicio suyo y en perjuicio del mercado.

Entre los problemas del cálculo económico que se plantean al empresario ocupa lugar preferente el problema del tiempo, al extremo de que se puede decir que la empresa es la *lucha contra el tiempo*.

La economía no es algo estático que, una vez conocido, valga para siempre. Es, por el contrario, una cosa viva que sufre continuas variaciones, y, por consiguiente, los datos del mercado de ahora no son lo que fueron ayer, ni los que serán mañana. Las posibilidades de materias primas, los adelantos técnicos, el

modo de vivir y los gustos y necesidades de las gentes varían constantemente. Por otra parte, en el cálculo económico de una empresa desempeña papel muy importante el *ritmo de la producción*, entendiéndolo por ello no solo la producción propiamente dicha, sino también la distribución hasta que la cosa o el servicio lleguen al consumidor, pues hasta este momento se está invirtiendo en ello y solo al llegar al mercado puede fijarse su precio. Según este ritmo sea más o menos rápido, así será menor o mayor el capital circulante que necesite la empresa y un error en el cálculo de este capital puede producir el fracaso del empresario.

El empresario ha de prever el ritmo de su giro (*turnover* en inglés, *Umsatz* en alemán) a fin de calcular y proporcionarse el capital circulante que la empresa va a necesitar, del mismo modo que ha de calcular también los medios inmovilizados de producción que necesite y que determinarán el capital fijo de su negocio. Pero ha de prever también en lo posible las *perspectivas del mercado*: ha de adivinar en cierto modo si, y hasta cuándo, la producción que quiere emprender tendrá acogida en el mercado, si su demanda puede esperarse que vaya en aumento o en disminución, si los precios prometen subir o bajar en el correr del tiempo. Todo esto le dirá hasta qué medida puede o debe *arriesgar* el capital, con qué velocidad ha de amortizar las inversiones fijas y muchas otras cosas determinantes del volumen y carácter de su negocio.

Ahora bien, fácil es comprender que ninguno de estos numerosos cálculos, que en total constituyen el cálculo económico, puede ser exacto: todos son *cálculos de probabilidades*, y con mayor razón lo es el cálculo económico total.

Las *estadísticas*, siempre que sean exactas y se interpreten recatemente, *solo nos dicen lo que ha sucedido hasta hoy: no lo que sucederá mañana*. Los progresos de la técnica no siempre son previsibles: los inventos revolucionarios caen a veces del cielo como los meteoros; sucesos políticos o internacionales desbaratan a veces de un modo imprevisto e imprevisible todas las esperanzas sobre

disponibilidad y precio de materias primas; más difícil son aún de prever las reacciones del consumidor ante esos hechos. ¿Quién hubiera esperado, por ejemplo, que al empezar la guerra mundial de 1914-18, que anunciaba escasez de materias textiles, las mujeres se empeñaran en dejar sus faldas estrechas y cortas y reclamasen faldas largas y anchas? Por muchos datos que proporcionen al empresario, al emprender o al manejar su negocio, la geografía comercial, la historia y la estadística, los libros y las revistas sobre los adelantos técnicos conseguidos y los que se están persiguiendo continuamente, sus decisiones siempre tropezarán con una incógnita que tendrá que resolver por *intuición*, bajo su responsabilidad y con espíritu de aventura, porque él conoce el ayer y el hoy, pero el mañana está en manos de la Providencia. En una palabra: toda empresa, todo negocio, todo acto económico en general, desarrollándose como se desarrolla, no solo en el espacio sino a través del tiempo, es necesariamente *una especulación que puede producir ganancia, pero también puede producir pérdida*.

La vida económica, la producción alrededor de la cual gira toda ella, es, pues, la gran aventura de la humanidad: es la lucha con el mañana, la lucha con lo desconocido. El paladín, el héroe, y frecuentemente la víctima de esta lucha, es el empresario. Él emprende algo en busca de un beneficio. Para obtenerlo ha de dar satisfacción al consumidor, o sea al pueblo en general: de ello cuida la competencia. El consumidor no pierde nunca. El empresario, en cambio, puede ver sus esperanzas de beneficio trocadas en una pérdida que nadie comparte con él: el consumidor (el pueblo en general) se queda con su propio beneficio mientras el empresario se arruina. *Esto es fatal e inevitable*. Ya hemos dicho que no se puede evitar por la vía científica porque el futuro es una incógnita que escapa a todo cálculo y a toda previsión.

¿Pero todo lo anterior se podría evitar por la vía política? Más adelante nos ocuparemos de las tentativas que se han propugnado y aun ensayado en este sentido mediante un cambio de sistema

económico o mediante medidas correctivas de las llamadas «debilidades de la economía de libre empresa». Pero aquí podemos ya anticipar esto: *lo que el empresario no puede prever no lo puede prever nadie*, porque repetimos que la ciencia es impotente ante lo desconocido. Lo único que puede hacer el Estado es librar al empresario individual de su pérdida, privándolo de su ganancia, es decir, *correr el riesgo del empresario* o, mejor dicho, hacérselo correr al pueblo en general porque el Estado no tiene otros recursos que los que toma del pueblo. Y, ante esta alternativa, parece más sensato que la aventura no la corra el pueblo sino que la corra el empresario.

IV

CAPITAL, TRABAJO, SALARIO

Comodidad e incomodidad. La producción creadora.
Capital y beneficio. Trabajo y salario. Las «leyes del
salario». La «injusticia social».

Usando una frase gráfica podría decirse que la esencia del mercado consiste en *obtener comodidades a cambio de incomodidades*. Las comodidades pueden ser cosas o servicios, aun cuando las primeras casi siempre contienen algo de los segundos, siquiera sea poner las cosas al alcance del consumidor. Las incomodidades consisten en privarse de una cosa o en darse la pena de prestar un servicio. Este cambio se hace, más frecuentemente de lo que se cree, directamente: el mercado negro de los países más o menos socialistas en tiempo de paz, y de todos los países en tiempo de guerra, es en realidad el verdadero mercado, y casi siempre es de trueque directo porque la escasez de cosas y servicios hace que la gente desprecie la moneda. Lo normal, sin embargo, es que el cambio sea indirecto con la intervención del dinero; no se trueca; se compra o se vende. Pero esto no altera la característica del mercado porque el que compra en dinero una comodidad ha obtenido antes el dinero a cambio de una incomodidad, de alguna clase de esfuerzo; y el que vende en dinero puede comprar con él una incomodidad de su vendedor, que, para él, será una comodidad.

La *incomodidad* a cambio de la cual se obtiene en el mercado una comodidad es la *producción*. Esta es el esfuerzo material y mental necesario para poner una comodidad al alcance del consumidor. En este sentido todos somos productores, como todos somos consumidores. Productor y consumidor no son dos clases

distintas de la sociedad, sino dos funciones que, sin darse cuenta, cumple diariamente todo el mundo. Sin embargo, se llama en economía productor al que tiene por oficio ofrecer comodidades en el mercado. No es, pues, solo productor el que cultiva la tierra o fabrica máquinas u objetos de consumo, sino cualquiera que se afane en poner una comodidad al alcance del consumidor para que la tome o la deje. Económicamente no se producen cosas ni se rinden servicios: *se producen comodidades*, siendo el último momento de la producción el de llegar dichas comodidades al alcance del comprador.

Producción significa creación, si bien no en el sentido propio de la palabra: ya dijo Lavoisier que en el mundo nada se gana ni nada se pierde: todo se transforma. Pero transformar el hierro en una máquina, o el oro en una joya, o simplemente transformar las posibilidades de viajar en una ruta de recreo que se ofrece al turista es, económicamente, un acto de creación. Creación, económicamente, es la realización de una idea, de un propósito. *Productor* es quien, de un modo general, convierte las posibilidades en realidades proponiéndose un fin y empleando los medios para llevarlo a cabo. Este es exclusivamente *el empresario*. Hablar de *fuerzas* productoras refiriéndose a los capitalistas, a los técnicos, a los obreros, es un error. No hay más productor que el empresario: los demás son medios de los que él se vale para producir.

Los medios de que se sirve el empresario-productor son el *capital* y el trabajo. El capital consiste en todos los medios materiales que el empresario emplea para mantener en curso la producción, desde la tierra y los edificios, maquinaria y utillaje hasta el dinero necesario para mantener el ciclo productivo para cobrar los precios de venta que se vuelvan a emplear en la producción. Consiste tanto en dinero como en cosas que se expresan, sin embargo, en dinero en la contabilidad del empresario. Ahora bien: este capital puede ser propiedad del empresario individual, o puede provenir de varias personas: uno o más empresarios activos, solos o con

capitalistas que no tienen iniciativa, pero se asocian al riesgo de la empresa.

Económicamente todos son empresarios porque todos corren el riesgo. Generalmente forman en tal caso entre ellos una sociedad que tiene personalidad jurídica y constituye la empresa. Como ya se sabe, aun cuando los *bienes de capital* puedan consistir en cosas, son expresables en dinero y también, como dichos bienes de capital corren un riesgo, podemos definir el *capital como el dinero que se arriesga en una empresa*.

¿Cuál es la remuneración del capital? Se ha hablado de renta y de interés. En ambos casos hay error y posibilidad de confusión. La Ciencia Económica está empleando el vocablo «renta» para otra cosa muy distinta. También el interés es otra cosa distinta de la que se acepta generalmente. *La remuneración del capital es la ganancia o beneficio* y se caracteriza por ser esencialmente incierta y aleatoria. El capitalista corre el riesgo de la empresa; esta puede ganar o puede perder. *La ganancia se justifica, pues, por el riesgo*.

El otro medio de producción es el trabajo. Este es una incomodidad que se toma sobre sí a cambio de una comodidad: el salario. «Maldita será la tierra por amor de ti; con dolor comerás de ella todos los días de tu vida; en el sudor de tu rostro comerás el pan», dice Dios a Adán (Génesis 2, 17, 19). Se ha hecho la apología del trabajo, desde el *labor prima virtus* de los romanos hasta la *alegría del trabajo*, el *trabajo ennoblecedor* y el *trabajo creador* de nuestros contemporáneos. Sin embargo, en sentido económico *no es trabajo el que se hace por puro placer*, como el del artista aficionado, ni siquiera el trabajo del *genio* que se siente llamado a un destino al cual lo sacrifica todo; porque ninguna de estas actividades son medios para un fin, sino fines en sí. Trabajo es solo esfuerzo más o menos penoso que se ofrece en cambio y como medio para el fin de satisfacer necesidades o deseos.

Se da el trabajo, que es una comodidad para el empresario, a cambio del salario que representa para el trabajador comodidades

que considera más valiosas que la pena que da en el cambio: la subsistencia de su familia, medios de sanidad y educación y, en lo posible, diversiones y posibilidades de descanso periódicos y en la vejez.

Se ha dicho *que el trabajo no es una mercancía*, y esto es erróneo en el terreno económico. Lo que no es una mercancía es el trabajador, como tampoco lo son el empresario ni el capitalista. Pero el trabajo como servicio es una mercancía, lo mismo que los servicios propios que vende el empresario. *Todo lo que tiene precio en el mercado es una mercancía*, y está sujeto a la ley de la oferta y la demanda.

En el llamado mercado del trabajo, como en todo mercado, cada parte va a recibir más de lo que da: el patrón da por el trabajo de un obrero una cantidad que considera inferior al servicio que recibe; el obrero da un servicio que considera para él menos valioso que su salario. Y esto sucede igualmente para el empresario cuando rinde servicios a la empresa que son ajenos al cuidado de su propio riesgo: cuando hace una labor técnica o cuida del riesgo de sus socios. Por esto obtiene de la empresa una remuneración que, para él, vale más que el trabajo que rinde y para sus asociados menos que dicho trabajo. Si pide demasiado, los capitalistas se lo niegan y buscan otro técnico más barato; si estos le ofrecen demasiado poco, es él quien busca otros capitalistas. Su situación no difiere en nada de la del peón.

Se ha intentado, siguiendo el espíritu de la escuela clásica, buscar leyes objetivas para determinar el salario independientemente de la voluntad de los interesados. La más antigua es la llamada *ley del fondo de salarios*, que fue desarrollada principalmente por Price Smith, MacCulloch, Stuart Mill y Fawcett. Según ella, la cuantía del salario se determina automáticamente en una comunidad económica (se piensa en la economía de un país) por el aporte de capital que los empresarios pueden destinar a salarios (fondo de salarios) y por el número de obreros que han de participar

en ellos. Si la prosperidad permite a los empresarios engrosar el fondo de salarios, el jornal de cada obrero sube. Si sucede lo contrario o aumenta el número de obreros a consecuencia del crecimiento de la población, el jornal de cada obrero baja. Si un grupo de obreros consigue de algún modo un aumento de salario lo hace en perjuicio de sus compañeros de clase.

Esta teoría, cuyos defectos veremos más adelante, ha sido resucitada a últimos del siglo pasado por Böhm-Bawerk y Taussig dándole otra expresión. Según ellos no debe pensarse en el salario nominal en dinero, sino en el salario real en bienes que se puedan comprar con el dinero de la raya. La existencia de bienes en un país es limitada: estos bienes se han de repartir entre el mantenimiento y mejoramiento de los elementos de producción para que esta no decaiga y más bien aumente, el mantenimiento del gasto público que se obtiene por los impuestos (personal que vive y materias que se necesitan para los servicios públicos, desde el correo hasta la guerra) y finalmente el sostenimiento de la población activa, desde el empresario hasta el trabajador. No tiene sentido elevar los salarios en dinero si los bienes no aumentan proporcionalmente porque entonces los precios subirán y en definitiva el trabajador no comprará más con su nuevo salario de lo que compraba con el anterior.

De origen más antiguo, pero de formulación más reciente, es la doctrina de la *ley férrea del salario* que apuntó ya en los fisiócratas Turgot y Necker y es definida por Fernando Lasalle (1825-1864), fundador del movimiento obrero alemán, luego asociado en cierto modo a Marx y cuya influencia pesaba todavía sobre lo socialdemocracia alemana antes de la segunda guerra mundial (el célebre programa de Erfurt) y aún sobre la Segunda Internacional en general. Según ella el salario medio se reduce siempre a lo necesario para existir y reproducirse. No puede elevarse demasiado porque haría que el obrero se reprodujese con exceso y pesase sobre el mercado de trabajo deprimiendo los jornales. No

puede reducirse demasiado porque entonces surgiría la escasez de reproducción, la emigración y la falta de mano de obra.

Carlos Marx funda la *doctrina del salario* en la del *valor*. El valor de la mercancía depende de la cantidad de trabajo que exige su producción. El trabajo calificado representa un múltiplo del trabajo ordinario del peón. Lo mismo puede decirse del valor del) trabajador que se mide por lo que cuesta su mantenimiento y reproducción para que haya mano de obra precisamente de la calidad que se necesita. La formación, subsistencia y reproducción de un obrero calificado cuestan un múltiplo de los de un peón ordinario. Este es el criterio del precio del trabajo en el mercado, o sea del salario. Pero siempre el coste de manutención de un trabajador es menor que el rendimiento que da en el trabajo. Esta diferencia es la *plus valía* que retiene el empresario, el cual priva al trabajador del *producto íntegro del trabajo*.

Al hacer la crítica de estas doctrinas aparece ante todo que ellas no son exposiciones científicas de cómo funciona en la economía el mecanismo del salario, sino teorizaciones políticas tendientes a explicar los motivos de la escasez en que han venido viviendo las clases humildes y a fundamentar proyectos de reforma. Ya Adam Smith, el fundador de la escuela clásica a la que se imputa gratuitamente la apología del egoísmo y la servidumbre a los privilegiados de la fortuna, hace en su famoso libro una exposición emocionante de los sufrimientos de los pobres, flagela los defectos del sistema económico entonces existente y propone reformas para remediar lo que hoy se ha dado en llamar la *injusticia social*. Ello es natural y loable. Ni la economía ni nada se estudia por la simple curiosidad del saber, sino para fundar en el conocimiento normas de acción. Nada es, por otra parte, más loable que preocuparse por mejorar la suerte de nuestros hermanos. Pero, en primer lugar, no es científico mezclar los hechos con los deseos y menos aún desfigurar aquellos para justificar estos, por muy nobles que sean. En segundo lugar

no cabe duda de que, si se fundamentan proyectos de reforma en hechos erróneos, dichos proyectos tendrán que fracasar. *La política del avestruz* no puede conducir más que al desastre. Hay que mirar los hechos valientemente, cara a cara. Solo la verdad nos dará la base para acertar en la acción. Esto es lo que hace la moderna Ciencia Económica crítica. Ella no da consejos: solo expone los hechos depurados por una investigación honrada y ordenados por la reflexión. Y, en lo concerniente al salario, los hechos son, en esencia, los siguientes:

1. No es cierto que los salarios dependan de los factores económicos de una comunidad o de un país determinado. Dependen, en último término, de la competencia internacional. Ella fija los precios de las materias primas y de los productos fabricados a los que ningún país determinado puede sustraerse si no quiere perecer en esta competencia, y, por lo tanto, el margen que, pagados los demás gastos, queda para la remuneración del empresario y del trabajador. Fija, incluso directamente, el monto de los salarios, porque la mano de obra, dentro de las demás posibilidades, va siempre a donde se la remunera mejor.
2. No es cierto que en cada país se midan en globo la totalidad de los salarios por el fondo que la producción pueda destinar a ellos o por la cantidad de bienes de consumo existentes o por lo que el obrero en general necesite para su pura subsistencia y reproducción como tal, y se repartan entonces salarios uniformemente entre los trabajadores. Aun respetando el salario mínimo en aquellos países en que está impuesto por la ley, cada rama de la producción, y dentro de ella cada empresa, tiene su política de salarios impuesta, de una parte, por el margen que para ellos deja libre la competencia de precios de sus productos, y de otra por la oferta más o menos grande y más o menos organizada de mano de obra. Por otra parte, los obreros de una rama determinada de la producción no se contentan con

un salario determinado por el solo hecho de que prevalezca en otras ramas de la producción, sino que pugnan por obtener un salario mejor si ello les es posible por la escasez de mano de obra que haya en su propia rama, o por la potencia de su organización sindical y, aun dentro de esto, el trabajador especialmente hábil o productivo, que cree dar más utilidad en el trabajo, exige también mayor salario que sus compañeros y, si no lo obtiene, niega su trabajo y lo da a otro empresario que lo sepa apreciar.

3. No es cierto que los salarios salgan del capital del empresario, sino que salen del dinero del consumidor, porque son uno de los elementos que contribuyen a formar el precio. Pero aun cuando no fuese así, la doctrina del fondo de salarios no da ninguna norma que permita determinar cómo se establece el fondo de salarios.
4. Tampoco sirve para nada el criterio del mínimo de existencia y reproducción del trabajador. No hay criterio objetivo para fijar el mínimo de existencia. El obrero de hoy en día, si se prescinde del boato y la glotonería, vive mucho mejor que el opulento Crespo o el deslumbrante Luis XIV, y sin embargo pretende vivir mal y nosotros le damos la razón. Según las estadísticas y teniendo en cuenta las fluctuaciones de la moneda, el salario real y el nivel de vida del obrero francés se ha duplicado desde 1848, y el del norteamericano se ha quintuplicado; pero, como también han aumentado sus necesidades materiales y culturales, su salario sigue representando el mínimo de subsistencia. De dos obreros de igual capacidad y con las mismas obligaciones familiares y con el mismo sueldo, uno vive bien y ahorra, mientras que el otro vive mal y no le alcanza el sueldo.
5. No es cierto que el valor de las mercancías se mida por la cantidad de trabajo que contienen, ni que el valor de un trabajador se mida por el coste de su formación, subsistencia y reproducción dentro de su categoría. Lo primero ya se demostró antes. A lo

segundo hay que objetar que, cuando un empresario contrata un obrero, no piensa ni en lo que costó su formación, ni en sus necesidades actuales como obrero calificado, ni en sus facilidades o dificultades para que se reproduzca y eduque a su prole como fue educado él. Lo contrata si le convienen sus aptitudes y su precio. Buena prueba de ello son los llamados «proletarios de cuello y corbata», que reciben salarios que no compensan lo que costaron a sus padres ni hacen posible que sus hijos reciban su misma formación.

6. La realidad es que los salarios se fijan por la oferta y la demanda, y no de un modo general, sino en cada caso, por ramas de la producción, por empresas dentro de cada una de estas ramas y por individuos dentro de cada empresa, teniendo en cuenta la necesidad de mano de obra, la abundancia o escasez de ella y la utilidad de cada trabajador en particular. Y esto no solamente en los países de libre empresa, sino también en los de economía más o menos intervenida, como México, y aun en los países de economía socializada como Rusia, en donde, como comenta Davies en su libro *Misión en Moscú*, las diferencias de salarios entre las diversas ramas de la producción y entre los individuos en cada una de ellas son mucho mayores que en los Estados Unidos. Pruebas de ello son el *stojanovismo* y la *inteligencia*, clase de científicos, artistas y políticos que disfruta de la mayor abundancia dentro de la escasez general.

Hasta hoy no ha aparecido otro procedimiento mejor de fijar los salarios. Las tentativas de dar a *cada uno según sus necesidades* y exigir *de cada uno según sus capacidades* han fracasado cada vez que se han intentado (como en la misma Rusia al principio de la revolución bolchevique) por la sencilla razón de que todo lo que el obrero gana en salario forzando el mecanismo de la oferta y la demanda lo ha de pagar con creces como consumidor porque repercute en los precios. Tampoco es posible

elevant los salarios a costa del beneficio de la empresa, como veremos más adelante.

7. De lo dicho anteriormente se desprende también el absurdo de pretender *la participación del obrero en la gestión y los beneficios*. Los beneficios son la retribución del riesgo del empresario. Para que este pueda correr el riesgo por su exclusiva cuenta necesita toda la independencia correlativa con su responsabilidad. El trabajador no corre el riesgo ni la responsabilidad de la empresa y, por lo tanto, no le corresponde participación ni en la gestión ni en el beneficio. Se puede discutir sobre la posibilidad de una economía sin riesgo de empresario. Pero la solución de la participación obrera en la empresa es una solución híbrida y, como tal, infecunda.

V

MONEDA Y CRÉDITO

Economía de trueque y economía monetaria. Historia del dinero. Teorías monetarias. El mercado monetario. Crédito e interés. Inflación y deflación. La cotización. La moneda estable. El patrón oro.

Al menos desde Xenofonte, se viene intentando establecer una teoría unitaria y orgánica del dinero que explique su valor y sus fluctuaciones. Esto es difícil, por no decir imposible, por la doble función del dinero como medio de cambio y como mercancía con valor propio, y por la interferencia, en la vida del dinero, del factor psicológico y del factor estatal. Los economistas han podido averiguar causas del valor de la moneda en relación con otras monedas o con otras cosas y servicios; pero no han podido encontrar y difícilmente encontrarán una fórmula única que explique todos estos fenómenos.

La forma primera de la distribución del trabajo y del mercado en el aspecto lógico y probablemente también en el histórico es el trueque. Este trueque se convierte de directo en indirecto, cuando el que tiene una cosa perecedera o de utilidad intermitente o esporádica procura cambiarla de inmediato por otra más duradera y de consumo más regular (trigo, aceite, algodón, etc.), para obtener con ello, en tiempo oportuno, otras cosas o servicios que pueda necesitar. Esta cosa que se procura primero adquiere el carácter de un *medio de cambio*. Este medio de cambio se perfecciona luego en forma de *dinero*.

El dinero consiste primitivamente en alguna cosa simplemente rara (cuya obtención implica por lo tanto una cantidad de trabajo del que la obtiene directamente), como las conchas

de ciertos moluscos o los colmillos de ciertos animales. Luego aparecen como tales los metales preciosos que tienen, además de su utilidad como medios de cambio, una utilidad en sí. Estos metales, difíciles y peligrosos de guardar, se confiaban en la Edad Media a orfebres que daban recibos de depósito, los cuales eran transferidos en carácter de pago por sus tenedores a los que les vendían algo. De ahí nacen los banqueros que, en vez de dar tales recibos por sus depósitos, emiten billetes de banco, cuyos tenedores los pueden cambiar en moneda metálica en el banco emisor que responde de los depósitos.

De este modo se acumula dinero en los bancos y, no siendo normal que sus propietarios dispongan totalmente de él, los bancos dan un *interés*, salvo excepciones, a los depositantes, que es menor para dinero a la *vista* (disponible en cualquier momento para el depositante) y mayor para el dinero *a plazo* (no disponible antes de determinado plazo), y *prestan* este dinero cobrando un interés mayor para obtener ganancia y cubrir su riesgo, concediendo *crédito* a quienes les merezcan confianza o les dan ciertas garantías. Así nacen las *cuentas bancarias* y los *cheques*, que se dan y se toman en vez de dinero. Desde luego, surgen aquí dos interferencias gubernamentales. Ante todo, para evitar fraudes en la calidad y la cantidad de los metales preciosos se establecen la «*monetización*» y el «*contraste*». Los gobiernos fijan los tipos de monedas (*valor facial*) y su *ley* (tantas milésimas de metal fino para cada 1.000 de metal total: *aleación*) y cuidan de la *acuñación* en la *Casa de la Moneda*. Luego establecen un control sobre los bancos al objeto de que no manejen más dinero ficticio (*moneda fiduciaria*) del que tienen en realidad. Vienen luego los *Bancos Centrales*, a los cuales los gobiernos encomiendan dicho control y les dan el monopolio de la emisión de billetes de banco *redimibles* en moneda metálica. Más modernamente cesa la redimibilidad de los billetes que se declaran de *curso forzoso* y se autoriza a los bancos centrales para emitir más billetes de los que corresponden a su *cobertura* o *encaje* en

metal precioso. Después se establece en muchos países el *embargo del oro* y de la plata que solo pueden estar en poder del gobierno o del Banco Central, salvo las cantidades que se destinan a fines no monetarios (en México los particulares todavía pueden tener moneda de oro o plata, pero no la pueden exportar). Finalmente se determina libremente por el gobierno, más o menos controlado por el poder legislativo, la cantidad de moneda fiduciaria en circulación (*moneda papel*) que ya no tiene más cobertura o garantía (aun cuando se procura tener en el Banco Central la mayor cantidad posible de moneda metálica o de moneda extranjera de buena fama) que el crédito del gobierno, o sea, la confianza del pueblo en la política financiera y monetaria del gobierno.

He ahí la triste historia del dinero que no faltan taumaturgos que la quieren presentar como una historia alegre y llena de promesas. Veamos ahora las *teorías monetarias*. Estas teorías, en el orden en que han aparecido históricamente, pueden reducirse a tres: la teoría *cuantitativa*, la teoría *cualitativa* y la teoría de la *neutralidad del dinero*.

A. La teoría cuantitativa del dinero fue formulada primeramente por el francés Juan Bodín (conocido por *Bodinus* 1520-1596), a quien muchos consideran como el fundador de la Ciencia Económica. Según él (impresionado probablemente por la enorme alza de los precios en España a consecuencia de las importaciones de metales preciosos de las Indias), el valor del dinero en un país está en relación inversa de los bienes del mercado: cuanta más moneda y menos bienes, menos valor tiene la moneda y viceversa (*valor adquisitivo*). Esta doctrina tiene un fondo de verdad en cuanto a que el dinero es medio de cambio y está sujeto, en relación con las cosas y servicios que se pueden comprar o vender, a la ley de la oferta y la demanda. Aun hoy no se puede despreciar totalmente, pero tiene dos defectos:

1. Parte del supuesto de la economía cerrada, o sea que el dinero solo circula en un país y solo puede comprar las mercancías del país, cuando es así que el dinero tiene circulación internacional y lo mismo las mercancías, de modo que un país abundante de dinero y escaso de mercancías puede ser un país rico si en el extranjero falta dinero y abundan mercancías.
 2. Parte del supuesto de que el dinero no es otra cosa que un medio de cambio y no juega en el mercado más que con las mercancías. Pero el dinero, como veremos luego, tiene además otras funciones que le dan *vida propia* e influyen notablemente en su valor según la oferta y la demanda de dinero.
- B. La teoría *cualitativa* se debe aparentemente al gran inglés Juan Locke (1632-1704) y sostiene que el valor de la moneda es el valor intrínseco del metal que contiene o representa. También tiene un fondo de verdad que no puede despreciarse hoy en día; pero tampoco agota las causas que influyen en el valor de una moneda. Según ella el peso mexicano, con las modestas reservas en oro del Banco de México, valdría mucho menos de lo que vale hoy, y en cambio el dólar, con el 50% del oro del mundo enterrado en Fort Knox, valdría mucho más.
- C. La teoría de la *neutralidad* del dinero, cuya paternidad se atribuye a otro gran inglés: David Hume (1711-1776), a quien siguió John Stuart Mill y siguen muchos otros economistas hasta hoy, cree que la moneda es un *mero signo* del valor de las cosas, o sea un medio de contar dicho valor sin que haya influencia alguna entre la moneda y las cosas y servicios.

Esta doctrina es una desviación de un recurso metódico que se emplea en economía para estudiar los fenómenos del mercado. Para hacer este estudio más fácil se parte del supuesto, puramente teórico y provisional, de que el mercado es siempre trueque. Pero esto es solo un modo de facilitar el estudio del mercado aislándolo,

para estos fines, del resto de los fenómenos económicos, cosa que no sucede en la realidad. De hecho, en el mercado se interpone entre las cosas otra mercancía: el dinero. No se cambian cosas por cosas, sino cosas por dinero, y la relación entre cada cosa y el dinero está sujeta a la oferta y la demanda (cada cosa es cara o es barata, o sea, cuesta más o menos dinero). Hay pues una diferencia fundamental entre el trueque y el mercado propiamente dicho. El trueque es directo y bilateral; pero el mercado de precios es indirecto y multilateral. De ahí resulta también que el dinero, como mercancía que se cambia por cosas, tiene un valor en sí que está determinado por los factores del mercado, especialmente su calidad mejor o peor y su abundancia o escasez. Se dan más o menos cosas por el dinero según el valor que a este se atribuye. Se prefiere un dinero a otro. Se le aprecia más si escasea y menos si abunda. Y no por ello deja de ser un signo de pago; pero no solo un signo de pago, sino también una mercancía que tiene una utilidad derivada de su materia y su función y un precio en la oferta y la demanda.

Ninguna de las tres teorías del dinero que hemos resumido tiene pues razón por sí sola, pero sí la tienen los tres juntas: cada una de ellas no explica más que una parte de la verdad y quizás quede aún algo por explicar. En todo caso la moneda es medio y signo de cambio (teoría de la neutralidad). Tiene valor propio como dinero, ya por su contenido material, ya por su función de atesoramiento, etc. (teoría cualitativa). Su capacidad adquisitiva está en función más o menos matemática de las existencias de bienes en el mercado (teoría cuantitativa).

Así llegamos al *mercado monetario*, sobre el cual reina también confusión. Se habla del dinero abundante o escaso, del dinero barato o caro sin distinguir entre la *moneda* y el *crédito*, que tienen un mecanismo completamente diferente entre sí.

Cuando se habla entre comerciantes del dinero escaso o abundante, caro o barato, no se hace referencia en realidad a la moneda, sino al *crédito*, o sea al préstamo, especialmente al

bancario. Hace poco vimos la noticia de que se ha encarecido el dinero en Inglaterra porque el Banco de Inglaterra ha subido el *tipo del descuento*. Ha subido el *precio del dinero, que es el interés*, sobre cuya naturaleza reina también desde los clásicos y aun desde antes, un error fundamental.

Se dice vulgarmente que «el dinero cría dinero». Los economistas han venido diciendo que el interés es el producto del dinero y que el préstamo es *un alquiler de dinero*. El que necesita dinero lo alquila, es decir: lo toma a préstamo y paga al prestamista, en calidad de renta, si no todo, una parte del producto que este dinero le dará. Pero lo cierto es que el dinero no produce: lo que produce es el trabajo en el sentido amplio de la palabra: el trabajo del empresario ayudado de los elementos y medios de producción. Uno de estos medios de producción es el capital, y sucede que, en momentos determinados, este capital resulta escaso y por ello el empresario ha de esperar más tiempo los resultados. Si tuviera más capital podría tener el resultado enseguida. Podría comprar, con el precio de lo que ha vendido y que aún no ha podido cobrar, materia prima para producir y vender más. Podría, con más dinero, comprar más máquinas y elementos de producción e intensificar su negocio. Ahora ha de esperar. Si encuentra dinero podrá tener hoy lo que en otro caso tendrá mañana. Cuando obtiene un préstamo no alquila, pues, dinero; alquila tiempo. El interés que paga es el precio de la ventaja que le resulta de tener hoy lo que en otro caso tendría mañana.

El valor de una cosa presente es siempre mayor que el de una cosa futura. Por eso la forma más corriente del préstamo comercial es el *descuento*: el que tiene una letra de cambio cobrable dentro de 90 días la entrega al banco para que se la descuenta anticipándole el importe con deducción del tipo de descuento, o sea del interés. El comerciante paga este interés si para él vale menos que la ventaja de disponer enseguida del importe de la letra para poderlo emplear como medio de producción. Lo mismo

le sucede al que da dinero a préstamo, a corto o largo plazo, sea banco o particular. El tener dinero atesorado es una ventaja. Con este dinero se puede, en un momento dado, comprar algo que se necesite o se puede aprovechar un buen negocio que surja en lo futuro, o incluso en tiempos normales y de paz se puede esperar que los precios bajen y el dinero valga más. Pero entretanto el dinero está ocioso y él no percibe nada. Si alguien se lo toma y le ofrece un interés que le parezca más ventajoso que la ganancia que su dinero le puede producir en las otras formas expresadas, entonces lo da a préstamo porque prefiere la ventaja inmediata a la ventaja futura. También él, pues, *descuenta el tiempo*.

Ahora bien, ¿cómo resulta *el tipo del interés* o sea el precio del dinero? Exactamente según la oferta y la demanda. El que tiene el dinero pide un interés que le resulte más ventajoso que el beneficio que espera de guardar el dinero. El que tiene el dinero ofrece un interés que le resulta más llevadero que esperar a que llegue el dinero propio. De la coordinación de estos deseos sale el tipo de interés. Este es el mecanismo individual, de caso en caso; pero como quiera que, lo mismo que con las demás mercancías, no hay solo una persona que tenga dinero y una que lo necesite, sino muchas que lo tienen y muchas que lo pretenden, y nadie dará dinero a otro a un interés más bajo que el que está dispuesto a pagar un tercero y viceversa, de ahí resulta un *interés de mercado*, lo mismo que hay precios en el mercado. Esto es lo esencial aun cuando en la práctica jueguen todavía otros factores; unos psicológicos, como el aumento de la demanda de dinero en tiempos de auge de los negocios, en que los productores quieren aprovechar todas las posibilidades y no les duele un interés alto; otros, de hecho, como la intervención del banco estatal que redescuenta a los bancos privados sus operaciones de crédito y su tipo de redescuento condiciona en cierto modo el tipo del descuento bancario.

Lo dicho se refiere al llamado —según sea a corto o largo plazo— *mercado de dinero o de capitales*, aun cuando no lo sean propiamente

porque el dinero dado a préstamo, si bien corre un cierto riesgo, no corre el riesgo específico del capital del empresario: no va a pérdidas o ganancias; al dinero-crédito o, en otras palabras, al dinero como medio auxiliar de producción. Pero la *moneda* propiamente dicha tiene su función primordial de medio de cambio y en tal calidad tiene otros problemas, como son el de su *cotización* en el mercado nacional e internacional, su *poder adquisitivo* y su influencia general en el mercado y en los negocios mediante los fenómenos de la *inflación* y la *deflación*. Estos problemas tocan tan de cerca a la *política económica* y en especial a la monetaria que dejaremos su examen detallado para otra parte, limitándonos aquí a una breve explicación.

La moneda es un medio de obtener comodidades en el mercado, tal como vimos antes. Como las comodidades del mercado son limitadas, tiene razón en general la teoría cuantitativa en que, si aumenta o disminuye la cantidad de dinero en manos de los compradores, ellos podrán comprar, con el mismo dinero, menos o más comodidades. El total de las comodidades disponibles dividido por el total del dinero disponible da por resultado el *poder adquisitivo* del dinero. Cuando, sin aumentar las comodidades, el dinero aumenta, se dice que hay *inflación*; cuando sucede lo contrario se dice que hay *deflación*. Se cree que lo primero es malo y lo segundo bueno, porque la inflación disminuye el poder adquisitivo de los compradores y encarece las mercancías extranjeras por la *bajada de la moneda*, y que lo segundo es bueno porque tiene resultados contrarios. Planteado así, el argumento no tiene razón porque no tiene importancia que las mercaderías nacionales o importadas valgan más dinero si hay más dinero disponible y viceversa. Partiendo provisionalmente de la existencia de la *economía nacional*, esta no gana ni pierde por la inflación ni por la deflación: en definitiva el pueblo entero consume lo que produce e importa lo que le permiten sus exportaciones y otros ingresos del extranjero como turismo, fletes de transporte

en buques nacionales, ingresos de inversiones en el extranjero, etc. Esto ha sucedido siempre que ha aumentado la moneda por la explotación de las minas de oro o cuando no ha habido tal aumento y en cambio el aumento de la población y el progreso técnico han producido abundancia de mercancías. La inflación y la deflación son fenómenos normales que no perjudican a nadie *mientras se produzcan normalmente y afecten a todos por igual*. Pero cuando no se producen normalmente, sino por la *intervención de los gobiernos*, entonces *no afectan a todos por igual* y sí son *dañinas ambas* y no solo la inflación, porque *quitan a unos para dar a otros*.

A estos fenómenos de intervención gubernamental se refieren las gentes aun cuando no se dan cuenta de ello, cuando truenan, especialmente contra la inflación. La inflación de esta clase —la de nuestros días— se produce cuando el gobierno, necesitado de dinero, hace funcionar las prensas. El dinero-papel que sale de ellas es del gobierno, al que no le cuesta más que el gasto de impresión. Sin embargo se asimila al que los ciudadanos han ganado con su trabajo. Como las mercancías disponibles no han aumentado por haber funcionado las prensas del gobierno, entonces estas mercancías se han de distribuir entre el dinero viejo y el nuevo: es como echar agua al vino. El gobierno echa agua al vino de los ciudadanos y luego toma una parte del vino aguado. Con esta parte paga sus gastos: sueldos de funcionarios más o menos innecesarios, maquinaria y materiales para obras más o menos innecesarias, no pocas veces gastos de guerras que no ha sabido evitar. Todos estos pagos los hace en realidad con la parte del vino bueno que ha quitado a los ciudadanos por el procedimiento de echar en él agua, dejando a cada ciudadano su misma cantidad de vino, pero de menos graduación y quedándose con el resto. De esto a poner un «diablito» al cable de la luz eléctrica no hay más que un paso. Por este procedimiento los gobiernos disponen arbitrariamente del fruto de los esfuerzos de los ciudadanos que se afanan por crearse una reserva para

la vejez, y lo «redistribuyen en beneficio de los humildes», pero son estos los más perjudicados, en primer lugar porque no es lo mismo quitarle el 30% de su patrimonio a un millonario que a un modesto empleado u obrero, y en segundo lugar porque los ajustes de salarios que se hacen a consecuencia de las inflaciones jamás van parejos con los consiguientes aumentos de precios. Si fuera así, los gobiernos no sacarían ventaja alguna de la inflación.

Se ha dicho en defensa de la inflación que es un beneficio para los deudores porque les permite pagar sus deudas contraídas en dinero bueno con dinero de inferior calidad. Pero esto es una fantasía porque no es cierto que los acreedores sean siempre los ricos y los deudores los pobres. En ambos lados los hay de las dos clases y aun parece más probable que haya más ricos entre los deudores porque nadie presta al que no tiene solvencia. Véase quiénes disfrutan de créditos de los bancos: siempre son gentes acomodadas. En cambio sus acreedores son indirectamente los accionistas de los bancos que se reclutan entre la gran masa del pequeño ahorro. También se ha dicho, con evidente error, que la deflación (o sea en nuestro caso la retirada del dinero de la circulación) contrarresta los malos efectos de la inflación al hacer bajar los precios. En términos generales ya hemos dicho antes que esto no tiene importancia. Lo que sucede, en cambio, es lo siguiente: producida la inflación, los deudores pagan en mala moneda lo que recibieron en moneda buena. Se contraen entonces nuevas deudas en moneda mala y, si viene la deflación, hay que pagarlas en moneda buena. Entonces los nuevos deudores han de pagar los pecados de los antiguos. Sobre una injusticia otra injusticia.

Por esto se ha predicado el ideal de la *moneda estable*. La realización de este ideal es imposible, porque *la moneda*, como toda mercancía, es *esencialmente inestable*. Sin contar la intervención del gobierno, son muchos los factores imprevisibles que influyen en su valor. Es de desear, sin embargo, que la moneda sea lo más

estable posible o, al menos, que sus oscilaciones sean suaves para que no produzcan efectos bruscos. Pero, ¿cómo lograrlo? Se ha hablado de mantener una circulación monetaria en proporción a la circulación o volumen de bienes del mercado. Lo que no se ha hecho es encontrar la fórmula de este equilibrio y el medio de aplicarla. Tal política exige una acción constante y flexible que no puede reglamentarse en leyes ni controlarse por el poder legislativo, cuyos miembros ni tienen los conocimientos suficientes ni pueden sesionar día y noche todo el año. No queda más salida que dar plenos poderes al ejecutivo para que cuide de la moneda con la ayuda de sus técnicos. Esto es lo que los ejecutivos de la mayoría de los países dicen hacer hoy, y a la vista están los resultados. Por algo Lord Acton dijo que «el poder corrompe y el poder total corrompe totalmente».

He aquí por qué las gentes que empiezan a ver claro vuelven sus ojos nuevamente a la moneda metálica y piden que el oro salga de los sótanos de los bancos centrales y de las tesorerías y regrese a los bolsillos de los particulares, porque esta es la *moneda sana que tiene valor intrínseco*. El deseo es plausible y esperamos que un día se vea realizado. Lo que no es plausible es el argumento. La función eminente del oro como moneda no está en su valor intrínseco ni en una constancia de este valor, que no existe aunque no lo maneje el Estado. La excelencia de la moneda metálica en libre circulación está en hacer imposible el abuso del poder de los gobiernos disponiendo del patrimonio de los ciudadanos por la vía monetaria, y en ser la base sólida de la libertad económica en el país y del libre intercambio internacional.

VI

MONOPOLIOS, CRISIS, DESEMPLEO

El monopolio y la Revolución francesa. El monopolio, fenómeno político. Las crisis y sus teorías. Crisis y expansión. El dinero fácil. El desempleo, hecho moderno. Las teorías del desempleo. Keynes. El desempleo y la crisis.

Ya se sabe que el estudio científico de los fenómenos económicos nació y se ha desarrollado paralelamente a la economía moderna, influida por los inventos en la producción y el progreso de sus elementos auxiliares (comunicaciones y el crédito). La economía que conocemos, tanto en la teoría como en la práctica, es hija de la revolución industrial y se la ha bautizado (con o sin razón) como *capitalismo*.

Al estudiar los *fenómenos* económicos, los economistas encontraron entre ellos los monopolios, las crisis y el desempleo. Por ello supusieron que estas anomalías eran características del sistema capitalista, o sea, de la economía de libre iniciativa. Conviene, pues, ver qué son el monopolio, la crisis y el desempleo, si coinciden efectivamente con el sistema económico moderno y si son producto de él o de otras causas.

Monopolio (del griego *monopolion*) significa literalmente «un solo vendedor». Tanto puede ser el control exclusivo de una obra de arte, como de un invento, o de una clase de mercancías, o también sencillamente de la mano de obra (los sindicatos que disfrutaban de la cláusula llamada «tienda cerrada» y la cláusula de exclusión tienen el monopolio de la mano de obra dentro de una empresa: nadie fuera de sus socios puede prestar trabajo en ella). En economía, monopolio significa cualquier situación que impida el libre juego de la oferta y la demanda.

Generalmente solo se piensa en el monopolio de los empresarios, o sea en el monopolio de la oferta. Se habla del monopolio del tabaco, de las cerillas, del petróleo, de la carne, etc., aludiendo a que una persona o grupo de personas (o el Estado mismo) tienen un dominio completo o lo suficientemente grande sobre esas mercancías que les permite imponer sus precios al público y regular el consumo, limitándolo a la cantidad que tengan a bien lanzar al mercado.

El monopolio es tan viejo como la Historia. Ya en los pueblos más antiguos encontramos monopolizados por el Estado, la sal, los metales preciosos, los perfumes y los colorantes, y aun en la Roma de la decadencia, los artículos de primera necesidad como la manta y los granos.

En la Edad Media, los gremios disfrutaban de un monopolio mixto porque monopolizaban lo mismo la producción que la mano de obra en virtud de sus patentes, o sea de la ley. Esta daba a los maestros agremiados el derecho exclusivo de ejercer la producción, de admitir o rechazar nuevos socios y de admitir, educar y elevar a la maestría a los trabajadores. En la época absolutista, mientras esta situación continuaba, aun cuando el rey se había arrogado muchas de las facultades que antes tenían los gremios y daba directamente licencias de producción, los monopolios eran ya una fuente de ingresos del Estado, ya un modo de mantener a los favoritos de la Corte. Se recuerdan los monopolios que Enrique II de Francia concedió a su favorita Diana de Poitiers. Buena parte de la nobleza vivía del producto de monopolios.

De ello no escapaba la misma Inglaterra y por ello la Declaración de Independencia norteamericana proclamó la libertad de trabajo, o sea, el derecho «a lo búsqueda del bienestar». El 14 de septiembre de 1791, la Asamblea constituyente francesa, después de reproducir la Declaración de los Derechos del Hombre de agosto-octubre de 1789, declaraba que «no hay ya nobleza ni pares ni distinciones ni órdenes ni justicia patrimonial (...) ni

venalidad ni empleos hereditarios (...) ni para nadie privilegios ni excepciones al derecho común de todos los franceses (...) ni jurandas ni corporaciones de profesiones, artes y oficios». Posteriormente fue promulgada la Constitución de 1791, cuyo artículo 16 decía que «el derecho de propiedad es el que tiene todo ciudadano de disfrutar a su arbitrio de sus bienes y rentas y del fruto de su trabajo y su industria», y el artículo 17: «no puede prohibirse a los ciudadanos ninguna clase de trabajo, de cultivo ni de comercio». Era la implantación de la libertad económica y la supresión de los monopolios. Y, para que los mismos ciudadanos no obstaculizaran la libertad económica y el libre juego de la oferta y la demanda mediante combinaciones maliciosas, los códigos penales castigaban y castigan aún «las maquinaciones para alterar el precio de las cosas» (Código Penal español de 1870, y en México ver la reciente reforma del artículo 253 del Código Penal del Distrito y Territorios Federales).

El monopolio no coincide, pues, con la economía moderna; pero, además, es imposible en el sistema de libre empresa. Siempre habrá empresarios que, no contentos con el beneficio derivado de la oferta y la demanda en el mercado, se confabularán (por muchas «leyes de monopolios» que haya) para acaparar determinadas mercancías o servicios a fin de obtener de ellos un precio excepcional. Pero, si hay libertad de empresa, no faltará otro grupo de empresarios (tan potente como aquél) que se presentará en el mercado con precios más bajos para quitarles la clientela. Resurgirá entonces la libre competencia y los dos grupos harán una lucha de precios hasta que estos dejen solamente un beneficio normal. Esto, naturalmente, salvo que uno de los dos grupos disfrute de una protección oficial de la que carezca el otro y le haga superior a él en el mercado. Esta protección, mediante licencias de implantación de industria, derechos aduanales prohibitivos para la mercadería extranjera, exención de impuestos, subsidios a la producción o a la exportación, etc., etc., se habrá dado ya por un interés nacional

bien o mal entendido, ya legislando para un estado de guerra, ya sencillamente, como en los tiempos de Luis XIV, para favorecer a los amigos (que a veces son, además, socios de los gobernantes). Los ejemplos son innumerables en todos los países sin que siempre sea posible determinar si obedecen al deseo del gobierno de proteger un interés nacional más o menos bien entendido o de que el país esté preparado para una guerra, o si se trata simplemente de un caso de corrupción. *De lo que no hay ni un solo ejemplo es de un monopolio que haya subsistido sin la protección oficial.*

* * *

Por crisis se entiende un desajuste de la vida económica que produce un malestar general, pero que no es causado por hechos exteriores, como cataclismos, epidemias, guerras o inventos o descubrimientos revolucionarios. La economía libre supone un cierto automatismo, de modo que cualquier perturbación parcial es corregida por la acción de las fuerzas en juego. Así, si se produce una mercancía en exceso de la demanda, su precio baja, el productor se retrae hasta que la demanda vuelve a aumentar y los precios se normalizan. Si hay escasez de una mercancía, su precio sube y atrae al mercado nuevos productores que lo hacen bajar a un nivel normal. Pero hay momentos en que esto no parece funcionar, y sobrevienen crisis. Entonces los *economistas* buscan su explicación y el modo de remediarlas. Desde *Sismondi* (1773-1842) se ha llegado a decir que las crisis son enfermedades periódicas de la economía libre (crisis cíclicas) y que son un resultado de la «anarquía de la producción». Carlos Marx sostuvo ambas cosas a la vez, con evidente contradicción, porque no puede caracterizarse de anárquica una economía que tiene fenómenos periódicos que se pueden calcular y prever.

Siendo la crisis un desajuste de la vida económica, puede haber muchas clases de crisis, pero generalmente, cuando se habla

de crisis, se hace referencia a la crisis por la *falta de dinero*. Sin embargo es fácil comprender que esta explicación no sirve. En términos generales las mercancías se distribuyen entre el dinero disponible. Si este es poco, las mercancías tienen sencillamente un precio bajo y no se produce ninguna perturbación. Las mercancías valen menos, pero el dinero vale más, y por ello todo lo que va al mercado se absorbe. Así lo explicaron Adam Smith y Juan Bautista Say y nadie los ha podido rebatir.

Una variante de esta doctrina es la de la *sobreproducción*. Se ha dicho que las crisis aparecen cuando los productores producen por encima de las necesidades, de modo que las mercancías sobran en el mercado, aun cuando los consumidores tengan dinero para comprarlas, porque sencillamente no las necesitan. A esta afirmación hay que observar ante todo que, hasta este día, jamás se ha producido en el mundo lo suficiente para todos: el gran problema económico es el de la escasez, que aún hoy es pavorosa. La humanidad aún no produce ni siquiera para sus apremiantes necesidades. La sobreproducción general de mercancías es una fantasía y no un hecho real. Puede suceder que en un momento y lugar dados haya excedentes de determinados bienes; pero no de todos en general. Cuando aquello sucede juega el mecanismo que hemos recordado antes y se restablece la normalidad sin perturbaciones importantes, aun cuando a veces a costa de la ruina de los productores que no han sabido calcular y prever su producción. Es este el caso de la *producción desnivelada*, que constituye una tercera teoría que tiene su fondo de verdad en lo que acabamos de decir, pero que no explica las crisis como fenómenos de perturbación general.

Los economistas de la línea Rodbertus-Marx-Henry George, y aun algunos que se creen liberales como recientemente Carlos P. Carranza (*Vieja y Nueva Economía Política*. Buenos Aires, 1944), explican las crisis por la *concentración del capital*. Según ellos, con más o menos variantes, los productores acumulan y emplean en

incrementar la producción *la renta de la tierra* y la *plusvalía* que sustraen a la sociedad o al trabajador y que son causa de la poca capacidad adquisitiva de las masas. Dicen también que al momento de reinvertir este dinero construyendo nuevas unidades de producción (fábricas, talleres, granjas, etc.) reparten muchos salarios y hay un *auge* en el mercado porque acude allí más dinero y no ha aumentado la oferta de mercancías, ya que las nuevas unidades en construcción todavía no producen. Cuando llega este último momento hay una afluencia de mercancías en el mercado que no se pueden absorber, y entonces sobreviene la crisis. Esta explicación es también fantástica y falsa porque no se ha dado nunca el caso de que todos los productores ganen, ahorren e inviertan al mismo tiempo. Aun cuando ello fuese verdad respecto de cada uno de ellos, faltaría la indispensable sincronización que justificara la crisis general.

Con la llamada *escuela monetaria* (*currency school*) aparecida en Inglaterra en la segunda mitad del siglo pasado y la llamada *escuela vienesa* se ha enfocado por otro lado el problema de las crisis, encontrándose que su causa es de índole monetaria. Ya dijimos que el dinero, aun cuando es esencialmente un medio de cambio, tiene otras funciones o influencias que le dan vida propia. Si en esta vida del dinero hay anormalidades, o, mejor dicho, *se provocan anormalidades*, entonces el dinero se convierte, de regulador de la vida económica, en su perturbador. En una palabra: *las crisis no obedecen a falta de dinero, sino a exceso de dinero*.

Esto *no quiere* decir que la causa de las crisis sea la *inflación*. Ya es sabido que la inflación no repercute en el mercado más que de un modo simbólico y que su mal está en la discriminación cuando se trata de una inflación dirigida. Hay que distinguir entre la inflación y la *expansión crediticia*, o sea la llamada *política del dinero fácil* o del dinero barato. *Hay inflación* natural cuando en el mercado crece la oferta de dinero en proporción mayor que la de las mercancías: esto sucedió en Europa con las remesas

de oro de las Indias y en el mundo en general en la época de la *fiebre del oro* con los descubrimientos de nuevos yacimientos en los Estados Unidos y en el África del Sur. Cuando los gobiernos hacen funcionar las prensas de billetes para pagar los salarios y materiales de la creciente burocracia y de las obras públicas más o menos fantásticas, entonces *hay inflación* porque entra más dinero al mercado sin que crezca la oferta de mercaderías, *y hay también expansión* porque esa política de obras públicas provoca la creación o ampliación de industrias de suministros a ellas, por encima de las necesidades normales del país y que, sin esas obras públicas, no pueden subsistir.

Hay simplemente expansión cuando, queriendo forzar el crecimiento de la producción del país más allá del desarrollo normal de su vida económica, se hace —naturalmente por el gobierno— la política de aceleración de la producción o de movilización de los recursos, como la llama W.A. Lewis (*La Planeación Económica*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.). Esta política consiste sencillamente en dar facilidades de dinero (generalmente en forma de crédito bancario a bajo interés) a quienes quieren implantar o ampliar ramos de producción que se consideran convenientes al país. Sobreviene entonces un auge: se edifican fábricas o granjas, se fabrican, importan y montan máquinas, se establece personal burocrático, todo lo cual significa dinero en muchas manos que van al mercado a comprar bienes de consumo que no han aumentado en la misma proporción y que, por lo tanto, en virtud de la oferta y la demanda y, sin que valgan los precios tope fijados por el Gobierno, aumentan de precio. Suben los precios y a la fuerza han de subir los salarios, y hay una ilusión de prosperidad. Pero llega el momento en que el dinero disponible para la expansión se ha terminado y las industrias así creadas han de vivir de sus propios medios. Muy pocas pueden hacerlo. Unas industrias han resultado mal calculadas y se hunden. Otras producen bienes que no se necesitan, como maquinaria para otras industrias que

no han aumentado o artículos de consumo que resultan caros en relación con los demás producidos ya en el país o el extranjero. Entonces viene la crisis: los precios han subido, la moneda se ha envilecido, la producción útil y necesaria al país no ha aumentado, surgen los despidos y el desempleo, y llega el doloroso momento de la readaptación. En vez de incrementar la riqueza del país, se ha tirado por la ventana una buena parte de ella. Es la cuenta de la lechera y el cántaro de leche. Con el producto de la leche piensa comprar unos carneros. Con la cría de los carneros, una vaca, etc., etc. Pero en esto la lechera tropieza, se rompe el cántaro y no quedan más que las lagrimas. No se puede edificar sobre ilusiones, porque tras las ilusiones vienen las desilusiones.

Hemos visto, pues, que las crisis, como los monopolios, no tienen nada que ver con la economía de libre empresa. No son consustanciales con ella ni procedentes de ella, ni constituyen defectos de ella. Son, al contrario, el resultado de *apartarse de la economía y sustituirla por la política*.

* * *

Con los métodos primitivos de producción no se conocía el desempleo. La miseria que reinó antes de la revolución industrial se debía precisamente a la falta de brazos para producir lo necesario para todos, por el poco rendimiento de aquellos métodos. El maquinismo (sobre todo la implantación de la hilatura y la textura mecánicas en Inglaterra) produjeron fenómenos de paro. Se producían muchos más hilados y tejidos con una máquina y un par de obreros que con muchos telares a mano y muchos tejedores. Esto dio lugar a hechos graves en las regiones textiles de Europa, como el Lancashire inglés, las regiones de Lyon y de la frontera franco-belga y Cataluña (España). Los obreros desplazados por las máquinas se amotinaron y quemaron o intentaron quemar las fábricas. Pero pronto se dieron cuenta de que el maquinismo

abarataba los productos y dejaba a los consumidores dinero libre para comprar otros productos que antes no alcanzaban; los productores ampliaron sus industrias y emplearon mano de obra de aquellos obreros a quienes el maquinismo textil dejó cesantes. Por otra parte el maquinismo en general creó a su vez una enorme industria de fabricación de máquinas que igualmente absorbió con creces a los que se iban desocupando en las fábricas.

Entre 1848 y 1914 no se conoció el desempleo como fenómeno general y perturbador. Unas industrias declinaban, otras prosperaban y los obreros que eran eliminados por aquellas eran empleados por estas. Además, como había en el mundo entera libertad de migración y de trabajo, los que no se sentían satisfechos con sus condiciones de trabajo en un país emigraban a donde se les ofrecían mejores salarios, y así se fue creando una relativa prosperidad general.

Vino la guerra de 1914 y, entre las levas de los ejércitos y las necesidades de producción para la guerra (armas, municiones, vestidos y alimentos —en Alemania, por ejemplo, el 80 por ciento de toda la producción de vestidos y alimentos era para el ejército—), se manifestó una gran falta de mano de obra que tuvo por resultado el que las organizaciones obreras forzaron el alza de los salarios. Terminada la guerra resultó que, con el regreso de los soldados, la masa obrera creció enormemente, porque se sumaban a los que les habían sustituido durante las hostilidades, y habían llegado del campo y de la vida de familia (sobre todo mujeres) sin que, a la vez, creciera en proporción la demanda de mercancías, ya que cada miembro de «la población activa» produce para varios miembros de la población en general.

Pero hubo tres hechos más. Una gran parte de la masa obrera creada durante la guerra solo sabía trabajar en industrias de guerra y éstas se cerraron. Por otra parte se habían establecido salarios altos y ahora la normalización de la producción hacía bajar los precios, y aquellos salarios resultaban excesivos. Las

instalaciones industriales se habían gastado y no había capitales para reponerlas y mucho menos ampliarlas para dar trabajo a los desocupados. Después de todo, la guerra había sido una inmensa obra de destrucción. La guerra había empobrecido al mundo y no quedaba más remedio que limitarse cada uno en sus necesidades. La limitación del obrero debía consistir en contentarse con un salario más bajo para que se pudiera colocar el producto a precios asequibles a un mercado empobrecido.

Pero esto era contrario a la política de los sindicatos, y los gobiernos tuvieron que optar por absorber a los desocupados mediante el seguro de paro. Como para esto no tenían dinero, debieron inventarlo o crearlo: funcionaron las prensas, hubo dinero para todos, pero dinero desvalorizado, porque a medida que aumentaba el dinero subían los precios. Los obreros que no quisieron admitir una reducción franca de sus salarios la tuvieron indirectamente por la desvalorización del dinero; pero además los obreros cesantes que hubieran podido incrementar la producción admitiendo salarios más bajos no lo hicieron, y con ello retardaron la vuelta a la normalidad. Algo parecido ha sucedido con la última guerra mundial. En Inglaterra, por ejemplo, el gobierno laborista tuvo que devaluar la libra esterlina, porque los salarios altos motivaban precios de coste que dificultaban la exportación.

De lo dicho se desprende que el paro o desempleo no es un fenómeno consustancial derivado de la economía mal llamada capitalista. Esta economía tiende al aumento de la producción, y por lo tanto al aumento de las posibilidades de trabajo. Cuando una nueva máquina produce más productos con menos mano de obra, no quiere esto decir que la mano de obra restante quede ociosa: porque, o bien se queda en la misma industria al servicio de nuevas máquinas o pasa a otra más necesitada de brazos. La característica de la economía de libre iniciativa es que todo el mundo trabaje y que con su trabajo gane cada día mayores comodidades. Pero para ello es necesario que el crecimiento de la

producción no se vea interferido por intrusiones de los «grupos de presión» o del Estado. Si los grupos de presión exigen salarios que hacen la producción incosteable, o si el Estado impone a las utilidades de las empresas impuestos que les hagan imposible conservar y aumentar sus instalaciones productivas, entonces se frena la producción y con ella las posibilidades de trabajo.

Carecen, pues, de todo sentido, la teoría del llamado *desempleo regular* y la teoría del *ejército de reserva industrial* (de Marx y Engels). Según la primera, el llamado capitalismo supone siempre épocas de desempleo general y, según la segunda teoría, el desempleo es crónico. Ambas teorías están en contradicción con la realidad de los hechos y con la esencia misma de la economía de libre empresa como se ha visto antes. No hay desempleo en tiempos normales y menos aún en tiempos de prosperidad. *Hay desempleo cuando hay crisis*, según hemos visto también, o cuando la acción de los grupos de presión hace la producción incosteable e inepta para competir en el mercado. También hay desempleo cuando la política de impuestos del Estado imposibilita la formación de capitales para acumular más medios de producción que vayan de acuerdo con el aumento de la población y, a ser posible, lo rebasen para elevar el nivel general de vida. Otra de las causas del desempleo es el nacionalismo con sus secuelas, el proteccionismo económico y la política migratoria, que dificultan la normal distribución universal de las mercancías y la mano de obra.

Más carente de sentido es todavía la doctrina keynesiana lanzada a la circulación pocos años antes de la última guerra por el economista inglés John Maynard Keynes (más tarde Lord Keynes). Dicha doctrina alcanzó inmensa popularidad precisamente cuando, según refieren amigos íntimos de Lord Keynes, este estaba reconociendo su falsedad, y cuando se proponía proclamarla murió sin haberlo hecho. Según esa doctrina el desempleo se debe al ahorro y ha de combatirse forzando por todos los medios a quienes tienen dinero a que lo gasten. Como si llevando dinero

al mercado salieran a la superficie como por encanto nuevos talleres y nuevas fábricas. Llevando dinero al mercado lo único que sale es el encarecimiento de las mercancías y, por lo tanto, la bajada del nivel de vida general. A donde hay que llevar el dinero es a la producción para que esta cuente con más máquinas e instalaciones, pueda ocupar más brazos y pueda lanzar más bienes al mercado con objeto de abaratar el coste de la vida. Y esto es precisamente lo que hace el ahorro. El que tiene dinero ahorrado no lo guarda debajo del colchón, como hacían las gentes de la época mercantilista, sino que lo invierte para que le produzca un beneficio o interés. O lo coloca en bienes inmuebles, o en hipotecas, con lo cual favorece la expansión de la vivienda y da trabajo a los obreros del ramo de la construcción; o lo invierte en acciones o partes sociales de empresas productoras que de este modo pueden también ampliarse; o lo presta a interés a los empresarios con el mismo resultado para el bienestar general. El ahorro y su capitalización son, pues, los grandes factores del aumento de la producción con sus consecuencias de abundancia de trabajo y baratura de precios. La liquidación del ahorro, gastando el dinero en el mercado para adquirir bienes de consumo, significa lo contrario: estancamiento de la producción, subida de los precios, disminución de la capacidad adquisitiva del pueblo en general, estancamiento del mercado y, por lo tanto, desempleo. La fórmula keynesiana, por tanto, consigue exactamente lo contrario de lo que se propone.

VII

COMERCIO INTERNACIONAL

Un texto de Carlos Marx. Las caravanas y las factorías. La solidaridad económica mundial. Mercados, lonjas y bolsas. Ferias de muestras. Bolsa de mercancías, *warrants* y negocios a distancia y a plazo. Los «futuros». Los arbitrajes. Los cambistas, las letras de cambio, los valores y las bolsas de efectos.

Por la explotación del mercado universal, la burguesía da un carácter cosmopolita a la producción de todos los países. Con gran sentimiento de los reaccionarios, ha quitado a la industria su carácter nacional. Las antiguas industrias nacionales son destruidas o están a punto de serlo. Han sido suplantadas por nuevas industrias cuya introducción entraña una cuestión vital para todas las naciones civilizadas: industrias que no emplean primeras materias indígenas, sino materias primas venidas de las regiones más lejanas y cuyos productos se consumen no solo en el propio país, sino en todas las partes del globo.

En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales, nacen necesidades nuevas, reclamando para su satisfacción productos de los lugares más apartados y de los climas más diversos. En lugar del antiguo aislamiento de las naciones que se bastaban a sí mismas, se desenvuelve un tráfico universal con interdependencia de las naciones.

Esto dicen Carlos Marx y Federico Engels en el célebre *Manifiesto comunista* de 1848, describiendo en forma vivida la economía de su tiempo. Pero, a pesar de haberlo escrito en la biblioteca del Museo Británico, que entonces era la mayor del mundo, se ve que no estaban muy al corriente de la Historia, porque ya en la más remota antigüedad encontramos las célebres *caravanas*

transportando productos entre el más lejano Oriente y el más lejano Occidente entonces conocido. De ellas nos hablan ya las *Mil y una noches*.

Siglos antes de Sócrates y Platón, los tartessos en frágiles embarcaciones llegan hasta la costa atlántica de la Península Ibérica. Más tarde los griegos y los fenicios establecen *factorías* en toda la costa mediterránea hasta la desembocadura del Ródano, y los romanos pasan por Inglaterra y llegan hasta Irlanda.

Los *tártaros* y los mongoles establecen el tráfico comercial desde el Pacífico al Danubio, por donde siguen hasta el Báltico y el Mar del Norte. Desde aquí los vikingos llevan su tráfico hasta las costas de África y, al parecer, surcan los mares glaciales y, por el estrecho de Bering, llegan hasta América, según aseguran serios historiadores. Así encontramos en el extremo Oriente los productos más lejanos de Occidente, como las hojas toledanas y el ámbar del Báltico y, al contrario, llegan hasta Inglaterra y Suecia las sedas, los brocados, los tapices, las gemas y los perfumes orientales.

Basta dar un vistazo a cualquier tratado de Geografía Comercial (como, por ejemplo, el manual de Marión L. Newbiggin de la Home University Library de Londres) para darse cuenta que siempre ha sido una y solidaria la economía de todo el mundo. Si repasamos ligeramente la vida diaria de cualquier persona, aun de la menos civilizada, encontraremos que constantemente y sin advertirlo depende de los productos de países lejanos. No hablemos ya de las máquinas que de los grandes países industriales como Inglaterra, Francia, Bélgica, Alemania y los Estados Unidos se esparcen por todo el mundo, ni de los perfumes de Grasse y las sedas de Lyon que usan todas las mujeres elegantes del universo. Ni de la lana de Australia, que viste a toda la clase media y alta de cualquier país, de productos tan locales como el café, el té y el tabaco, que son de uso universal, de las maderas finas de Oriente y América Central que adornan los salones de todas las latitudes.

También entremos en los hogares más humildes de los países orientales y australes y en todos encontraremos los utensilios de cocina y las máquinas de coser fabricados en Europa y Norteamérica, como en Occidente encontraremos el clavo y las especias de origen oriental e innumerables chucherías procedentes de China y el Japón.

En una palabra: el verdadero mercado es el *mercado universal*. En el centro de este mercado se encuentran, en la Edad Media, las pequeñas repúblicas italianas, sobre todo Génova y Venecia, y las ciudades libres hanseáticas y sus vecinos los puertos flamencos, sobre todo el de Amberes. Allí nacen las instituciones características del mercado universal, las *lonjas* y las *bolsas*, y las formas peculiares de transacción mercantil con las operaciones a distancia y a plazo (Lexis, *El Comercio*, Edit. Labor).

La forma más primitiva del *mercado* es el local, que, aún hoy, existe en casi todas las poblaciones del mundo. Aparecen luego los mercados o ferias en los que, generalmente cada semana, se ofrecen los productos propios de la región: cereales, productos lácteos, animales vivos o sus carnes, ciertos tejidos, utensilios domésticos, etc. A estos siguen cronológicamente los mercados no nacionales, sino internacionales, a los cuales concurren traficantes procedentes de todas las latitudes, generalmente cruzándose y haciendo alto en sus viajes. Estos mercaderes frecuentemente no llevan consigo las mercancías, sino que las tienen disponibles en *almacenes de depósito*, en buques anclados en los puertos o en los *docks* de los llamados *puertos de orden*. Venden según muestras o simplemente según calidades, lo cual quiere decir que sus mercancías son fungibles: bienes de consumo, materias primas, como fibras y minerales, susceptibles de clasificación por calidad. Los puntos de reunión de esos mercaderes en Italia y España se llaman a fines de la Edad Media y principios de la moderna *loggias* o *lonjas*. Las más antiguas de las cuales son probablemente las fundadas por los catalanes en Alejandría y la célebre *Llotja de Mar* de Barcelona,

del siglo XVI, aún subsistente en un magnífico edificio gótico del que se hizo más tarde una imitación más pequeña en Valencia (no hay que olvidar que el tráfico marítimo e internacional se rigió durante cuatro siglos, desde el Báltico a Constantinopla, por el primero e incipiente Código de Comercio: el *Consulado de Mar*, redactado al parecer en el siglo XIII en Barcelona y cuya primera edición conocida es de 1484).

Por aquella misma época, una familia de corredores holandeses llamada *Van Burse* fundó una institución parecida en Brujas, y de ahí viene la palabra *Bolsa*, que pasó a Amberes y a casi todos los demás países salvo los anglosajones, debido a que la institución análoga fundada en Londres por Sir Thomas Gresham (cuyo nombre lleva la supuesta ley que se le atribuye indebidamente y que, al parecer, procede de Copérnico, según la cual, la moneda mala expulsa del mercado a la buena) fue bautizada como *Royal Exchange*. Modernamente se pusieron otra vez de moda las llamadas *Ferías de Muestras*, a veces nacionales, pero principalmente internacionales, la más famosa de las cuales ha sido la de Leipzig en Alemania. En dichas ferias no se exponen ni contratan productos fungibles, sino casi exclusivamente productos elaborados como, en Leipzig, pieles finas, libros y maquinaria.

El objeto de las lonjas o *bolsas de mercancías* es salvar el espacio y el tiempo. Allí están presentes simbólicamente, por medio de sus propietarios o sus agentes, las mercancías de las más remotas procedencias: el café, el té, el azúcar, el algodón, el lino, las pieles, los metales, los cereales, etc., etc. Los compradores compran por muestra o calidad y no obtienen la mercancía misma sino una orden de entrega o simplemente un recibo de depósito endosable que se llama *warrant*, y muchas veces no llegan a ver nunca la mercancía, sino que, al revenderla, entregan a su vez el título de propiedad que han recibido. De este modo se salvan las distancias porque sucede que una partida de algodón procedente de los Estados Unidos que definitivamente llega a la Argentina

ha sido negociada en Londres, comprándola un portugués que la revende a un griego y este a un argentino, todo ello estando acaso el algodón todavía en el campo.

Pero no solamente se salvan las distancias, sino que también se salva el tiempo (el gran enemigo del empresario) por medio de las *operaciones a plazo* y especialmente los llamados *futuros*, en virtud de los cuales es posible al fabricante asegurarse desde luego y a precio fijo las primeras materias que necesitará más tarde, y lo cual le facilita la previsión en su cálculo y el contraer por anticipado compromisos de venta. (A. Gabarro García, *El Sistema de futuros*, Barcelona, 1934).

Esa clase de transacciones, que se hacen según muestras o simplemente por calidades (el café *average Santos* o el algodón *good middling*, etc.), por unidades estandarizadas y a precios que frecuentemente solo son de base, pero que importan un cálculo (según la graduación alcohólica de los líquidos o la resistencia a la torsión del algodón, etc., etc.), y mediante fondos de garantía que depositan comprador y vendedor, pueden dar lugar a engaños y contiendas. Por ello las bolsas, sobre todo las especializadas en determinadas mercancías, tienen establecidos *arbitrajes internacionales* a los que se someten los contratantes para caso de discusiones sobre calidad, cantidad y saldo de liquidación. Estos organismos de arbitraje, como el del algodón en Liverpool o en Nueva York, el del café en el Havre, etc., etc., han ganado justa fama por su rectitud y tienen un prestigio que les gana el respeto y el acotamiento universal. Sus fallos son reconocidos por casi todos los tribunales del mundo como obligaciones previamente contraídas por las partes, y esto hace que de esta clase de transacciones, aparentemente las más difíciles y espinosas, no resulten nunca desastres.

Para traficar en el terreno internacional se necesita la moneda conveniente, y de ahí nacieron las *Bolsas* de cambios llamadas luego bolsas de *efectos*. En el tráfico internacional primitivo los

compradores se servían de los cambistas para obtener la moneda extranjera que pedía el vendedor. Como el manejo de la moneda efectiva resultaba engorroso, caro (por el transporte y seguro) o peligroso, se inventó la *letra de cambio*. El comprador que en París necesitaba esterlinas pagaba a un cambista francos a cambio de los cuales recibía una orden del cambista a su corresponsal en Londres para que pagara allí al tenedor de la letra libras esterlinas. Esta letra, si era de firma que merecía confianza, la recibía el vendedor en pago y no ofrecía peligro porque estaba extendida a *la orden* de persona determinada, que la podía *endosar* a otra persona, pero solo era pagadera al tenedor, cuyo nombre figuraba en la letra. Estas operaciones costaban una *prima* que pagaba el que adquiría la letra al que se la proporcionaba, y esta prima quedó sujeta a la ley del mercado: la oferta y la demanda. Los que podían ofrecer *efectos de pago* se reunían en algún lugar adonde acudían también los que los necesitaban, y allí la competencia producía el mejor precio para unos y otros. En París estas reuniones ya se celebraban en el siglo XIV en el *Pont-au-Change*. De estas reuniones salieron las Bolsas de efectos, que más tarde se convirtieron en las *Bolsas de Valores*, porque resultó que no solamente había quien necesitaba dinero para pagar, sino que algunos querían *invertir* dinero comprando *acciones y obligaciones* (préstamos representados por títulos transmisibles como las células hipotecarias de nuestro país) de empresas nacionales o extranjeras, o querían solamente *colocar* dinero a rédito en títulos de la *deuda pública* nacional o extranjera. Estos títulos de la deuda, acciones y obligaciones de sociedades, cédulas hipotecarias, tenían una *cotización* que oscilaba como cualquier mercancía según la oferta y la demanda, la confianza que inspiraban, o las perspectivas que sugerían para el futuro. También oscilaba en la moneda no solo la prima de cambio, sino su tipo de cambio por razones parecidas, y siempre la oferta y la demanda producían el tipo de cambio más conveniente para todos.

Este es el aspecto del intercambio internacional en lo que podríamos calificar de estado de normalidad, y este es, también, el mecanismo de su funcionamiento. Fácil es imaginar sus enormes ventajas. Consisten esencialmente en que todo comprador puede obtener, casi sin salir de su domicilio (porque el teléfono, el telégrafo y los agentes o *corredores de bolsa* hacen inútil todo desplazamiento personal), cualquier cosa que necesite, no importa su procedencia. De otra parte el productor puede, también sin salir de su domicilio, y aun a veces sin tocar su mercancía, hacerla llegar a todas partes. La Bolsa es un espejo en el cual pueden contemplarse todas las mercancías del mundo en su cantidad y calidad y en donde los productores pueden registrar las necesidades en cualquier lugar y tiempo. Esta publicidad de ofertas y necesidades, cristalizando en la libre y pública competencia, produce automáticamente en forma de *cotizaciones* del mercado los precios exactamente convenientes para que el productor no se retraiga de producir y el consumidor no se retraiga de comprar. En una palabra, resulta de ahí, gracias a la libertad de comercio y al eficiente servicio de bolsas y arbitrajes, *la mejor y más barata distribución universal*.

Y, sin embargo, ha encontrado detractores y hace ya tiempo que *está en crisis*, porque los detractores han encontrado eco en la opinión. A la economía universal y libre le han salido dos enemigos: el nacionalismo y el socialismo, y otro enemigo disfrazado de amigo; el llamado dirigismo o doctrina de la planeación económica. De estas tres tendencias nos ocuparemos en las dos lecciones siguientes.

VIII

NACIONALISMO Y SOCIALISMO

El nacionalismo, cosa antigua. La «economía política». El «patrimonio nacional». La autarquía. La balanza de pagos y el problema de las «divisas». El *dumping*, las restricciones y el «mercado negro».

Unos versos de Heine. El postulado de la abundancia y las estadísticas. El postulado de la explotación y las estadísticas. La «injusta distribución de la riqueza». La expropiación. La economía socialista. La teoría de la renta de la tierra y el georgismo.

El nacionalismo parece una cosa moderna porque parte de la existencia de las nacionalidades que se formaron en Europa entre los siglos XVI y XIX paralelamente a la desaparición del feudalismo y del Imperio romano-germánico, que nació con Carlomagno y fue totalmente liquidado por la unidad italiana. Su espíritu es, sin embargo, antiquísimo (Riedmatten, *L'Economie dirigée. Experiences, depuis les Pharon jusqu'à nos jours*, Ed. L'Observateur, Versailles, 1948); ha estado y está aún presente en la historia política y económica: lo único que ha cambiado ha sido la forma. Esta tendencia informó el régimen absolutista-totalitario de los egipcios, el de la Roma de la decadencia, el mercantilismo de los siglos XVII y XVIII y, después de un pequeño eclipse que duró desde el Congreso de Viena hasta la primera guerra mundial, renació en forma de la llamada economía dirigida bajo la influencia coincidente de la reacción belicista y del socialismo obrero que, nacido como movimiento internacional al grito de «Proletarios de todos los pueblos, uníos», se ha pasado ahora al otro lado y dice: «Proletarios de todos los pueblos, no vengan al mío a disputarme mi trabajo».

En el aspecto económico parte de dos falacias: la creencia en economías nacionales y en que una nación solo puede prosperar económicamente a costa de las demás. Estas convicciones informaron la primera doctrina económica y los clásicos las combatieron, pero no pudieron librarse del mito de la economía nacional. Adam Smith titula su libro *La Riqueza de las Naciones* y, hasta hace muy poco tiempo, los tratados de Economía se titulaban *Economía Política*, aun cuando fuesen antinacionalistas.

Nada más ilusorio que la existencia de la economía nacional y de la riqueza nacional. Las naciones no tienen propiedades (los Estados tienen las necesarias para el cumplimiento de sus fines) y no son ricas o pobres; esto solo sucede con los individuos. En los últimos tiempos los organismos burocráticos de la Sociedad de las Naciones y ahora de la Organización de las Naciones Unidas han gastado un dineral en máquinas calculadoras, material de escritorio, libros, viajes y salarios de «economistas» para calcular la riqueza y la renta de las naciones. Todos estos cálculos son fantásticos y no conducen a nada porque no hay posibilidad, por muchas leyes que se dicten y por mucha policía que se cree, de saber lo que tiene y lo que gana cada individuo que vive en un país determinado. Cada casa es un mundo, la desconfianza de las gentes en los gobiernos es inveterada y fundada en amargas experiencias y la mayoría se resiste a declarar todo lo que tiene escondido en su casa o fuera del país, y a decir cuáles son sus verdaderas ganancias, aun cuando le aseguren que solo se pregunta «para fines estadísticos», porque teme que a última hora esos fines estadísticos sean tributarios, cuando no descaradamente expropiadores.

Después de la última guerra, Francia, la Francia de las estadísticas, quedó totalmente arruinada porque los alemanes se habían llevado todo lo que pudieron encontrar. Y, sin embargo, Francia ha renacido y es hoy, a pesar de las estadísticas, un país rico, no por la ayuda norteamericana (Plan Marshall), que se ha

ido en su mayor parte en gastos burocráticos y en armamentos, sino simplemente porque los franceses han echado mano de sus reservas de oro, mercancías y bienes en el extranjero que, pese a los mandatos y las amenazas del Mariscal Petain y de los alemanes, sustrajeron a la traición y al pillaje. El país se ha salvado por la resistencia de los ciudadanos a dejarse expropiar; por la desobediencia a los mandatos de gobiernos estúpidos o traidores. Y el ejemplo de Francia no es el único.

Igualmente ilusorio es el mito de la solidaridad económica de los conciudadanos de un país frente a los demás países. Ya hemos visto a grandes rasgos la interdependencia económica universal que quiere decir que es absurdo e imposible que un país pretenda vivir en *autarquía* exclusivamente de sus propios recursos: ningún país, por grande y variado que sea, ni siquiera Rusia o los Estados Unidos, dispone de todos los recursos naturales necesarios para su producción y consumo: todos necesitan importar y no en poca escala, tanto alimentos y materias primas como productos fabricados, so pena de contentarse con una vida miserable y cara, porque hay ramos de la industria que solo en gran escala o disfrutando de condiciones especialmente favorables pueden producir barato (pocos son los países que pueden producir costeablemente maquinaria pesada, automóviles, etc. Leyes del coste diferencial y del rendimiento). Para poder pagar las importaciones necesitan exportar.

Por esto, la única solidaridad económica es la internacional o, mejor dicho, universal, porque no es entre naciones sino entre hombres y a través de las fronteras. Esta solidaridad solo funciona cuando cada empresario va a los mercados de todo el mundo a comprar o a vender. De este modo juegan y se equilibran las necesidades y se compensan los cobros y los pagos difusa y fluidamente sin dificultades ni choques y cada uno se amolda suave e inadvertidamente a sus posibilidades. Así que se pretende que jueguen en el mercado no los individuos, sino los grupos

nacionales, es entonces cuando el mecanismo del intercambio se hace torpe y además peligroso, porque surgen ambiciones, envidias y conflictos entre potencias armadas.

La consigna *compre lo que el país produce, produzca lo que el país necesita* no ha dado ni puede dar resultado, porque el que compra busca su comodidad como y donde la encuentra: esto es la esencia misma de la función económica y del juicio electivo innatos en los hombres. Por otra parte, para producir lo que el país necesita es necesario disponer de condiciones naturales y de una demanda suficiente que haga la producción costeable, y nadie se lanzará a producir una mercadería, por mucho que el país la necesite, que dentro del cálculo económico resulte incosteable e incapaz de competir con la producción mundial.

Pero lo más absurdo es la obsesión de que los países solo pueden prosperar cuando tienen una *balanza de pagos* favorable, o sea, cuando exportan más de lo que importan y cobran más de lo que pagan, lo cual equivale a decir que un país solo puede prosperar a costa de los demás. Este fue el latiguillo de la época mercantilista, cuyos efectos desastrosos están muy bien descritos en el citado libro de Conrad. Se olvida que no se puede ser rico entre pobres porque la riqueza consiste en la posibilidad de comprar. Si un país (por ejemplo los Estados Unidos) exporta año tras año más de lo que importa y llega a acumular casi toda la riqueza de los demás países que se han pasado todo este tiempo importando más de lo que han exportado y pagando la diferencia en oro hasta quedar en la mayor miseria, ¿de qué le servirá el oro a aquel país exportador? ¿Qué podrá comprar con él en un mundo donde la gente apenas si tiene lo bastante para no morir de hambre? Se encontrará como el millonario que tiene sed en el desierto del Sahara, y no puede obtener agua a pesar de poseer una cartera repleta de dólares. Un país prospera económicamente cuando aumenta su producción de bienes que, por su calidad y precio, son apreciados en el mercado mundial, con cuyo precio

compra en el mismo mercado otros productos que necesita y que en él ofrecen quienes son capaces de producirlos en abundancia y a buenos precios.

Fácil es comprender que esto solo es posible cuando comprador y vendedor disfrutan de toda la libertad y toda la iniciativa, no solo dentro de cada país, sino por encima de las fronteras políticas. Las naciones no son comunidades económicas sino comunidades políticas de hombres que se entienden sobre el modo de convivir. En uso del derecho a «la búsqueda del bienestar» (Declaración de Independencia norteamericana), cada hombre dentro de cualquier país se ingenia para ofrecer a los demás hombres del mundo comodidades que les convengan por su calidad y precio a cambio de las cuales obtiene dinero, con el que él y los que le han auxiliado en la producción —y perciben de este dinero sus remuneraciones por trabajo o capital— compran a otros empresarios presentes en el mercado nacional o internacional las comodidades que necesitan o apetecen. Esta libre iniciativa y este deseo de obtener cada día mayor ganancia o bienestar es lo que hace que, a través de los progresos individuales, resulten los progresos de los grupos nacionales, que no son otra cosa que la suma de los progresos de sus componentes. Cuando estas actividades e iniciativas de los individuos se reglamentan en aras de un supuesto *interés nacional*, la actividad se frena, el ritmo de la vida económica disminuye, surgen los conflictos entre los grupos y viene la apelación a la fuerza y la guerra.

En la época de gran prosperidad económica que comprende la casi totalidad del siglo XIX y los primeros años del XX nadie se preocupaba de economía nacional ni de balanza de pagos, concepto lanzado a la circulación al parecer por David Ricardo (antes se hablaba solo de balanza comercial): cada uno se preocupaba de producir bienes o servicios que tuvieran aceptación en el mercado del mundo, y este entrecruzamiento multilateral de esfuerzos daba por resultado que todo se comprara y se vendiera, que todo

el mundo mejorara su nivel de vida y que jamás hubiera *falta de divisas extranjeras*. Hasta 1914 no se dio un solo caso de que alguien, en algún país, quisiera importar algo y no pudiera porque no encontraba moneda extranjera para pagarlo a un precio razonable. Pero un día unos economistas alemanes más o menos dependientes del bando militarista e imperialista descubren la existencia de la economía nacional (*Volks-wirtschaft*), empiezan a razonar sobre si Alemania obtiene una justa compensación por el esfuerzo de su pueblo y crean el complejo de la explotación internacional, que lleva a la guerra del 14 y nuevamente a la del 39.

Entonces se empieza a hablar día y noche de la balanza de pagos, funcionan las estadísticas y nos enteramos de que, desde hace mucho tiempo, todos los países importan más de lo que exportan. Esto da lugar a la intervención gubernamental en el comercio internacional, a las prohibiciones de importación y las primas a la exportación (*dumping*) y al control de la moneda, con el resultado de que, a medida que se intensifica la intervención, va aumentando el déficit de la balanza de pagos.

El que tenga la paciencia de repasar las estadísticas de los diversos países se encontrará con la sorpresa de que, en total, en el mundo de hoy se importa más mercancía de la que se exporta y se exporta más moneda oro de la que se importa. Esto es naturalmente imposible y la explicación está en que estas estadísticas son todas falsas. En primer lugar, porque calculan los valores de las importaciones y exportaciones por las controladas o visibles y a precios arbitrarios fijados por los gobiernos para fines aduanales. En segundo lugar, porque solo registran los movimientos de divisas (moneda extranjera, generalmente hoy dólares, francos suizos o libras esterlinas) que se hacen por canales controlados o visibles. No tienen en cuenta que el movimiento de mercancías y dinero que registran no es todo el movimiento real, sino una parte que es más pequeña cuanto mayores son las intervenciones gubernamentales, porque esas intervenciones crean y alimentan el

mercado negro, que es el verdadero mercado porque es el mercado libre. Sin embargo, sobre esas estadísticas se funda la política económica de los gobiernos, política equivocada que *aumenta* los males que quiere evitar. De hecho la vida económica real sigue su curso, pero en forma más molesta para los consumidores que pagan los gastos de la intervención gubernamental y la prima de riesgo del mercado negro. El resultado es que el nacionalismo económico no hace a los países que lo practican más ricos, sino más pobres, porque frena la actividad económica y encarece los precios.

* * *

Quien quiera enterarse rápidamente de las doctrinas y de la historia del obrerismo, puede leer *La cuestión obrera* de Herkner (Ed. Reus. Madrid), *El socialismo* de Ramsay MacDonald (Ed. Labor) y, por lo que respecta al movimiento internacional, nuestro *El socialismo y la guerra* (Ed. Estudio, Barcelona).

El movimiento obrero nace y se desarrolla bajo el signo del *socialismo*, cualesquiera que sean los títulos que hayan venido adoptando sus diversas tendencias que significan variantes de una tesis fundamental (social-democracia, sindicalismo, colectivismo, comunismo, etc.). La palabra parece haber sido inventada por el inglés Robert Owen (1771-1858) con este significado: que la actividad económica no debiera ser inspirada sino por el desinterés: no debiera ser una economía individualista sino social. A este respecto es interesante una observación del economista italiano Pantaleoni, perteneciente a la escuela matemática, quien, rebatiendo una crítica que lo acusaba de fundar sus cálculos económicos en el egoísmo individual, escribía estas palabras: «Decís que partimos de una humanidad egoísta; pero el partir de una humanidad altruista no cambia nada económicamente. Es solo un cambio de signo. A la rivalidad del egoísmo sustituirá la rivalidad del espíritu de sacrificio y subsistirá la libre competencia».

El *leitmotif* del socialismo que late dentro de todas las variantes de la ortodoxia obrerista lo expresó en forma magistral el poeta alemán Enrique Heine en estos versos que, traducidos literalmente, dicen así: «Una nueva canción, una mejor canción, oh amigos, quiero rimaros: queremos ya en la tierra alcanzar el cielo. Queremos ser felices en la tierra y no queremos penar; la barriga perezosa no debe consumir lo que alcanzaron manos industriosas. Hay en la tierra bastante pan para todos los humanos, y tulipanes y lirios y belleza y alegría y no menos los dulces guisantes».

El *leitmotif* tiene, pues, dos temas: la abundancia y la explotación. Hay en la tierra pan y aun «chícharos dulces» para todos los humanos; pero la «barriga perezosa» priva de su parte a los «manos industriosas». Sin embargo:

1. Las posibilidades de adquisición de bienes, servicios y comodidades de toda clase en un país en un período determinado, un año, por ejemplo, están representadas por la suma de dinero que en tal período han ganado todos sus habitantes. Esta suma de dinero representa la producción del país en el mismo período de tiempo. La división del dinero por las cosas y servicios, en términos generales, es el precio de estas cosas y servicios. El ingreso anual de cada individuo es la expresión numérica de su porte en el acervo de comodidades que en dicho año están disponibles para toda la población.

Pues bien: según la estadística comparativa más reciente que hemos encontrado, que es de poco antes de 1930, el ingreso medio anual por cabeza de la población era de 749 dólares en Estados Unidos, de 409 en Inglaterra, de 389 en Suiza, de 265 en los países escandinavos, de 201 en Francia y de 37 en la India. En México, según el libro *El Desarrollo Económico de México* redactado por peritos del gobierno mexicano y del norteamericano, y editado por el Fondo de Cultura Económica, el ingreso medio anual por cabeza de la población en 1950 era

de 180 dólares de dicho año, que valían como la mitad de los de 1930. Es decir, en dólares de hoy y dado que fuera de los Estados Unidos, la situación económica del mundo más bien ha empeorado que mejorado desde 1930; cada habitante de los Estados Unidos, término medio, mezclando los más pobres con los más ricos, dispone para habitación, alimento, vestido, educación, salubridad, diversiones, previsión, etc., de unos 4 dólares diarios; el inglés y el suizo, de algo más de 2 dólares diarios; el escandinavo y el francés, de algo más de 1 dólar; el mexicano, de unos 50 centavos de dólar; y el hindú, de unos 20 centavos de dólar. Esto sería lo que podría comprar cada habitante de estos países si se repartiera entre todos por igual el ingreso nacional, y este se destinara totalmente al gasto sin pagar impuestos y sin separar de este ingreso lo necesario para conservar los elementos productivos e incrementarlos al menos en proporción al aumento de la población. Ante estas cifras no podría decir hoy Enrique Heine que hay en el mundo bastante para que las gentes puedan no solo comer pan, sino también «chícharos dulces». Antes suscribiría la frase del difunto economista francés Charles Gide de que Adam Smith no debiera haber titulado su libro *La Riqueza de las Naciones*, sino *La Pobreza de las Naciones*.

2. Los Estados Unidos tienen fama de ser el país capitalista por excelencia y aquel en que la riqueza nacional está peor repartida. Sin embargo, según cifras de la Reserva Federal, el 70 por ciento de la renta nacional va a sueldos y salarios, el 20 por ciento a profesionistas, industriales y artesanos independientes, y solo un 10 por ciento a intereses, dividendos y rentas.

Hace un par de años, la *American Economic Review* publicó un estudio hecho por los técnicos de la *Oficina Nacional de Investigaciones Económicas*, del que resulta lo siguiente: pagado el impuesto, la entrada media del 7 por ciento más rico de la población es de 3.267 dólares al año por cabeza, y el del restante

93 por ciento de la población de 1.124 dólares por cabeza. Si se repartiera entre toda la población, el ingreso de este 7 por ciento de privilegiados, después de pagado el impuesto cada individuo del restante 93 por ciento de la población, recibiría un suplemento de 150 dólares por año. Es decir: la entrada media del norteamericano por cabeza de la población sería de 1.274 dólares por año en vez de 1.124. Habría mejorado, pues, en algo más del 10%.

Al mismo resultado llega el profesor Lewis respecto de Inglaterra (*La Planeación Económica*, Breviario del Fondo de Cultura Económica, México, D.F.). Aplicando el mismo coeficiente a los demás países citados, el escandinavo y el francés dispondrían por cabeza de la población de cerca de un dólar y veinticinco centavos, y el mexicano de cerca de 55 centavos de dólar al día por habitante. Pero con ello no solo tendrían que vivir, sino que tendrían también que proveer a las reinversiones industriales y estas, en un país tan poco industrializado como México, han importado en los últimos años, según el libro citado más arriba, alrededor del 14 por ciento de la renta nacional. Para mantener estas reinversiones, el mexicano, después del reparto, quedaría con un ingreso medio por cabeza menor que el actual.

3. Quedan, pues, desmentidas por los hechos las dos tesis fundamentales de la crítica socialista de la llamada economía capitalista, que no tiene nada de particular y es la economía de siempre, ya que siempre se ha necesitado para producir, en escala más o menos rudimentaria, un capital, o sea elementos o bienes de producción. El hilador y el tejedor doméstico necesitan ruecas y telares manuales, los artesanos necesitan máquinas y útiles más o menos costosos. Unos y otros necesitan, además, dinero para comprar materias primas y para subsistir, ellos y sus dependientes, familiares y asalariados. Esto sucede igualmente en los países comunistas. Las indus-

trias socializadas necesitan también capital fijo y circulante y también han de calcular y ajustar sus precios, al menos en las exportaciones, a los del mercado mundial. Solo se sustraen a las leyes del mercado en lo referente a los salarios, porque estos son dictados por el gobierno y no precisamente en beneficio de los trabajadores, pues como demuestran el embajador Davis (*Misión en Moscú*, Ed. Mundo Nuevo, México, D.F.), y Walter Lippmann (*Retorno a la Libertad*, Ed. Uteha, México, D.F.), las diferencias entre los salarios de los obreros y los de los dirigentes son allí mucho mayores que en los Estados Unidos.

Ni abundancia de bienes, sino escasez, ni injusta distribución de la riqueza, sino la mejor distribución posible regulada por el mercado, son las características de la economía actual.

4. Ante la *injusta distribución de la riqueza*, el socialismo, en todas sus variantes, no busca medios correctivos: este es el objetivo de los movimientos llamados de reforma social y, sobre todo, del dirigismo. La fórmula socialista la dio Marx en esta frase: *Los expropiadores serán expropiados*. Con la llamada *plusvalía* (ver lección IV), los capitalistas se han hecho dueños de los medios de producción: *debe privárseles de la propiedad de los medios de producción*, es decir: deben expropiarse los talleres y fábricas. ¿En beneficio de quién? En beneficio del pueblo, que entonces solo se compondrá de trabajadores. ¿En qué forma? Este es el gran problema del socialismo que Kautsky discute, sin resolverlo, en su folleto *El día después de la revolución*. En general hay dos tendencias. Los llamados socialdemócratas propugnan que la propiedad de las empresas pase al Estado como representante del pueblo. Los seguidores de Bakunin (los anarcosindicalistas) quieren que pase directamente a los obreros organizados en sindicatos de producción. Los comunistas fijan dos etapas: *la dictadura del proletariado*, con la producción centralizada por el Estado como etapa socialista

preparatoria del verdadero comunismo, en el cual el Estado desaparecerá y solo quedarán los sindicatos.

Lo que no se ve claro ni nadie ha podido explicar es *qué diferencia se lograría con ello* en relación con el sistema de libre empresa ni qué beneficio sacarían del cambio los trabajadores. La producción seguiría siendo capitalista y sujeta a las leyes del mercado que en la economía de Estado condicionarían los precios de los productos de importación y exportación y, por consecuencia, de los demás. En la economía sindical jugaría aún más completamente la competencia. De los precios impuestos por el mercado habría que deducir: los costes, las cargas financieras y las reinversiones. La dirección comercial y técnica exigiría una retribución diferencial como la exige y la obtiene en Rusia. Quedaría para los obreros, como hoy, el resto, pero con estas dos diferencias en su contra. En primer lugar los directivos, no siendo empresarios, ni tendrían ganancias ni pérdidas, sino que tendrían sus buenos sueldos asegurados y el resto sería para los simples trabajadores, al contrario de lo que sucede ahora, en que la remuneración fija es para el obrero y el empresario se queda con el resto, si lo hay. En segundo lugar, en la producción estatal desaparecería la libertad de trabajo, no habría mercado de salarios, que serían fijados dictatorialmente por el empresario monopolista. Desaparecería el derecho de coalición y de huelga y el obrero sería un esclavo. Esto es lo que sucede hoy en Rusia, en donde el obrero no puede elegir siquiera el lugar de trabajo y toda tentativa suya para mejorar sus condiciones es castigada como alta traición.

* * *

Una variante muy peculiar del socialismo es el *socialismo agrario*, conocido también por georgismo y por movimiento de reforma agraria (Adolf Damaschke, *La Reforma Agraria*, Madrid, E. Reus).

Parte de la teoría de la renta de la tierra ya incipiente en Adam Smith, Anderson y Malthus y desarrollada por David Ricardo. Según ella, cuando hay abundancia de tierras fértiles, ellas no producen ganancia y los precios de los productos se miden solamente por el coste de producción. Pero cuando la población crece, las tierras de primera calidad no bastan para la alimentación y hay que echar mano de las de segunda calidad, etc., entonces los precios de los productos se rigen por el coste de los cultivos de las tierras peores. De esto se aprovechan los que detentan tierras mejores, obteniendo precios superiores a sus costes y sacando una ganancia que comprende la normal y, además, una prima por la calidad de sus propias tierras, que es *la renta de la tierra*.

Poco después de la muerte de Ricardo, un norteamericano, Henry George, explotó a fondo y desarrolló esta doctrina, sosteniendo en su famoso libro *Progreso y Miseria*, traducido a multitud de idiomas, que la miseria de las multitudes no procede de la explotación del obrero industrial, sino del monopolio de la renta de la tierra y proponiendo, como *impuesto único*, la expropiación de esta renta. Ningún país ha hecho este ensayo, aun cuando se han fundado en esta teoría los impuestos progresivos o diferenciales sobre la propiedad inmueble.

Los ensayos de reforma agraria hechos en casi toda Europa después de la primera guerra mundial fueron de tipo antilatifundista y consistieron en la expropiación, con o sin indemnización, y el reparto de tierras para incrementar la pequeña propiedad. Sin embargo, Henry George ha tenido y tiene aún numerosos partidarios y, hasta la última guerra mundial, había en varios países movimientos de Reforma Agraria, siendo muy importante el acaudillado en Alemania por Adolf Damaschke, que fue candidato frente a Hindenburg para la presidencia de la República. Damaschke (libro citado antes) extendió la teoría de Henry George a la propiedad urbana y consiguió que se implantara el *impuesto de plusvalía* a los propietarios de tierras de labor que eran vendidas

a precios altos para la expansión de los centros urbanos, siendo este impuesto adoptado luego por varios países. Recientemente ha defendido y desarrollado esta teoría en forma muy interesante el doctor Carlos P. Carranza en su libro *Vieja y Nueva Economía Política* (Buenos Aires, 1954).

La doctrina de la renta de la tierra parte de dos errores: uno de hecho y otro de doctrina. El primero es la escasez de tierras de primera calidad. Esta escasez se hace sentir especialmente en Europa por la sobrepoblación y por las restricciones a la inmigración en los países poco cultivados. Económicamente son aún inmensas las tierras de primera calidad que están sin cultivar en el mundo, como lo expone el célebre explorador Earl Parker Hanson en su interesantísimo libro *New Worlds Emerging* (Ed. Dwell, Sloan and Pearce, Nueva York) y, según recientemente hacía notar un economista francés, es absurdo que esas tierras todavía no se cultiven y que se gaste un dineral en fletes para abastecer a los países sobrepoblados cuando sería mejor para todos que el exceso de población de esos países se trasladase a cultivar las tierras ociosas y a sacar de ellas su alimento. En segundo lugar, como hace notar Von Mises (*Human Action*), la tierra no es otra cosa que un elemento de producción como las máquinas o los utensilios de trabajo. No hay simplemente tierra, sino tierras de diversa calidad, como hay máquinas o utensilios de diversa calidad, y el que tiene una máquina o utensilio mejor también puede decirse que le saca una renta en relación con el que los tiene peores. Por eso se pagan a diferentes precios y no se puede decir que usurpa una renta el que tiene una tierra de buena calidad, cuya renta ya ha capitalizado al pagarla a más alto precio.

IX

DIRIGISMO

El origen del moderno dirigismo. Las «debilidades de la economía libre» y sus supuestos remedios. La «falta de movilidad de los recursos». La «injusta distribución de la riqueza». Redistribución y confiscación. Control de salarios y precios. El control del comercio internacional y de la moneda. La planeación en los países atrasados. Planismo y comunismo.

Durante la guerra de 1914-18 los gobiernos de los países beligerantes y de algunos países neutrales reclamaron de sus parlamentos facultades para intervenir en la vida económica. Las justificaban por los secretos militares, por las prioridades que la guerra exigía y, en los países neutrales, por la necesidad de parar en seco los golpes que el huracán bélico daba a la vida económica normal produciendo escasez y carestía. Terminada la guerra vino la normalización con sus problemas, y luego vinieron las crisis.

Las aguas no querían volver a sus cauces pacíficos y entonces apareció en Alemania la palabra «Planwirtschaft». Olvidando el origen de todo aquel desorden, se dijo que la economía moderna era demasiado complicada para andar sola: era preciso que los «sabios» trazaran planes y que los gobiernos los aplicaran. Sabios no faltaron; tampoco gobiernos deseosos de ampliar su esfera de poder, ni burócratas que especularan sobre las posibilidades de un trabajo tranquilo y bien remunerado en las nuevas oficinas que exigía la intervención económica gubernamental. Surgió una catarata de libros sobre la *economía dirigida* o la *planeación económica* (el Fondo de Cultura Económica de México ha publicado en castellano los más conocidos), Roosevelt ensayó en los Estados

Unidos, con resultados absolutamente espectaculares y engañosos, el *New Deal* (ver los libros *The Aspirin Age* de Isabel Leighton y *The Roosevelt Myth* de John T. Flynn). Lord Keynes lanzó su *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, las escuelas de Economía fabricaron a todo vapor generaciones de economistas pedantes que vieron el cielo abierto en la sin cesar creciente administración pública y el mundo se inundó por el «dirigismo», epidemia que recuerda la pavorosa *gripe española* que también siguió a la primera guerra mundial.

Los «dirigistas» o «planeadores», según dicen ellos, quieren salvar la economía libre, aun cuando de hecho son, como ha demostrado Friedrich A. Hayek, en su famoso *Camino de Servidumbre* (publicado ya en varios idiomas), las celestinas del comunismo, aun sin darse cuenta muchos de ellos. Su propósito, según palabras de W. A. Lewis (*La Planeación Económica*), es remediar las debilidades de la economía de libre empresa que dizque consisten en la falta de movilidad de los recursos, la injusta distribución de la riqueza y la incapacidad para hacer frente al comercio internacional. Los remedios que proponen para remediar estas «debilidades» son, en resumen, los impuestos y los subsidios, la intervención en los salarios y en los precios, el control de la moneda y el control del comercio internacional.

La supuesta falta de movilidad de los recursos se quiere corregir con los impuestos sobre el *dinero ocioso*, o sea, el que no va al mercado, y con los subsidios a las *industrias necesarias*. Lo primero es el sistema keynesiano y lo segundo es la política *expansionista*. Lo que se consigue forzando a las gentes a comprar es hacer subir los precios de las mercancías y hacer la vida más cara, porque si va más dinero al mercado y al mismo tiempo no van más mercancías estas suben de precio. Por otra parte, el dinero que va al mercado no va a la inversión; no construye habitaciones, ni aumenta las instalaciones industriales, cosas ambas que son condiciones de un aumento del nivel de vida. Para que mejore el bienestar de

las gentes lo que se necesita no es llevar más dinero al mercado, sino que haya más comodidades que se puedan comprar con el mismo dinero y aun con menos, si ello es posible.

Por esto se quiere completar esta medida impulsando la producción. No se cae en la cuenta de que el mejor modo de impulsarla es dar aliciente al dinero para que vaya a ella y no al mercado; lo que se hace es lo contrario. Y entonces, a falta de dinero privado, hay que dar a la producción dinero público. Es decir: en vez de canalizar hacia la producción el dinero del que lo tiene, se le da a la producción el dinero público, que al fin y al cabo, es a su vez el dinero de los consumidores, los cuales, con esta política combinada, pierden dos veces: por la carestía y por el impuesto destinado a los subsidios a las industrias. Y cuando los impuestos a cargo de los consumidores no producen bastante, entonces se recurre a la inflación expansionista; una nueva carga para el consumidor porque hace valer menos su dinero.

En fin de cuentas, el dinero que se quiso apartar del ahorro inversionista y llevar al mercado llega de todos modos a la inversión y no va al mercado porque se lo llevan los impuestos y la inflación; pero no va por los cauces naturales, sino a través del gobierno, al cual se dan facultades discrecionales para disponer de la propiedad privada y dirigir prácticamente la producción, según planes inspirados por utopías económicas o, lo que es peor y no poco frecuente, por intereses de grupo. Ya no se produce lo que el consumidor pide, sino lo que el gobierno quiere, y el consumidor se ve privado de su derecho de elección, es decir, de su libertad que la Constitución asegura pero que el gobierno le quita para sustituirla por la tutela.

Viene ahora la llamada *injusta distribución de la riqueza*. Esta distribución supuestamente injusta se quiere corregir ya por la vía impositiva, ya por la intervención en los salarios y los precios.

La intervención estatal en materia de impuestos es de carácter correctivo o de carácter confiscatorio. Respecto a la primera

dice el citado Profesor Lewis que en Inglaterra el 20% de la renta nacional va al 2% de la población, y que esto es excesivo y hay que quitar a esta minoría, por medio del impuesto, la mitad de sus ingresos. No tiene en cuenta tres cosas:

1. Que estos llamados privilegiados son también los que pagan la mayoría de los impuestos sin necesidad de impuestos especiales.
2. Que la mayor parte de lo que ganan no lo consumen porque la capacidad de consumo de una persona o una familia, por despilfarradora y extravagante que sea (en cuyo caso, según Keynes, hace un bien a la sociedad porque lleva su dinero al mercado), es limitada. Sus ganancias van principalmente a la inversión: a la construcción de habitaciones y a la producción de bienes y servicios de los que se beneficia la comunidad, que ve mejorado y abaratado su nivel de vida.
3. Que la *redistribución* de este excedente no significaría ventaja apreciable para el que gana poco (apenas un 10%), y en cambio el dinero distribuido iría al mercado a encarecer los precios y se sustraería a la inversión, con lo cual escasearían aún más las mercancías y subirían más los precios.

Sin embargo, Lewis y sus correligionarios no se contentan con ello y proponen la *confiscación de los capitales*. Quieren sustraer el capital privado, por medio de estas confiscaciones, a la economía, y entregarlo al gobierno. Y ¿qué hará el gobierno con el dinero? No puede hacer más que una de estas dos cosas: o gastarlo en forma improductiva (aumento de la burocracia y de la policía, obras públicas de fantasía), en cuyo caso la producción se estanca en relación con el aumento de la población y el nivel de vida baja, o bien emplearlo en la producción directamente o por medio de organizaciones llamadas descentralizadas, lo cual, prácticamente, es el socialismo, que es precisamente lo que los

dirigistas pretenden querer evitar con sus medidas correctivas de las «debilidades de la economía libre».

Dentro de esta línea redistributiva y «para que los pobres no sufran tanto» proponen los dirigistas el control de los precios y de los salarios, pero no de todos, porque esto sería el socialismo que según ellos quieren evitar. Hay a veces *artículos de consumo necesario* que resultan demasiado caros para los pobres y hay que fijarles precios bajos obligatorios. Pero esto, que es tan simpático en teoría, resulta imposible en la práctica. Ningún productor estará dispuesto a sostener una producción incosteable, porque las cosas no son caras por capricho del productor —la libre competencia cuida de evitarlo—, sino por su coste. Si se fijan por el gobierno precios incosteables, el productor o dejará de producir o habrá que subsidiarlo. Y como los subsidios los paga el gobierno con el dinero del contribuyente, resulta que lo que el consumidor ahorra en el precio lo paga en el impuesto. Por otra parte, la baratura de un producto invita al despilfarro y entonces se impone *el racionamiento*. Pero este tampoco resuelve el problema. Cuando hay racionamiento todo el mundo toma su ración íntegra aun cuando no la necesite, y la revende en el mercado negro o la emplea para fines inferiores como alimentar el ganado con el pan del racionamiento de las personas. En Francia, cuando terminó la última guerra, se suprimió el racionamiento del pan, y el gobierno tuvo la sorpresa de ver que, en régimen de mercado libre, los franceses consumían menos pan que en régimen de racionamiento.

Menos factible resulta la fijación de los salarios. Ya reconoce, por ejemplo, Lewis que un aumento general de los salarios es inútil porque fatalmente da lugar al mismo aumento de los precios. Insiste, sin embargo, en aumentos de salarios de casos determinados en que esos salarios son demasiado bajos. Pero cuando esto sucede es, precisamente, porque los precios del mercado no permiten salarios más altos, porque se trata generalmente

de mercancías que abundan en el mercado. Si se suben los salarios la producción resulta incosteable, desaparece la industria en cuestión, el mercado queda desprovisto de esta mercancía y los obreros que la producían se quedan sin trabajo y van a competir con sus compañeros de otras industrias abatiendo en ellas el tipo del salario.

Del control de la moneda en general no hablaremos aquí. Pero hay una forma especial de control de la moneda: el *control de cambios*, que prácticamente no es más que un aspecto del control del comercio internacional.

El control del comercio internacional y de los cambios es una característica común de las corrientes nacionalista y socialista. Nació casi simultáneamente en la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y en la Alemania nacionalista. No tiene ello nada de particular porque el nacionalismo conduce fatalmente al socialismo y este al nacionalismo. Prácticamente todo régimen socialista ha de ser nacionalista y viceversa: se trata simplemente del *totalitarismo*. No se puede hacer una política económica nacionalista sin tener el control de la producción y distribución, y esto es el socialismo. Por otra parte, no se puede tener el control de la producción y distribución sin hacer fatalmente una política nacionalista. En ambos casos no hay más que un productor y distribuidor, que es el Estado. A veces, como en la Alemania de Hitler y en la Italia de Mussolini, se conserva la apariencia de una economía de libre iniciativa, que no es tal, porque el productor y el distribuidor no hacen otra cosa que obedecer las normas estatales. Un industrial alemán decía, en tiempo de Hitler, lo siguiente: «La diferencia entre Rusia y Alemania consiste en que en Rusia el productor es un funcionario que no tiene ganancias ni pérdidas, mientras que en Alemania es un funcionario que solo tiene pérdidas».

Los dirigistas que se indignan cuando se les tacha de nacionalistas y de socialistas y se creen los salvadores de la economía libre en crisis reconocen, como lo hace el citado profesor Lewis,

la superioridad del intercambio mundial a partir de la libre iniciativa individual, pero propugnan sin embargo la intervención del gobierno porque no se han podido librar del mito de la *Volkswirtschaft*. La economía internacional libre es la mejor, dice Lewis, pero «hay que reforzarla» mediante la intervención del gobierno a fin de *mantener el equilibrio de la balanza de pagos*. Y ¿qué hace o puede hacer el Estado para mantener este equilibrio?

No es posible, dice el mismo Lewis, lograr el equilibrio restringiendo la importación. «Los ingresos nacionales no pueden aumentar evitando importaciones, ya que ello solo ocasionará que los recursos se desvíen a la producción de artículos de consumo interior, retirándolos así de los más provechosos mercados de exportación. La ocupación interior no puede tampoco incrementarse reduciendo las importaciones porque esto reducirá las exportaciones en la misma medida». Su fórmula está, como en todos los planeadores, no en restringir ni ampliar el comercio internacional como un todo, sino en desviarlo facilitando o dificultando ciertas importaciones y exportaciones a fin de que soporte las modificaciones ortopédicas impuestas por las conveniencias políticas o ideológicas. El medio para ello es el control de cambios que ofrece muchas variantes, pero que en esencia consiste en que el Estado cobra y paga las exportaciones e importaciones por cuenta de los interesados en moneda buena y estable (oro o dólares), pero paga al exportador o cobra del importador una cantidad arbitraria en moneda nacional.

En definitiva, las importaciones son pagadas con el producto de las exportaciones y las primeras solo alcanzan hasta donde lo permiten las segundas, exactamente igual que en la economía libre. La diferencia con ella consiste simplemente en que ni el importador ni el exportador son libres en sus negocios ni tampoco cada uno percibe o paga el precio del mercado internacional, sino un precio arbitrario que implica una injusta y discriminatoria distribución y además está gravado con los gastos de la intervención estatal.

No se consigue, pues, con este sistema intervencionista ni una más justa distribución, ni una mayor movilidad de mercancías y trabajo, ni tampoco incrementar el comercio internacional. Lo que se consigue es una intervención estatal innecesaria, cara, arbitrariamente discriminatoria y altamente lesiva para la libertad individual (afortunadamente en México se ha desechado la idea de implantar el control de cambios).

De esta breve exposición de los principios dirigistas se desprenden claramente dos conclusiones: 1.^a No evitan ninguna de las «debilidades de la economía libre». 2.^a Producen, en cambio, males nuevos, a saber: la escasez, la carestía y la supresión de la libertad individual. Sin embargo, como último reducto, se intenta aplicarlos a los llamados *países atrasados*.

Así, Earl Parker Hanson, el gran explorador (*New Worlds Emerging*) cree en la economía de libre empresa, pero aconseja, sin embargo, la planificación en los países atrasados para acelerar su progreso sin esperar su desarrollo normal como lo produciría la iniciativa individual.

Es interesante en este respecto la opinión del planificador Lewis, en sus tantas veces citado librito en el que hay un apéndice especialmente dedicado a esta cuestión. Dice así: «...la planeación necesita un gobierno fuerte, competente y honesto (...) Ahora bien: un gobierno fuerte, competente y honesto es justamente lo que ningún país atrasado posee y, a falta de tal gobierno, es preferible a menudo que los gobiernos sean partidarios del *laissez faire* a que traten de planear (...) Pero la dificultad con que tropiezan estos gobiernos es que no pueden desarrollar sus propios servicios a menos que puedan hallar el dinero para pagarlos y no pueden recibir todo el dinero que necesitan porque la gente es demasiado pobre (...) Si los gobiernos de los países poco desarrollados tratan de financiar sus inversiones creando dinero, lo que conseguirán será una inflación (...) No puede prescindirse del capital extranjero incluso si el gobierno desea fundar y dirigir

la industria por sí mismo. La maquinaria debe venir de fuera (...) los países atrasados son demasiado pobres para que puedan proporcionar mucho capital simplemente suprimiendo lujos».

«Si quieren industrializarse sustancialmente, tienen que reducir severamente los artículos de consumo necesario o de otro modo recurrir a los empréstitos exteriores. Un dictador despiadado puede reducir el consumo en la medida deseada; pero una democracia tendrá que confiar sobre todo en el capital extranjero...».

Y termina así: «Como puede verse, la planeación impone en los países atrasados tareas mucho más considerables a los gobiernos que en los países adelantados. Si la población está de su parte y es nacionalista, consciente de su atraso y tiene deseos de progresar, de buena gana soportará grandes privaciones y tolerará muchos errores (...) El entusiasmo popular es el gran lubricante de la planeación (...) y podemos comprender que en la década de 1930-1940 Rusia se jactara y hoy se jacte Yugoslavia de haber despertado este entusiasmo dinámico...».

Y ¿para qué seguir? ¿No dice con razón Hayek en su *Camino de Servidumbre* que el dirigismo económico deriva necesariamente hacia el comunismo?

El dirigismo es, pues, absolutamente insostenible teóricamente; pero, además, no obstante el gran predicamento que aún conserva, sobre todo en los países económicamente menos importantes (mientras que los que lo crearon como Alemania, Inglaterra, Francia y los Estados Unidos se van apartando de él), su quiebra material no puede hacerse esperar. Como dice acertadamente el Profesor Von Mises en su notable libro *Human Action*, «los gobiernos dirigistas están dando a sus pueblos una ilusión de prosperidad a cambio de liquidar todas sus reservas. Cuando estas se acaben ha de venir la gran catástrofe si los pueblos no abren los ojos antes de caer en el precipicio».

X

LO QUE NO ES ECONOMÍA

Producción, distribución y consumo. La «economía equilibrada». El *homo oeconomicus*. Las «comunidades de intereses». La justicia social.

Hemos visto brevemente qué es la economía como ejercicio de la facultad de elección innata en los hombres, cómo funciona cuando se deja de actuar libremente, cómo reacciona cuando se la obstaculiza y cómo puede comprenderse huyendo igualmente del arbitrario dogmatismo y de la pura y rutinaria observación y utilizando la reflexión crítica que busca en lo que vemos no solo su regularidad aparente, sino las condiciones de su ser. Veamos ahora a grandes rasgos y brevemente lo que no es la economía.

Tomemos al azar cualquiera de los tratados de economía más conocidos: los *Principios* del venerable Carlos Gide difundidos en miles y miles de ejemplares en Francia y en muchos otros países; el *Grundriss der politischen Oekonomie* de Philippovich, que fue la base de la formación de tantos economistas alemanes y extranjeros; los conocidos tratados de Benham-Lutz, Cannan y aun el del matemático inglés Marshall, o el pequeño manual de su discípulo Chapman, etc., etc. Todos ellos, en mayor o menor medida, tratan como cosas separadas, y que nada tienen que ver apenas unas con otras, la producción, la distribución y el consumo. Así no se puede entender la economía, porque producción, distribución y consumo no son tres actividades independientes, ni siquiera tres fases de un proceso que puedan separarse y estudiarse por sí mismas, ni aun por abstracción provisional para fines de estudio o de enseñanza.

El proceso económico es uno y continuo, y en él se produce mientras se distribuye y consume, y viceversa, de tal modo

que ni aun idealmente puede enfocarse una sola de estas fases. Sobre todo desde la generalización del crédito, el que produce ya está distribuyendo lo producido entre los factores humanos de la producción, y estos están consumiendo sus partes y así sucesivamente. Producción, distribución y consumo son fases de un mismo ciclo que se repite, pero nunca en forma igual. El proceso económico es una sucesión de producción, distribución y consumo, pero no en forma de círculos sucesivos o paralelos, sino en forma de espiral. El proceso económico es vivo y dinámico: nunca se repite, siempre se desplaza. Este desplazamiento constituye el progreso económico.

De ahí que sea utopía y no una verdadera Ciencia Económica el anhelo de tantos economistas, de la *economía girando en redondo* (en inglés *evenly rotating economy*). Este también fue ya el ideal de los economistas clásicos y sigue siendo el de muchos economistas que se creen liberales, y lo es mucho más de todas las ramas del obrerismo. Este anhelo de estática y beatífica tranquilidad es un anhelo retardatario que pugna con la esencia misma de la vida económica, como de la vida humana en general. Quiere, como los versos de Heine, convertir al mundo en un paraíso y, como tan bien dijo Abraham Lincoln, lo convierte en un infierno porque lo agarrota y le pone camisa de fuerza. Su signo es siempre el de la dosificación y la compulsión: es esencialmente estático y cuantitativo, cuando la facultad de elección del hombre, que se ejercita en frente de los bienes materiales, es esencialmente dinámica y cualitativa.

La esencia de la economía no es el equilibrio sino el desequilibrio: el equilibrio la llevaría al estancamiento y a la muerte; el desequilibrio es el motor que la hace viva y progresiva. Economía no es paz y seguridad: es osadía y aventura. No hay cálculo económico exacto como han pretendido algunos matematicistas, porque los datos económicos que poseemos son siempre los de ayer, y el mañana nos es desconocido. Toda actividad económica

es una letra girada sobre el porvenir y este puede resultar solvente o insolvente. De ella puede decirse lo que el gran Goethe al final de la segunda parte del *Fausto*: «Alles Vergänliche –Ist nur sin Gleichniss Das Unzulängliche– Hier wirds Ereignise –Das Unbeschreibliche– Hier ists getan» (Lo transitorio es solo un símil. Lo que aquí sucede es lo imposible. Lo que aquí se hace es lo indescriptible). Economía no es matemática: economía es fantasía e invención. Es la lucha por lo desconocido. La economía no es para cobardes.

De ahí también que haya que desterrar de la economía el mito clásico del *homo oeconomicus*. El hombre para su suerte –porque de otro modo ya no existiría– es un ser egoísta: está gobernado por el instinto de conservación. Pero el egoísmo no es la avaricia, sino el deseo de bienestar. Y este bienestar no es expresable siempre en bienes materiales.

La facultad de elección, que es el eje de la economía, no se limita a ejercitarse entre bienes económicos, entre cosas que se compran y se venden. A veces se ejercita entre estas cosas y otras que no tienen valor en cambio. Un obrero en un momento determinado prefiere el ocio, que no le dará ninguna ganancia material, a un trabajo bien remunerado. Un ingeniero, que podría obtener grandes ganancias trabajando en la producción, prefiere encerrarse en un cobertizo para luchar, en la mayor pobreza, por resolver un problema científico: esto lo hace más feliz, como al obrero en cuestión lo hizo feliz el ocio más que la ganancia. Un potentado abandona su fortuna a su familia o la da a los pobres para ir a predicar el Evangelio. Sabemos de un notario que estaba ganando un dineral en su bufete y lo abandonó para hacerse monje; del propietario de un gran periódico que lo dejó para hacerse sacerdote. Y también se dan casos inversos y encontramos antiguos sacerdotes o filósofos convertidos en capitanes de industria.

Ahora bien; esos casos que hemos citado no son casos de altruismo en oposición al egoísmo del empresario. Son también

casos de egoísmo, porque egoísta es todo el que busca para sí la felicidad. Unos la encuentran en el dinero, otros en la ciencia y otros en el simple renunciamiento. Todos ejercitan la facultad de elección. De ahí que, si se nos permite la frase, en el mercado no solo hay competencia entre las cosas materiales que se compran y se venden; hay también competencia entre estas cosas y las que, según la frase vulgar, «no tienen precio». No hay hombres económicos y no-económicos: no hay más que hombres que ejercitan la facultad de elección, ya entre bienes económicos, ya entre estos y los ideales, y este es un factor más importante de lo que se cree en la vida económica. Es uno de tantos interrogantes del porvenir que hacen del cálculo económico una aventura. El retiro de un empresario genial puede traer la suerte o la desgracia a muchos empresarios, así como el desinterés de un investigador puede en un momento dado hacerle rico a él y a los demás.

Hay muchas otras cosas que se encuentran en los tratados y que no son tampoco Economía. En muchos de ellos encontramos páginas y páginas sobre las sociedades anónimas, sobre los *trusts*, los *cárteles* y otras formas de «comunidades de intereses». Esto no tiene nada que ver con la Economía, sino con el Derecho; son problemas técnicos de la organización de la capitalización. Tampoco es economía el problema de moda: el problema de los *costes*. La llamada economía de los costes no es otra cosa que una rama del cálculo industrial y una rama de menos importancia de lo que se cree, porque es solo una auxiliar del empresario, cuyo cálculo económico, por muchos datos que el estudio de los costes le proporcione, siempre contendrá un factor desconocido que lo hará esencialmente inexacto: *el factor mañana*, el factor tiempo, el factor futuro.

Pero, sobre todo, no tiene nada que ver con la economía el problema de la «justa distribución», lo que se llama hoy, con frase tan pegajosa como vacía, la *Justicia Social*. Hablar de justicia social o de justa o injusta distribución de los recursos es como hablar de

astronomía surrealista o de química filosófica, porque economía y justicia son dos elementos que no son afines ni opuestos, sino neutrales entre sí. El fin de la economía es el aumento creciente de comodidades y la única distribución justa de los recursos económicos es aquella que mejor sirva a este fin. Justo, en el fondo, no quiere decir otra cosa que acertado. El fin de la justicia propiamente dicha es, como decían los romanos, *dar a cada uno lo que es suyo* (*Ius suum cuique tribuendū*), y para dar a uno lo que es suyo es preciso que *ya sea suyo*; dar, en este sentido, es *proteger* el derecho de propiedad. Mientras el proceso económico está en curso, nada es de nadie: solo adquiere cada uno lo suyo cuando lo obtiene al final de un ciclo del proceso económico y precisamente en virtud de este proceso y de nada más. Y el proceso económico dará a cada uno lo que mejor le convenga dar para lograr sus propios fines de aumento de las comodidades a la disposición del mercado. Cuando cada uno tenga así lo suyo y alguien quiera quitárselo, entonces entrará en funciones la justicia, *no* antes.

Pero se dirá: «este proceso económico de crecimiento incesante de las comodidades (bienes y servicios), aun cuando a la larga puede resolver el problema de las necesidades de todos, al someter a su propio fin a los hombres puede ser, en determinados momentos, un lecho de Procusto para algunos de ellos, creándoles situaciones más duras de lo que puedan soportar. ¿Debe la sociedad permanecer indiferente ante tales situaciones y consolar a los afectados diciéndoles que más adelante ellos o sus sucesores nadarán en la abundancia? Es claro que no, mas este no es un problema económico sino un problema de solidaridad humana que debe resolverse por la vía política, por medio de instituciones de seguros y asistencia y cualesquiera otros medios adecuados. Lo que no es lícito es intervenir con este pretexto en la actividad económica de los individuos, privar a estos de sus garantías constitucionales y sustituir el régimen democrático por la omnipotencia gubernamental.

EN LA MISMA COLECCIÓN

- EL ORDEN SIN PLAN, *Lorenzo Infantino*
- LA VIENA DE POPPER, *Dario Antiseri*
- CRÍTICA DEL INTERVENCIONISMO, *Ludwig von Mises*
- AUTOBIOGRAFÍA DE UN LIBERAL, *Ludwig von Mises*
- GOBIERNO OMNIPOTENTE, *Ludwig von Mises*
- KARL POPPER, PROTAGONISTA DEL SIGLO XX, *Dario Antiseri*
- LA CONTRARREVOLUCIÓN DE LA CIENCIA, *Friedrich A. Hayek*
- TEORÍA E HISTORIA, *Ludwig von Mises*
- EL ORDEN SENSORIAL, *Friedrich A. Hayek*
- IGNORANCIA Y LIBERTAD, *Lorenzo Infantino*
- LIBERALISMO (5.ª edición), *Ludwig von Mises*
- KARL R. POPPER: REVISIÓN DE SU LEGADO, *Wenceslao J. González* (ed.)
- BUROCRACIA (2.ª edición), *Ludwig von Mises*
- POLÍTICA ECONÓMICA [Seis lecciones sobre el capitalismo], *Ludwig von Mises*
- LECCIONES DE FILOSOFÍA DEL DERECHO, *Bruno Leoni*
- INDIVIDUALISMO, MERCADO E HISTORIA DE LAS IDEAS, *Lorenzo Infantino*
- INDIVIDUALISMO: EL VERDADERO Y EL FALSO, *Friedrich A. Hayek*
- INTRODUCCIÓN FILOSÓFICA AL PENSAMIENTO DE F.A. HAYEK, *Gabriel J. Zanotti*
- LA ECONOMÍA DE LA ACCIÓN HUMANA [Un ordenamiento epistemológico de los teoremas de la economía según Mises], *Gabriel J. Zanotti*
- ¿PODER O LEY ECONÓMICA?, *Eugen von Böhm-Bawerk*
- VALOR, CAPITAL, INTERÉS. [El manuscrito de 1876], *Eugen von Böhm-Bawerk*
- HAYEK SOBRE HAYEK, *Friedrich A. Hayek*
- NACIÓN, ESTADO Y ECONOMÍA, [Contribuciones a la política y a la historia de nuestro tiempo], *Ludwig von Mises*
- PRINCIPIOS DE UN ORDEN SOCIAL LIBERAL (2.ª edición ampliada), *Friedrich A. Hayek*
- ANTROPOLOGÍA FILOSÓFICA CRISTIANA Y ECONOMÍA DE MERCADO, *Gabriel J. Zanotti*
- LA MENTALIDAD ANTICAPITALISTA, *Ludwig von Mises*
- LA ESCUELA AUSTRIACA DESDE ADENTRO, [Historias e ideas de sus pensadores] Volúmenes I y II, *Adrián O. Ravier*
- CONOCIMIENTO *VERSUS* INFORMACIÓN, *Gabriel J. Zanotti*
- LA GLOBALIZACIÓN COMO ORDEN ESPONTÁNEO, *Adrián Ravier*
- LOS FUNDAMENTOS ÚLTIMOS DE LA CIENCIA ECONÓMICA, *Ludwig von Mises*

**Para más información
véase nuestra página web**

www.unioneditorial.es



Faustino Ballvé Pallicer (1887-1958).

Hay una extensa biografía del autor en la página 47 de este libro.

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

«La esencia de la economía no es el equilibrio sino el desequilibrio: el equilibrio la llevaría al estancamiento y a la muerte; el desequilibrio es el motor que la hace viva y progresiva. Economía no es paz y seguridad: es osadía y aventura... Es la lucha por lo desconocido.

La economía no es para cobardes».

FAUSTINO BALLVÉ

«Con la publicación, por primera vez en nuestro país, de las *Diez lecciones de economía* del Dr. Faustino Ballvé, España en general, y los españoles miembros de la Escuela Austriaca en particular, saldan un deuda histórica con uno de sus más brillantes hijos que, como tantos otros, tuvo que abandonar la madre patria en 1939 para no volver jamás. Exiliado en México, por azares del destino conoció y trabajó íntima amistad con el gran economista austriaco Ludwig von Mises, convirtiéndose enseguida en uno de sus más importantes discípulos y seguidores».

JESÚS HUERTA DE SOTO

ISBN: 978-84-7209-581-6



9 788472 095816